

## THE ESSENTIAL

EXPAND YOUR BUSINESS TO

by



XX

En partenariat avec





# **SOMMAIRE**

ÉDITO DU PRESIDENT	03
CHIFFRES CLÉS	04
OPPORTUNITÉS SECTORIELLES	05
EXPORTER EN ITALIE, A RETENIR	06
INVEST, POINTS FISCAUX & SOCIAUX CLÉS	07
BUSINESS & CULTURE, LES CLÉS DU SUCCÈS	09
TÉMOIGNAGES & OUTILS	11
VOS CONTACTS POUR PERFORMER!	13



# THE ESSENTIAL: EXPAND YOUR BUSINESS TO ITALY

Depuis 50 ans, l'APEX, Club des Entreprises de l'International de la Région Sud, réunit et accompagne les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité dans le cadre de leur développement à l'International. Fort de plus de 150 membres et partenaires majeurs du territoire, notre réseau dynamique est un moteur du rayonnement économique régional à l'International!

#### Les rencontres "EXPAND YOUR BUSINESS TO..."

s'inscrivent comme des rendez-vous incontournables pour s'informer, partager et préparer au mieux votre conquête de nouveaux marchés. Ils offrent à chaque dirigeant, à chaque équipe, des clés concrètes et un accès direct à l'expérience de nos pairs et experts.

C'est dans le croisement des regards, l'échange des bonnes pratiques et la mutualisation des savoir-faire que naissent les collaborations les plus fécondes. "The Essential by APEX" en est le prolongement,

l'objectif est de vous offrir une lecture synthétique et claire des éléments clés indispensables à votre développement à l'International.

L'Italie, client majeur à l'export pour notre région et partenaire historique de nos entreprises, illustre particulièrement la force des synergies transfrontalières. Coopérer avec nos homologues italiens, c'est ouvrir la porte à un espace économique dynamique et innovant, bénéficier d'une proximité culturelle régionale, et s'appuyer sur un tissu industriel complémentaire.

L'APEX se tient à vos côtés avec ses équipes et son réseau d'experts, mobilisés pour vous conseiller à chaque étape. N'hésitez pas à nous solliciter, c'est tout le sens même de notre engagement quotidien!

### **Matthieu CAPUONO,** *Président de l'APEX*

AA



Matthieu CAPUONO, Associé, Expert Comptable, Commissaire aux Comptes,
préside le cabinet Crowe Ficorec aux
côtés de 10 associés avec une équipe de
120 collaborateurs engagée auprès de 5
000 clients. Il impulse une dynamique
d'innovation, met l'accent sur la formation
et la diversité, et place l'accompagnement
des entreprises au cœur de la stratégie du
cabinet. Ouvert à l'international, il
accompagne PME et groupes dans leurs
projets en France et à l'étranger, en
s'appuyant sur les expertises du réseau
Crowe.

Engagé au sein de l'écosystème local, c'est tout naturellement que Matthieu a pris la présidence de l'APEX en 2025.

### **CHIFFRES CLÉS**



**En 2024 la valeur totale des échanges commerciaux entre l'Italie et la France s'établit à environ 108 milliards d'euros** avec un solde positif pour l'Italie de 16,5 milliards d'euros. Sur la période janvier-septembre 2024, les exportations italiennes vers la France atteignent 47 milliards d'euros (en léger recul d'environ 2%), tandis que les importations françaises vers l'Italie s'élèvent à 34 milliards d'euros (en hausse de 1%).

### EN 2024, L'**italie** dans **le top 3 des destinations Export** de la **région sud**

Pour la période du T2-2024 au T1-2025, la Région Sud a exporté pour 3,35 milliards d'euros vers l'Italie, soit 12 % de ses exportations totales.

- Les principaux secteurs exportés sont les **produits chimiques**, l'agroalimentaire, la pharmacie, les composants pour l'industrie, et les biens de consommation.
- Les Bouches-du-Rhône dominent largement les exportations régionales (près de 64% du total), suivies des Alpes-Maritimes et du Var.
- Malgré une légère contraction du volume exporté en 2024, **l'Italie reste un vecteur clé de chiffre d'affaires à l'international** pour les entreprises régionales.
- Les exportations régionales vers l'Italie ont progressé de +1,7 % début 2024, alors que le contexte géopolitique international a perturbé d'autres flux commerciaux.
- L'intensité des échanges avec l'Italie démontre la forte insertion logistique et industrielle transalpine, favorisée par la proximité géographique et les filières industrielles partagées (chimie, nature, énergie, biens intermédiaires).

### OPPORTUNITÉS SECTORIELLES

La France bénéficie en Italie d'une image d'excellence et d'innovation, qui confère à ses entreprises de réelles opportunités dans les secteurs les plus porteurs de l'économie transalpine.

### Agroalimentaire et Bio

- Demande sur les produits bios, haut de gamme, durables et prêts à consommer.
- Opportunités sur les produits gourmets, équipements innovants pour la transition écologique en agriculture et emballage.

### Industrie, Industrie 4.0 et Cleantech

- Tissu industriel italien dominé par des PME en pleine digitalisation.
- Potentiel important pour les technologies liées à la production intelligente, R&D, solutions durables, aéronautique et espace.

### Énergies renouvelables et Hydrogène

- Investissements massifs dans la transition énergétique avec un cadre réglementaire incitatif.
- Opportunités dans le photovoltaïque, l'hydrogène vert et la gestion de projets innovants.

### Numérique, e-commerce et innovation

- Croissance annuelle prévue de +3% jusqu'en 2026.
- Solutions CRM, IA, cybersécurité, logistique innovante très demandées.
- E-commerce omnicanal, paiement digital, vente en ligne de produits spécialisés.

### Biotech, Santé et Pharmaceutique

- Soutien fort via le Plan de relance italien.
- Partenariats stratégiques et transfert de technologies recherchés.

#### Tourisme. Luxe et Art de vivre

- Montée en gamme du tourisme et forte demande pour les produits de luxe durables.
- Savoir-faire français recherché pour l'hôtellerie premium, les cosmétiques, la gastronomie et les services liés aux loisirs.

### LE

### LES **OPPORTUNITÉS** PAR **ZONES RÉGIONALES**

### Nord - Lombardie, Piémont, Vénétie, Trentin-Alto - Industrie & technologie

- Secteurs stratégiques: mécanique, automobile, aéronautique, mode, luxe, chimie, technologies.
- Forte croissance des investissements étrangers dans le numérique, les semi-conducteurs, l'intelligence artificielle et les infrastructures cloud.

### Centre - Toscane, Latium (Rome), Émilie-Romagne - Innovation & savoir-faire

- Tradition industrielle, recherche et innovation.
- Émilie-Romagne, reconnue pour son industrie agroalimentaire et ses solutions industrielles.
- Opportunités dans la biotechnologie, la santé, la pharmacie et les technologies durables.

### Sud - Campanie, Pouilles, Sicile, Calabre - Rattrapage & développement durable

- Plans importants de rattrapage via le Fonds de relance européen (PNRR).
- Fort potentiel dans les énergies renouvelables, l'environnement, le tourisme, l'agroalimentaire durable et l'économie circulaire.
- Soutien aux projets d'innovation numérique.
- Zones économiques spéciales (SEZ) et incitations fiscales favorisent l'implantation d'entreprises étrangères.





### EXPORTER EN ITALIE

### **À RETENIR**

Il est bien évidemment nécessaire de respecter les règles de l'Union européenne tout en prêtant attention à certaines spécificités italiennes.



- Les échanges intracommunautaires: pas de droits de douane mais obligation de déclarer les flux via l'EMEBI pour les statistiques et la TVA.
- Depuis décembre 2024, la déclaration douanière est entièrement électronique via le système AES: obtention d'un MRN pour tracer les marchandises.
- Fournir facture commerciale, liste de colisage, certificat d'origine si demandé, et tout document sectoriel spécifique.

### CONFORMITÉ PRODUITS & NORMES

- Respect strict des normes européennes (marquage CE, directives sectorielles) et italiennes. Attention aux réglementations spécifiques selon les produits: agroalimentaire, santé, équipements, etc...
- Les étiquetages doivent généralement être en italien, en particulier pour l'alimentaire ou les produits grand public.



### **CONSEILS PRATIQUES**

- Adapter la communication: documents en italien, attention aux différences culturelles dans la relation commerciale.
- Se tenir informé des évolutions réglementaires grâce à des relais comme Business France, Chambres françaises en Italie, ou les douanes françaises/italiennes.

En résumé, la fluidité des exportations vers l'Italie repose sur la conformité aux règlementations européennes, un formalisme administratif rigoureux et un dialogue adapté avec les partenaires locaux.

### TRANSPORT, LOGISTIQUE & CONTRÔLE

• Précision sur les modalités de livraison (Incoterms), traçabilité logistique, gestion des éventuels contrôles à l'arrivée selon le type de produits et d'emballages (en particulier pour l'agroalimentaire et les biens sensibles).

# INVEST POINTS FISCAUX & SOCIAUX CLÉS by Crowe Groupe Ficorec

L'Italie dispose d'un cadre fiscal et social relativement complet et compétitif en Europe.

Les entreprises font face à une **charge fiscale globale d'environ 28%**, avec un système de TVA harmonisé et des incitations fiscales ciblées (industrie 4.0, R&D, zones spéciales). **Du côté social, les cotisations sont élevées mais comparables aux standards européens**. Pour les particuliers, l'impôt est progressif avec plusieurs régimes attractifs pour les nouveaux résidents, les impatriés et les retraités étrangers.

#### Points à retenir :

- Fiscalité des entreprises : taux combiné ~28%, mécanismes de report de pertes et exonérations partielles sur dividendes et plus-values.
- Fiscalité des particuliers : impôt progressif, taxation du capital à 26%, régimes spéciaux incitatifs.
- Cotisations sociales : lourdes, partagées entre employeurs et employés.
- Attractivité: dispositifs Industrie 4.0, R&D, zones économiques spéciales et régimes pour nouveaux résidents renforcent l'attrait du pays.

En résumé, l'Italie offre un environnement fiscal exigeant mais riche en opportunités pour les investisseurs et les talents internationaux.



Impôt sur les sociétés (IRES)	24%
Taxe régionale sur activités productives (IRAP)	3,9% (+0,92% max)
Charge fiscale totale	≈ 27,9%
Base imposable	Revenu mondial (résidents) / revenus italiens (non-résidents)
Déficits fiscaux	Report illimité (80% des bénéfices, 100% les 3 premières années)
Amortissements	Selon décret ministériel, 50% max la 1ère année
Plus-values	Étales sur 5 ans si > 3 ans ; PEX : exonération 95%
Dividendes reçus	Exonération 95% (sauf paradis fiscaux)
Retenues à la source	26% dividendes/intérêts, 30% royalties/services (réduction via conventions)
TVA	Taux 22% (normal), 4-5-10% (réduits)
Autres taxes	IMU, droits enregistrement, droits douane/accises, taxe transactions (0,2%)

# INVEST POINTS FISCAUX & SOCIAUX CLÉS



IRPEF (impôt sur revenu)	23% à 43% (progressif)
Dividendes/intérêts	26% (12,5% obligations d'État)
Plus-values mobilières	26%
Plus-values immobilières	Exonérées après 5 ans ou usage principal
Régimes spéciaux	New residents: 100k€/an; Impatriés: 50% exonéré; Retraités Sud: 7% sur revenus étrangers

### COTISATIONS SOCIALES

Salariés	≈ 36% brut (24% employeur, 12% employé) jusqu'à ~105k€
Indépendants	24% à 35% selon régime INPS (VAT ou non)
Base de calcul	Revenu imposable jusqu'au plafond légal

### DROIT DU TRAVAIL & ASPECTS SOCIAUX

Salaire minimum	Fixé par conventions collectives
Contrats	CDI, CDD, indépendants
Permis de travail	Obligatoire hors UE

### INCITATIONS FISCALES

Industrie 4.0	Crédits d'impôt jusqu'à 20% investissements innovants
R&D	Crédit de 10% des dépenses éligibles (plafond 5M€)
Zones économiques spéciales	Crédit jusqu'à 45% pour PME (Sud)
Patent Box	Survalorisation 110% des dépenses de R&D

### BUSINESS & CULTURE, LES CLÉS DU SUCCÈS

Dans un contexte européen où les échanges sont facilités, il est tentant de penser que travailler avec l'Italie, notre voisin et partenaire historique, va de soi et ne requiert pas d'effort particulier d'adaptation. Pourtant, cette proximité géographique masque des différences profondes de culture professionnelle, de gestion des relations et de façons de faire du business. Prendre le temps de décoder ces spécificités permet d'éviter de nombreux malentendus, d'instaurer une confiance durable et de bâtir des partenariats solides.



### LES POINTS INTERCULTURELS

- Premier contact: la première impression que votre interlocuteur italien aura de vous est très souvent déterminante. Un faux pas peut être rédhibitoire. Si possible, faîtes-vous recommander par un contact commun ou quelqu'un d'influent. Que ce soit à l'écrit ou à l'oral, le respect des titres est très important. Ils sont toujours utilisés en Italie: Professore, Avocato, Ingegnere, Dottor... Rendez la première prise de contact unique et personnalisée: renseignez-vous bien sur l'entreprise et sur les offres qu'elle propose.
- Une dynamique personnelle : le marché italien est dominé par un tissu dense de PME familiales, qui privilégient le relationnel dans les affaires et le long terme. Pour maintenir une bonne relation en Italie, essayez de sortir du cadre strictement professionnel pour créer une relation de confiance, d'amitié avec votre interlocuteur. Même en affaire, les Italiens sont chaleureux et conviviaux. Ils s'intéressent à la personne avec qui ils conversent et s'attendent à ce que ce soit réciproque. Les Italiens ne font pas des affaires entre entreprises mais entre personnes. Il est donc primordial de construire une relation, de tisser des liens plus personnels.
- La maîtrise de l'italien: bien que dans le milieu des affaires, l'anglais soit très souvent utilisé par les Italiens, la maîtrise de l'italien reste indéniablement un avantage. Les discussions sont souvent ponctuées de commentaires personnels, de « battute » (trait d'esprit, boutade) que l'Italien maîtrise dans sa langue et appréciera que vous compreniez. La maîtrise de l'italien instaure d'emblée une certaine proximité et flattera votre interlocuteur, que votre niveau soit excellent, correct ou passable, l'intention y est. L'apprentissage, même seulement de quelques mots et expressions vous sera très utile, car toute tentative de communication, même dans un italien "pauvre" sera appréciée.
- Les notions de «bella figura»: soignez votre apparence et votre tenue vestimentaire. Les Italiens soignent leur apparence en toute circonstance et en particulier dans le milieu professionnel. Bien s'habiller, soigner sa tenue, sa posture, son apparence, est tout simplement un signe de respect.

### BUSINESS & CULTURE, LES CLÉS DU SUCCÈS



#### Se préparer éventuellement à des collaborations :

- Ne jamais oublier que des collaborations sont possibles, à proposer ou accepter
- Cela peut concerner de la distribution l'un pour l'autre (sur son marché) ou des développements à faire en commun
- Se rappeler la possibilité de participer ensemble à des appels d'offres locaux ou internationaux
- La négociation d'un partenariat se fait sur des bases rigoureuses en prévoyant toujours des clauses de rupture

#### Construire son offre:

- Si on est petit, on ne vend pas un produit, mais une solution aux besoins d'un client que l'on écoute
- On lui fait savoir qu'on est prêt à des solutions personnalisées
- On connait ses points forts sur lesquels on insiste
- Le produit doit être de qualité, et démontrer un design de qualité : encore mieux si on peut raconter une histoire
- La flexibilité est une nécessité
- Bien sur cela ne se fait pas sans rigueur : il faut suivre la solidité du client et veiller à la régularité des paiements

#### Construire sa relation (surtout si PMI):

- On ne fait de bon business que dans l'estime réciproque et si la relation est profitable aux deux parties
- Il faut échanger et montrer que le contact et la relation sont importants
- Plus la relation évolue ,plus le management doit y participer et se manifester
- Souvent, l'accord, au niveau de la direction, se fait en ler et sera ensuite mis en forme au niveau au dessous.
- La gestion de la relation reste proche et à bon niveau dans le temps

#### La notion de temps:

- Ne pas rechercher le coup ponctuel mais l'accord dans la durée
- Rien ne se fait immédiatement et l'accord n'existe qu'après signature.
- Montrer son produit et s'en montrer fier
- Proposer de venir voir la production
- Se déplacer plusieurs fois
- Montrer qu'on est là pour longtemps et pour bâtir une relation de confiance



## RÉUSSIR AVEC LE MARCHÉ ITALIEN, CONSEILS & OUTILS



Sylvie **LEROY** 

Directrice des Ventes & Marketing



#### MARCEGAGLIA, UN LEADER INDUSTRIEL INTERNATIONAL

Actif dans la transformation de l'acier depuis plus de soixante ans, Marcegaglia est aujourd'hui le groupe italien de référence sur la scène sidérurgique mondiale. Premier producteur mondial de tubes soudés en acier inoxydable et premier producteur européen de tubes soudés en acier au carbone, Marcegaglia dispose de 36 installations sur 4 continents, de 7.800 collaborateurs et collaboratrices, et réalise 6,5 millions de tonnes de produits finis pour un chiffre d'affaires de 7,5 milliards d'euros.

En 2024, l'usine de Fos-sur-Mer a intégré le Groupe, avec l'objectif de couvrir environ 30 % de ses besoins en acier au carbone. Le Projet Mistral de transformation industrielle du site de Fos-sur-Mer a été reconnu par le gouvernement français comme Projet d'Intérêt National Majeur (PINM), confirmant ainsi son rôle stratégique pour l'industrie.

### **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCO-ITALIEN**

"Le marché italien constitue un axe naturel de croissance pour Marcegaglia Fos-sur-Mer, soutenu par la proximité géographique, la culture commune et la solidité du tissu industriel transalpin. Les PME italiennes, souvent familiales et financièrement robustes, ainsi que les grands groupes eux-mêmes majoritairement familiaux, privilégient une relation d'affaires durable avant toute approche strictement financière.

Le développement commercial s'appuie sur plusieurs leviers : la notoriété du nom Marcegaglia, une capacité d'adaptation aux besoins spécifiques des clients, et une réactivité forte dans les échanges. Cette approche permet de renforcer les liens entre les acteurs industriels français et italiens, favorisant une coopération pérenne et compétitive sur un marché européen en constante évolution."

### Tiny **DOUCENDE-RAMIREZ**

Responsable Accompagnement BPIFRANCE

L'Accélérateur Franco-Italien de Bpifrance, en partenariat avec CDP et ELITE, accompagne 15 PME françaises et 15 PME italiennes pour renforcer leur stratégie export et développer leurs opportunités commerciales en Italie. Ce programme de 12 mois propose des séminaires de formation, des missions de conseil personnalisées et des rencontres business pour aider les entreprises à mieux appréhender le marché italien et à structurer leur croissance internationale. Rejoindre cet accélérateur, c'est bénéficier d'un accompagnement sur mesure et d'un réseau puissant pour booster votre développement.

**Contact:** tiny.doucenderamirez@bpifrance.fr





## RÉUSSIR AVEC LE MARCHÉ ITALIEN, CONSEILS & OUTILS



### Sébastien REVERDY

Co-Fondateur & CEO



### BCONNEX, SPÉCIALISTE DE LA GESTION ET DE LA SÉCURISATION DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL DE L'UTILISATEUR CONNECTÉ

Editeur de logiciels, Boonnex propose à ses clients une solution complète et simple de gestion de parc IT, Mobilehub.

Pour répondre à l'ensemble des besoins des entreprises et de leurs collaborateurs, Bconnex les accompagne sur leurs investissements IT et Green IT, afin de limiter leur impact environnemental et développer leur démarche RSE.

Après la France en 2008 et la Belgique en 2014, Bconnex commence son aventure italienne en 2016, en rachetant une entreprise locale, dont le Président devient Associé.

A ce jour, le groupe réunit 70 talents et réalise un chiffre d'affaires de plus de 22 millions d'euros.

Bconnex vise les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030 et souhaite devenir l'acteur de référence de son marché.

"En Italie, on parle avec des gens, pas avec des sociétés. L'humain, la convivialité, et l'humour sont essentiels. Mais cela n'empêche pas la transparence dans les échanges, le respect des règles. Le rapport de subordination est très important, tout comme le respect des titres. Mon principal conseil serait de veiller à respecter la culture italienne, et cela passe par la langue. Ce n'est pas grave de ne pas parler couramment italien, mais il est important de faire des efforts, placer quelques mots d'italien, et surtout, essayer de le comprendre. Soigner son apparence est également un prérequis. Cela peut paraître anodin, mais pour les Italiens, c'est un signe de respect. Pour bien réussir en Italie, mieux vaut ne pas y aller seul, et trouver un relai de confiance sur place. Entretenir une relation de proximité est nécessaire. Enfin, je conseillerai d'anticiper les délais de paiement, qui sont très longs, et de ne pas sous-estimer la notion comptable et fiscale. Il y a très peu de règles en Italie par rapport à la France, et il faut faire particulièrement attention, car tout n'est pas encadré."

### **Domenico BASCIANO**

#### Président

Depuis plus de 150 ans, la Chambre de commerce italienne pour la France (basée à Marseille) est un trait d'union entre l'économie française et celle italienne

Grâce à son expérience et à son dynamisme, elle a créé et consolidé, aux fils des années, un important réseau de partenaires dans les deux pays.

Forte de sa bilatéralité, de son réseau et de ses expertises sectorielles, la CCIFM accompagne et assiste, dans les filières phares de l'import-export franco-italien, les entreprises françaises souhaitant se développer sur le marché italien et vice-versa.

Contact: Antonella DONADIO

Secrétaire Générale, CCIFM: antonella.donadio@ccif-marseille.com





# VOS **CONTACTS**POUR **PERFORMER!**



Aude **GAUTHIER** 

Associée - Expert comptable & Commissaire aux comptes - Crowe Ficorec

#### Aude.Gauthier@crowe-ficorec.fr



Gaëlle KORMANN-MATHIEU

Responsable du Développement Commercial Orsud Business Travel

#### g.kormann@orsud.com



Delphine **CHOUIN** 

Présidente - Syndicat des Transitaires Méditerranée Rhône-Alpes

d.chouin@herport.fr



Stéphanie MAROCCO

Responsable Régionale des Ventes Sud Ceva Logistics

stephanie.marocco@cevalogistics.com



Marie **FABREGAT** 

Responsable Commerce International SG SMC

marie.fabregat@socgen.com



Rodolph CASTEL

Fondateur Directeur Castel HR Group

contact@paul-william-castel.com

Vous avez des questions sur le droit, les douanes, la traduction ou votre développement sur de nouveaux marchés ?

Découvrez tous les experts du Club APEX!

Contactez notre équipe :

contact@club-apex.com.





### SUIVEZ LA VIE DU CLUB!



**SPONSORS PLATINIUM** 



**SPONSORS GOLD** 

















### SPONSORS SILVER













**AVEC LE SOUTIEN DE** 







