



ITALIA-FRANCIA: connessioni commerciali e opportunità di crescita per le aziende italiane

Quando:

25 Novembre 2025

Ore: 10.00 - 11.30

Workshop con incontri one-to-one

a seguire

Dove:

Sede di Forlì in presenza

(Via Punta di Ferro 2/A)

oppure

online via Teams

COSA TRATTEREMO:

Scopriremo il mercato francese, le sue opportunità e le relative pratiche commerciali.

Negli incontri one-to-one analizzeremo le singole situazioni per fornire un supporto ad hoc al fine di facilitare l'accesso o le relazioni con il mercato francese.

PERCHE' LA FRANCIA

Con una popolazione di **68,5 milioni di abitanti**, la Francia rimane un mercato attraente nonostante l'attuale contesto politico ed economico. Con un **PIL di 2.917,4 miliardi di euro nel 2024**, la Francia è oggi:

- la **sesta economia mondiale**,
- la **prima destinazione turistica al mondo** con 100 milioni di turisti e 71 miliardi di euro di entrate generate,
- la **prima potenza agricola dell'Unione Europea**, con il 17% della produzione europea.

La Francia conta **11 città con oltre 200.000 abitanti** (tra cui Parigi, Marsiglia, Lione, Tolosa, Nizza, ecc.), il che la rende un Paese molto interessante per i settori **FMCG** (moda, cosmetica, articoli per la casa, ecc.) e **alimentare**. I francesi amano la cucina italiana: nel Paese ci sono **oltre 20.000 ristoranti italiani**.

La Francia dispone di una **base industriale diversificata**. L'industria agroalimentare, con **500.000 occupati e 17.000 imprese**, rappresenta il **primo settore industriale** del Paese, seguita da **metallurgia, cosmetica, beni di lusso, aeronautica e automotive**. Ogni comparto si distingue per la presenza di **aziende di fama mondiale** come **Danone, L'Oréal, Airbus, Dassault e PSA**. Il settore del lusso, dominato da giganti come **LVMH ed Hermès**, genera da solo quasi 100 miliardi di euro di fatturato.

La Francia e l'Italia sono **partner economici di primo piano**. Nel 2024, gli scambi commerciali di beni tra i due Paesi hanno raggiunto **98,9 miliardi di euro** (-6,5% rispetto al 2023). Nel 2024, l'Italia è il **terzo partner commerciale** della Francia, il **terzo cliente** e il **quinto fornitore**.

OBIETTIVO

Scopriremo il mercato francese, le sue opportunità e le sue pratiche commerciali.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing.

PROGRAMMA

- La Francia in breve
- Situazione economica
- Opportunità e settori promettenti per le imprese italiane
- Pratiche commerciali e consigli

Incontri one-to-one a seguire

IN COSA CONSISTONO GLI INCONTRI ONE-TO-ONE

Gli incontri hanno l'obiettivo di facilitare l'accesso al mercato francese, fornire informazioni, consigli pratici, nozioni e suggerimenti strategici sulle potenzialità di sbocco dei prodotti e/o servizi delle aziende partecipanti.

L'incontro one-to-one si svolgerà in presenza o via web e avrà una durata di circa 30 minuti. Le imprese che si iscriveranno dovranno compilare un apposito modulo preliminare necessario a rendere più efficace l'incontro.

Le aziende iscritte riceveranno l'orario dell'incontro una volta definito l'agendamento a chiusura iscrizioni.

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di Confindustria Romagna e del servizio Export di Meta.

Intervengono:

Matteo Montanari, partner META

Stéphan MONTALBANO, partner META (in collegamento - intervento in inglese)

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop e agli incontri individuali è gratuita per gli associati.

Iscrizione obbligatoria entro il 21 novembre.

Nel modulo di iscrizione si richiede di specificare la modalità di partecipazione (in presenza oppure on line) e di segnalare l'interesse ad effettuare l'incontro individuale.

[ISCRIZIONI A QUESTO LINK](#)

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso CREDIT AGRICOLE – CARIPARMA, Codice IBAN: IT 64 F 06230 24293 000030099823, intestato a Assoservizi Romagna Srl. Inviare la ricevuta di pagamento a gbagnolini@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - [**lpiraccini@confindustriaromagna.it**](mailto:lpiraccini@confindustriaromagna.it)