

Pesaro, 4 aprile 2022  
Prot. n. 72

## **CANADA e USA: opportunità per le imprese della filiera abitare (edilizia, mobile/arredo, design, domotica) – B2B Digitali**

Informiamo che TECNE – Azienda Speciale della Camera di Commercio delle Marche organizza, in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana in Canada (CCIC), un progetto consistente in **incontri B2B digitali per le PMI marchigiane della filiera abitare con controparti canadesi e statunitensi**.

### **OBIETTIVO DEL PROGETTO**

Avviare 8/10 PMI operanti nella filiera abitare allo sviluppo di rapporti commerciali con potenziali clienti/partner canadesi e/o statunitensi, attraverso l'organizzazione di incontri B2B online.

### **CONTESTO**

La filiera casa non ha mai smesso di crescere in Canada e USA, anche durante il periodo pandemico e nuove opportunità e nicchie di mercato sono emerse anche grazie alle nuove esigenze abitative ed organizzative (es. smart working). Anche il boom dell'edilizia privata sta contribuendo a far crescere l'intera filiera.

Tra i comparti in crescita: cucine (soprattutto per i progetti chiavi-in-mano dell'edilizia residenziale), mobili da ufficio, forniture cosiddette commerciali specializzate (es residenze per anziani, per ospedali, etc); mobili da esterno, lighting, ma anche componenti specializzate come porte e finestre. In evidente crescita anche le soluzioni innovative legate alla cosiddetta *smart home*.

Canada e USA hanno canali di accesso al mercato articolati che coinvolgono non solo importatori e distributori, ma anche designer, architetti, contractor e produttori locali (per le subforniture); ed in veloce evoluzione, sia per l'emergere di canali di e-commerce, sia per il crescente ridimensionamento dei livelli di intermediazione.

In uno scenario globale in rapido mutamento, Canada e USA sono mercati che garantiscono affidabilità delle commesse, crescita del PIL e della domanda, e sono mercati che apprezzano da sempre il Made in Italy. A titolo meramente esemplificativo: negli USA per la categoria finestre e porte in legno, nel 2021 l'import dall'Italia è cresciuto di oltre il 38%, recuperando abbondantemente il decremento del 2020 e i valori del periodo

pre-pandemico e sempre negli USA la categoria mobili per cucina non ha mai smesso di crescere, registrando incrementi costanti anche nel 2020; in Canada nella macro-categoria mobili e lighting, l'import dall'Italia nel 2021 ha raggiunto un valore record, superando di quasi il 24% i risultati dell'anno del picco pandemico 2020 ma anche del 12% i risultati del 2019.

Per poter affrontare con successo due mercati competitivi come Canada ed USA è necessario conoscere non solo le opportunità di mercato, ma anche le regole del gioco formali (normative, regolamentazioni) ed informali ed il supporto di organizzazioni locali accreditate facilita e accelera l'accreditamento sul mercato, l'attivazione dei key-players, il processo decisionale dei potenziali buyer e partner.

## ATTIVITA' PROGETTUALI

### FASE 1 – GRATUITA

#### a) WEBINAR (5 maggio)

Partecipazione ad un webinar il cui obiettivo sarà quello di tracciare caratteristiche ed opportunità dei due mercati target, fornendo altresì orientamenti per un'autovalutazione del posizionamento aziendale.

#### b) Prefattibilità

Le imprese interessate compileranno un Company Profile a partire dal quale verrà realizzata, da parte di TECNE e CCIC, un'analisi di pre-fattibilità individuale. Le imprese che riceveranno una stima positiva rispetto alle possibilità di successo della loro offerta nel mercato canadese e/o statunitense, saranno invitate a procedere nelle fasi successive del progetto.

### FASE 2 – A PAGAMENTO

#### a) Individuazione dei clienti/partner canadesi/statunitensi (maggio-giugno)

Costruzione di un dbase di potenziali buyer/partner canadesi/statunitensi, personalizzato su ogni impresa marchigiana partecipante. I potenziali partner saranno selezionati secondo il target commerciale e le caratteristiche aziendali emerse dal Company Profile e, solo dopo "approvazione" da parte dell'azienda marchigiana, saranno contattati per una verifica di interesse rispetto ad una proposta commerciale.

#### b) Creazione di un'agenda di incontri B2B digitali (giugno - luglio)

Creazione di un'agenda di incontri individuali B2B

online per ogni impresa partecipante secondo un programma personalizzato sulle esigenze della singola impresa, tenuto conto della disponibilità dei partner individuati. Le imprese saranno assistite da TECNE e CCIC nella predisposizione di un calendario di incontri, nell'organizzazione degli stessi e, infine, nel follow up seguente. L'obiettivo è predisporre ca. n.8 incontri B2B online per ogni impresa marchigiana partecipante.



## MODALITÀ DI ADESIONE

### **PER PARTECIPARE ALLA FASE 1 – GRATUITA**

Per partecipare gratuitamente al Webinar, le imprese interessate dovranno inviare il Company Profile a seguito allegato, compilato in ogni sua parte, all'email [tecne@marche.camcom.it](mailto:tecne@marche.camcom.it) (si raccomanda di compilare tale documento, propedeutico alle attività successive, con grande cura) entro il **30 APRILE 2022**.

TECNE e la CCIC effettueranno un'analisi accurata del Company Profile e, se necessario, effettueranno un approfondimento tramite un colloquio con l'impresa.

### **PER PARTECIPARE ALLA FASE 2 – A PAGAMENTO**

Nel caso di riscontro positivo circa le effettive possibilità per l'impresa di trovare nel progetto una risposta alle proprie aspettative, l'impresa stessa sarà invitata a partecipare alle fasi successive ed a confermare la sua partecipazione versando la quota di € 500,00<sup>1</sup> + IVA sul conto n. IT67X0538713310000042081883, presso istituto bancario BPER Banca SPA, con causale "CONFERMA PARTECIPAZIONE B2B CANADA/USA".

## REQUISITI PER LA PARTECIPAZIONE

Sono ammesse alla partecipazione le imprese che rispondano ai seguenti requisiti:

1. rientrino nella definizione di micro, piccola e media impresa (MPMI) di cui all'Allegato I al Regolamento n° 651/2014 della Commissione Europea;
2. abbiano sede legale e unità produttiva nella regione Marche;
3. siano iscritte al Registro Imprese della Camera di Commercio delle Marche, attive ed in regola con il pagamento del diritto annuale dovuto alla stessa, fatta salva la possibilità di regolarizzazione;
4. abbiano legali rappresentanti, amministratori e soci per i quali non sussistano le cause di divieto, di decadenza o di sospensione previste dall'art. 67 D.lgs. 6 settembre 2011, n.159, nei casi previsti dalla normativa antimafia. I soggetti sottoposti ad una eventuale verifica antimafia sono quelli indicati nell'art. 84 del D.lgs. 6 settembre 2011, n.159;
5. non siano in stato di liquidazione coatta o volontaria, fallimento, concordato preventivo, amministrazione straordinaria, o nei cui confronti non sia in corso un procedimento per la dichiarazione di tali situazioni. Sono, altresì, escluse le "imprese in difficoltà" così come definite ai sensi dell'art. 2, par. 1, punto 18 del Regolamento 651/2014/UE, oppure da imprese che hanno ricevuto e successivamente non rimborsato o depositato in un conto bloccato gli aiuti dichiarati illegali o incompatibili dalla Commissione Europea, ai sensi del DPCM 23 maggio 2007;

---

<sup>1</sup> Quota ridotta grazie al contributo di c.a. € 3.000 erogato a titolo di "de minimis" ai sensi del Regolamento (CE) n. 1407/2013 del 18 dicembre 2013

6. siano in regola con gli adempimenti e gli obblighi fiscali, contributivi ed assicurativi (DURC regolare) e con le normative sulla salute e sicurezza sul lavoro di cui al D.Lgs. 9 aprile 2008, n. 81 e successive modificazioni e integrazioni;
7. non abbiano in corso contratti di fornitura di beni-servizi, anche a titolo gratuito, con la Camera di Commercio delle Marche e/o con le sue Aziende Speciali, ai sensi della legge 7.8.2012 n. 135 di conversione con modificazioni del D.L. 95/2012;
8. non superino l'importo complessivo di € 200.000 (tenendo conto anche del contributo figurativo previsto da questo progetto), nell'arco degli ultimi tre esercizi finanziari, di aiuti concessi in regime di "de minimis" ai sensi del Regolamento (CE) n. 1407/2013 del 18 dicembre 2013

PER INFORMAZIONI:

Stefano Fiorini – [stefano.fiorini@marche.camcom.it](mailto:stefano.fiorini@marche.camcom.it) – Tel. 0721 357252

Raffaella Taronna – [raffaella.taronna@marche.camcom.it](mailto:raffaella.taronna@marche.camcom.it) - Tel. 0721 371343

IL RESPONSABILE OPERATIVO

Dott. Stefano Fiorini