



Francia: mercato chiave per l'export italiano

Quando:

27 Maggio 2026

Ore: 10.00 - 10.45

workshop introduttivo
seguito da incontri

one-to-one

Dove:

online

COSA TRATTEREMO:

Il workshop offre una panoramica concreta del mercato francese, arricchita da esperienze reali di aziende italiane e indicazioni operative per affrontarlo con successo con la possibilità di un approfondimento individuale tramite incontri one-to-one.

PERCHE' LA FRANCIA

Nel 2026, nonostante le vicissitudini della politica francese, il mercato francese continua a rappresentare una destinazione privilegiata, se non **strategica**, e ricca di opportunità per gli industriali italiani che desiderano esportare.

Una profonda integrazione economica Italia-Francia

Francia e Italia sono partner commerciali di primo piano:

- intensità degli scambi bilaterali, stimati in oltre 100 miliardi di euro l'anno: la Francia è il **2° partner commerciale dell'Italia**, dopo la Germania
- contesto economico e culturale familiare, percepito come **a basso rischio** per gli industriali italiani
- prossimità geografica e logistica: il confine comune facilita gli scambi, semplifica la logistica e riduce i costi di trasporto, rappresentando un vantaggio competitivo rispetto ai mercati più lontani

La reindustrializzazione francese e i settori in crescita

Gli sforzi di reindustrializzazione e rilocalizzazione produttiva della Francia, sostenuti dal piano governativo *France 2030*, generano interessanti opportunità per gli esportatori italiani, soprattutto nei settori di eccellenza del nostro Paese:

- **macchinari e apparecchiature:** le macchine utensili e le tecnologie industriali italiane sono fondamentali per la modernizzazione del sistema produttivo francese
- **tecnologie verdi e Industria 4.0:** forti investimenti francesi in decarbonizzazione e Industria del Futuro rendono molto richieste le competenze italiane in automazione e ingegneria avanzata
- **settore agroalimentare:** forte interdipendenza tra i due mercati e scambi consolidati sui principali prodotti
- **IT:** cloud, cybersecurity, Big Data, Intelligenza Artificiale
- il **Made in Italy** continua a godere di un'ottima reputazione e di grande attrattività presso i consumatori francesi

Attrattività per gli investimenti stranieri

La Francia mantiene il suo **primato europeo** per numero di progetti di investimento estero. Per gli industriali italiani ciò significa operare in un contesto supportato da un forte impegno istituzionale, orientato all'accoglienza e alla semplificazione.

Il mercato francese nel 2025: un'opportunità strategica per gli industriali italiani

Nel 2025 la Francia si conferma come uno dei mercati più **dinamici e accessibili** per le imprese italiane. Con oltre 67 milioni di abitanti e una marcata propensione al consumo di prodotti di qualità, rappresenta una porta d'ingresso privilegiata per l'industria italiana.

È il momento giusto per esportare

Il 2025 è un anno strategico per rafforzare la presenza italiana in Francia. Con una proposta di valore chiara e il giusto supporto, le opportunità di crescita sono concrete.

In sintesi

Il 2025 offre agli industriali italiani un contesto favorevole per espandere la propria presenza in Francia, valorizzando competenze, innovazione e qualità. Un mercato maturo, ma ancora ricco di opportunità.

OBIETTIVO

Il workshop offre una panoramica concreta del mercato francese, arricchita da **esperienze reali di aziende italiane** e indicazioni operative per affrontarlo con successo. Dopo il workshop sarà possibile **approfondire la propria situazione aziendale** tramite incontri 1-to-1.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

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

PROGRAMMA DEL WORKSHOP

- Relazioni economiche Italia–Francia
- Settori in crescita e opportunità per le imprese italiane
- Attrattività della Francia per gli investimenti esteri
- Casi concreti di aziende italiane già operative sul mercato
- Come fare business in Francia:
 - struttura del mercato
 - rapporti con partner commerciali
 - aspetti culturali e percezione dell'Italia

Incontri one-to-one a seguire

IN COSA CONSISTONO GLI INCONTRI ONE-TO-ONE

Gli incontri 1-to-1 rappresentano un'opportunità per approfondire la propria situazione aziendale ed esigenze specifiche, valutare opportunità concrete di sviluppo nel mercato francese e ricevere consigli pratici sul modello di presenza più efficace (agenti, distributori, filiale) su come evitare errori e posizionarsi correttamente.

L'incontro one-to-one si svolgerà via web e avrà una durata di circa 45 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:

François Ferot, partner META

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop e agli incontri individuali è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria entro il 22 maggio.

Nel modulo di iscrizione si richiede di specificare se si è interessati solo al workshop oppure se si è interessati sia al workshop che all'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