

# FRENCH-ITALIAN accelerator

III Edizione



**bpifrance**

cdp



**ELITE**

A EURONEXT COMPANY

  
MINISTÈRE  
DE L'ÉCONOMIE,  
DES FINANCES  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE  
Liberté  
Égalité  
Fraternité

**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—

# I PARTNER DELL'ACCELERATORE

## Quattro partner istituzionali sostengono il programma per promuovere lo sviluppo di relazioni commerciali tra aziende italiane e francesi

**bpifrance**

**Bpifrance** supporta le imprese francesi - in ogni fase del loro sviluppo - con finanziamenti, garanzie e capitale azionario, sostenendole nei loro progetti di innovazione e a livello internazionale. Bpifrance assicura inoltre l'export attraverso un'ampia gamma di prodotti. Anche i programmi di consulenza, networking e di accelerazione per le start-up, le PMI e le medie imprese fanno parte dell'offerta proposta agli imprenditori. Grazie a Bpifrance e ai suoi 50 uffici regionali, gli imprenditori francesi beneficiano di un contatto stretto, unico ed efficiente che li aiuta ad affrontare le loro sfide

**cdp**

**CASSA DEPOSITI E PRESTITI** è l'Istituto di Promozione Nazionale che promuove lo sviluppo sostenibile dell'Italia, utilizzando responsabilmente il risparmio del Paese per sostenere la crescita e l'occupazione, supportando l'innovazione, la competitività delle imprese, le infrastrutture e lo sviluppo locale. Oltre al sostegno finanziario, CDP crede fortemente nello sviluppo del capitale umano e, a tal fine, sta lanciando una serie di iniziative con l'obiettivo di contribuire alla crescita della cultura manageriale

**ELITE**  
A EURONEXT COMPANY

**ELITE**, lanciato da Borsa Italiana nel 2012 e oggi parte del Gruppo Euronext, è l'ecosistema che aiuta le piccole e medie imprese a crescere e ad accedere ai mercati dei capitali privati e pubblici. La missione di ELITE è supportare le aziende nella crescita sostenibile di lungo periodo, accelerando il processo di accesso a capitali, competenze e networking. ELITE integra un calendario di workshop e sessioni di coaching con un'offerta di servizi e soluzioni per l'impresa da una rete qualificata di partner e advisor, supportando imprenditori e dirigenti nel miglioramento delle competenze e potenziando il loro piano strategico e le opportunità di business

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —

**TEAM FRANCE EXPORT** è stato creato per aiutare le imprese francesi ad avere successo all'estero. Sostenuto da Business France, dalle Camere di Commercio e dell'Industria Francesi e dalla banca d'investimento pubblica francese (Bpifrance), Team France Export riunisce tutte le competenze dei suoi fondatori con quelle dei principali attori pubblici e privati, aiutando le imprese ad espandersi nel mercato delle esportazioni



# L'ORIGINE DELL'ACCELERATORE

## SINERGIE TRA ECONOMIA FRANCESE E ITALIANA

### Scambi commerciali<sup>1</sup>



Export  
FRANCESE in  
ITALIA



Export  
ITALIANO in  
FRANCIA

La FRANCIA è il 3° cliente e il 3° fornitore dell'Italia  
L'ITALIA è il 2° cliente e il 4° fornitore della Francia

### Investimenti<sup>1</sup>

45,2€  
mld

Investimenti  
esteri diretti  
netti italiani  
in Francia<sup>2</sup>



95,9€  
mld

Investimenti  
esteri diretti  
netti francesi  
in Italia<sup>2</sup>



<sup>1</sup>Fonte: Report Osservatorio Economico del Ministero degli Affari Esteri, dati 2023 - aggiornamento a Novembre 2024

<sup>2</sup>Secondo la definizione del FMI e dell'OCSE è definito investimento diretto estero l'investimento in un'impresa estera di cui l'investitore possiede almeno il 10% delle azioni ordinarie, con l'obiettivo di stabilire un "interesse duraturo" nel paese, una relazione a lungo termine e una significativa influenza nella gestione dell'impresa

# L'ACCELERATORE FRANCO-ITALIANO

## LA PRIMA INIZIATIVA EUROPEA TRANSFRONTALIERA PER LE PMI ITALIANE E FRANCESI CHE OPERANO NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA E DEI SERVIZI

Il programma accelera lo sviluppo delle aziende italiane e francesi fornendo loro una formazione intensiva, per trasformare le opportunità in fattori di crescita



### **RAFFORZA**

la tua *export strategy*

e identifica quale modello adottare



### **ESPLORA**

nuove opportunità di **business**

incontrando i tuoi *stakeholder* con il *business matching*



### **CONDIVIDI**

esperienze e *best practice*

con i principali *player* industriali francesi ed italiani



### **RICEVI**

un supporto **dedicato**

da attori istituzionali francesi e italiani e da primari partner commerciali

# IL PROGRAMMA IN SINTESI

**10 MESI DI SESSIONI  
IMMERSIVE, COLLETTIVE E  
STIMOLANTI**



**30 AZIENDE,  
15 Francesi e 15 Italiane,  
selezionate per il loro potenziale  
di crescita e la loro ambizione di  
creare relazioni transalpine**



## FORMAZIONE E COMPETENZE

### 4 sessioni

fornite da **rinomate business school** francesi e italiane (Sciences Po, SDA Bocconi) e da esperti con ampia esperienza in **progetti transfrontalieri**

Con il contributo scientifico e formativo di:



- > Conferenze
- > Tavole rotonde
- > Case Studies



## BUSINESS MATCHING

### 4 sessioni

progettate con due tipi di attività complementari:

> le aziende che si trovano nel loro paese d'origine, partecipano alle sessioni di "**sviluppo delle conoscenze**" su "fare impresa" nel nuovo mercato (Francia/Italia)

> le aziende che si trovano nel paese straniero, sono coinvolte in un'intera giornata di **attività di business matching one-to-one**



## SERVIZI COMPLEMENTARI

### Corsi E-learning

forniti su piattaforme specifiche gestite dall'Università di Bpifrance e da ELITE, disponibili per tutta la durata del programma

**Survey e company assessment** per identificare aree di miglioramento del business

### Eventi

Partecipazione a eventi esclusivi organizzati da ELITE e Bpifrance. Un calendario di eventi locali e internazionali organizzati con relatori di alto profilo per approfondire i temi più importanti per le imprese, le storie di successo e facilitare lo scambio di feedback tra i partecipanti

# 10 MESI

## PER SVILUPPARE IL TUO BUSINESS CON LE IMPRESE FRANCESI

### KICK-OFF

1 Luglio  
2025

2025

2026

Evento di lancio del programma presso  
l'Ambasciata Italiana in Francia

### I Modulo



#### 2 Luglio

Internazionalizzazione e performance commerciale

#### 3 Luglio

Sviluppo commerciale transfrontaliero

**Business matching**<sup>1</sup> con diversi stakeholder **organizzato dalla CCIFI**<sup>2</sup>, per rispondere alle esigenze delle aziende italiane in termini di sviluppo commerciale nel mercato francese

### II Modulo



#### 1 Ottobre

Sviluppare la strategia, i modelli di business e le best practices in ambito Sostenibilità

#### 2 Ottobre

Reporting non finanziario & Corporate Social Responsibility

**Sessione di Knowledge Development**

- Presentazione generale del **contesto economico francese**
- Storie di successo di **imprese italiane in Francia**
- **Il ruolo delle regioni francesi:** agenzie di sviluppo regionale, cluster industriali
- **Workshop con focus settoriale** per approfondimenti verticali specifici

### III Modulo



#### 27 Gennaio

Negoziazione commerciale transfrontaliera  
*Visita in un'azienda francese iconica*

#### 28 Gennaio

Differenze tra la cultura italiana e francese nel fare business

**Business matching**<sup>1</sup> con diversi stakeholder **organizzato dalla CCIFI**<sup>2</sup>, per rispondere alle esigenze delle aziende italiane in termini di sviluppo commerciale nel mercato francese

### IV Modulo



#### 6 Maggio

Finanziamento della crescita transfrontaliera e governance (I parte)  
*Visita in un'azienda italiana iconica*

#### 7 Maggio

Finanziamento della crescita transfrontaliera e governance (II parte)

**Sessione di Knowledge Development**

- Strutture e percorsi per **svolgere attività commerciali e di distribuzione in Francia**
- **Sistemi fiscali e contabili in Francia**
- **Mercato del lavoro francese**
- **Strategie di comunicazione nel mercato francese**

SESSIONI DI  
FORMAZIONE

SESSIONI DI  
KNOWLEDGE  
DEVELOPMENT &  
BUSINESS  
MATCHING

EVENTS



<sup>1</sup> Saranno garantiti circa 12 incontri di business matching one-to-one durante la durata complessiva del programma. Il numero di incontri previsti per ogni sessione potrebbe variare in base alle disponibilità

<sup>2</sup> CCIFI: Chambre de Commerce et d'Industrie France Italie (Camera di Commercio e d'Industria Francese in Italia)