



Bologna, 17 aprile 2014

Oggetto: Progetto Deliziando 2014 – eventi di promozione settore FOOD in CANADA.

Gentile Impresa,

nell'ambito delle iniziative promozionali 2014 del **Progetto Deliziando** promosse dall'Assessorato Agricoltura della Regione Emilia-Romagna, da Unioncamere Emilia-Romagna e dal sistema camerale regionale, è prevista la realizzazione di una **serie di attività rivolte al settore FOOD in CANADA**. Tali azioni rientrano nel Progetto "**Target Canada**" inserito nel Fondo Intercamerale di Intervento 2013 per le Camere di commercio italiane all'estero e le Camere di commercio miste, con l'obiettivo di implementare le collaborazioni con la rete degli sportelli di informazione camerale per l'internazionalizzazione.

Il Canada rimane uno dei mercati di sbocco principali per i prodotti italiani con quasi 400 milioni di EUR di export annuo. Negli ultimi 4 anni il comparto ha fatto registrare una straordinaria crescita (ampiamente superiore al 20% nonostante la crescente concorrenza internazionale nel settore) ed i dati previsionali ipotizzano ottimi risultati nel breve periodo per diversi prodotti, tra i quali salumi, gli olii, le conserve stagionali ed i prodotti da forno.

Le attività sono realizzate in sinergia e collaborazione con tre **Camere di commercio italiane in Canada** e nello specifico:

- Italian Chamber of Commerce in Canada-West di Vancouver, in qualità di capofila;
- Chambre de Commerce Italienne au Canada di Montréal;
- Italian Chamber of Commerce of Ontario di Toronto.

Le **Unioni regionali di Emilia-Romagna, Veneto, Liguria e Calabria** svolgeranno il ruolo di "nodo" informativo verso le aziende italiane ed al contempo interlocutore primario con le Camere canadesi coinvolte.

#

L'*obiettivo strategico* della proposta è quello di favorire la penetrazione di prodotti e servizi italiani in territorio canadese. In particolare, il Progetto mira ad ottenere un incontro assolutamente puntuale di domanda ed offerta attraverso un'analisi precisa delle richieste di prodotti "Made in Italy" (brokeraggio) che provengono dagli operatori del settore food più rappresentativi del mercato canadese (prioritariamente importatori, distributori e canale HO.RE.CA.).

A tal fine, sono previste le seguenti **attività** e definite le relative tempistiche:

ANALISI DELLA DOMANDA E DEFINIZIONE DEI PRODOTTI DI INTERESSE (gennaio > aprile 2014): le CCIE di Vancouver, Montréal e Toronto hanno raccolto gli input dagli operatori di settore, finalizzati ad identificare le loro specifiche esigenze e/o ad individuare evidenti vuoti di mercato che potranno essere soddisfatti dalle produzioni delle aziende italiane. Sulla base dei dati raccolti, gli **operatori canadesi selezionati** che parteciperanno al Progetto sono in totale **9, tre per provincia**. In allegato troverete il file complessivo che raccoglie i dati essenziali relativi a ciascun importatore individuato dalle rispettive strutture. Oltre ad una descrizione molto generale dell'operatore, il file contiene informazioni più puntuali circa i prodotti che già importa o rappresenta e soprattutto i prodotti a cui risulta maggiormente interessato al momento. A ciascun operatore è stato associato anche un codice numerico per facilitarne la successiva identificazione.

I **prodotti richiesti** dagli operatori canadesi selezionati e di interesse per le imprese della nostra Regione sono i seguenti: aceti balsamici, cibi pronti, cioccolato, conserve alimentari, farina, formaggi, olio d'oliva, funghi porcini essiccati, pasta (a base di semola e uova), salse e condimenti per pasta, pasticceria, pomodori biologici e salse di pomodoro, prodotti biologici, prodotti da forno, prodotti surgelati, sottoli e sottaceti, salumi (a condizione però che lo stabilimento produttivo sia già stato certificato per l'esportazione in Canada), caffè.



PROMOZIONE SUL TERRITORIO ITALIANO E RACCOLTA DELLE ADESIONI (aprile > fine maggio 2014): il coinvolgimento delle aziende agro-alimentari emiliano-romagnole avviene attraverso una diffusione sul territorio regionale dell'elenco degli operatori canadesi e dei prodotti di loro interesse da parte delle Camere di commercio provinciali, al fine di raccogliere le adesioni, inviarle alle tre CCIE canadesi ed individuare infine i soggetti idonei alla conduzione dei b2b telematici.

In allegato troverete il **company profile che le aziende interessate dovranno compilare ed inviare alla propria Camera di commercio di competenza entro il 30 maggio 2014**. E' gentilmente richiesta la compilazione di tutte le informazioni inserite nella scheda, indispensabili ai fini dell'attività di matching, preparatoria all'organizzazione dei b2b telematici.

SELEZIONE AZIENDE ITALIANE: entro la terza settimana di giugno 2014 verrà finalizzata la lista definitiva delle aziende italiane selezionate dagli operatori canadesi, i quali individueranno le realtà aziendali più idonee ad essere coinvolte nel progetto, ovvero le produzioni italiane più coerenti con le richieste di mercato. Le aziende selezionate ne riceveranno comunicazione direttamente dalla propria Camera di competenza.

ORGANIZZAZIONE DEI B2B TELEMATICI (da fine giugno > settembre 2014): **le aziende selezionate riceveranno quindi, direttamente dalle CCIE canadesi, indicazioni circa l'invio di campionature in Canada, nonché informazioni sulle modalità di realizzazione dei B2B virtuali**. A partire infatti da questa fase in poi si attiverà un rapporto diretto tra le aziende selezionate, le CCIE e gli operatori canadesi e **in tempi assolutamente indipendenti, ogni azienda realizzerà singole sessioni di incontri bilaterali a distanza (B2B telematici), gestite via skype e con tempistiche/modalità concordate direttamente con le rispettive controparti canadesi**.

Le CCIE canadesi supporteranno ed assisteranno le imprese italiane nelle operazioni di spedizione e sdoganamento dei campioni promozionali, nella costruzione delle agende e potranno facilitare alcuni degli incontri di B2B telematico; le singole Camere di commercio provinciali si coordineranno con quelle all'estero per il monitoraggio dello svolgimento delle attività e dei risultati finali.

ATTIVITA' DI VALORIZZAZIONE E CAPITALIZZAZIONE DEI RISULTATI (< novembre 2014): al termine delle attività sopra esposte sarà prevista **un'attività di reportistica finale** e di **comunicazione/diffusione dei risultati del progetto** attraverso diversi canali informativi (newsletter, siti web, media), con l'obiettivo di valutare la possibile realizzazione di ulteriori attività nel corso del 2015 che consolidino e sviluppino quanto già avviato con le azioni del 2014.

Il Progetto Deliziando, a conclusione delle attività sopra esplicitate, potrà valutare l'opportunità di invitare in Emilia-Romagna gli operatori canadesi a maggior potenzialità, per un momento formativo finalizzato ad approfondire l'utilizzo dei prodotti regionali, in abbinamento ai vini emiliano-romagnoli. Tale attività si svolgerà a Forlimpopoli (FC) presso CasArtusi e sarà realizzata con la collaborazione di chef regionali. Il format prevederà la presenza degli operatori canadesi in regione per due-tre giornate e potrà altresì includere alcuni educational tour sul territorio regionale.

Si precisa che per la partecipazione all'iniziativa le aziende dovranno sostenere soltanto i costi di spedizione delle campionature in Canada.

Si precisa infine che non è previsto alcun vincolo sul numero delle imprese che potranno inviare la scheda di manifestazione d'interesse da sottoporre all'attenzione degli operatori canadesi, purché la produzione sia coerente con le richieste degli operatori canadesi.

Per qualsiasi ulteriore chiarimento le aziende emiliano-romagnole potranno rivolgersi all'Ufficio Promozione della propria Camera di commercio.