

Africa Sub-Sahariana (Angola e Mozambico)
Aree Caspio e Caucaso (Azerbaijan, Armenia, Georgia)
Balcani (Albania, Bosnia, Macedonia, Serbia)
BRICS
Nord Africa (Marocco)

I PAESI TARGET

I SERVIZI

Incontri con operatori internazionali

- partecipazione ad eventi internazionali (fiere, workshop) a quote agevolate con programmi collaterali ed eventi b2b
- inviti in Piemonte a operatori internazionali (procurement officers, buyers, system integrators) e organizzazione incontri e visite con aziende piemontesi
- missioni all'estero con agenda B2B preorganizzata con potenziali clienti
- attività di follow-up nel mantenimento, gestione e sviluppo del contatto commerciale (realizzata tramite il supporto tecnico-consulenziale su tematiche quali: normativa doganale, fiscalità e contrattualistica internazionale, trasporti e normativa valutaria).

Assistenza commerciale personalizzata

- supporto nel contatto con i clienti di tuo interesse
- supporto nelle tue attività di contatto con clienti localizzati in aree con maggiori problematiche commerciali e interculturali
- individuazione di eventi di settore cui partecipare, negoziazione di condizioni agevolate con enti fiera, pianificazione di programmi collaterali di incontri b2b

Attività di aggregazione tra imprese – Team Building

- momenti di incontro tra aziende dello stesso settore di destinazione/cluster, volti a creare e facilitare le integrazioni tra tecnologie, nell'ottica di creare un'offerta più forte e strutturata per la committenza internazionale.

Supporto nella partecipazione a bandi di gara internazionali attraverso i servizi:

- formazione sulle modalità di partecipazione alle gare attraverso seminari, simulazione di casi pratici e sessioni personalizzate in azienda
- informazioni su progetti e avvisi di gara:
 - finanziati dalle Istituzioni Europee nei settori e nei Paesi d'interesse
 - finanziati dalle Banche Multilaterali di Sviluppo nei settori e nei Paesi di interesse
 - banditi su finanziamento locale nei settori e nei Paesi di interesse
- relativi a grandi eventi sportivi
- assistenza nelle fasi di partecipazione alle gare: recupero del capitolato e dei documenti di gara, revisione della manifestazione di interesse, identificazione di potenziali partner locali ed internazionali
- individuazione e ricerca possibili partner per partecipare in gruppo o in cordata per la presentazione di offerte e proposte vincenti.

Formazione

- organizzazione moduli formativi su tematiche tecniche, interculturali e business oriented
- seminari di approfondimento su temi inerenti l'internazionalizzazione del business, l'innovazione tecnologica e nuovi mercati.

Utilizzo di servizi informativi e finanziari del sistema pubblico

- guida ai servizi predisposti dal sistema pubblico
- consulenza per l'individuazione di strumenti pubblici di finanziamento (Simest/Sace) a cura dello sportello Sprint
- supporto consulenziale su tematiche legali, fiscali, contrattuali e normative a cura di Ceipiemonte.

Assistenza tecnica e tecnologica

- check up tecnologici: sondaggio delle necessità di innovazione e guida all'individuazione di partner e finanziamenti per il relativo sviluppo
- coinvolgimento in tavoli di lavoro di grandi imprese e centri di ricerca per lo sviluppo di progetti innovativi
- consulenza personalizzata in tema di brevetti a cura dello Sportello Tutela e Proprietà Industriale della Camera di commercio di Torino
- analisi dell'Intellectual Property Finance, in collaborazione con il Politecnico di Torino
- supporto all'avvio di contratti di rete.

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

Sulla base dei settori di destinazione, le imprese potranno usufruire del programma di eventi previsto dagli altri progetti gestiti da Ceipiemonte.

Eventi

- European ITS Congress. Dublino, 4-7 giugno
- Intertraffic India. Delhi, 3-5 ottobre
- Expottraffic Russia. Mosca, 12-14 marzo in concomitanza con eventuale missione esplorativa

B2B

- 4 workshop in Piemonte con operatori internazionali e procurement officer del Gruppo Banca Mondiale, della Banca Europea di Ricostruzione e Sviluppo, della Banca Africana per lo Sviluppo, delle Nazioni Unite nei mesi di febbraio, aprile, settembre, dicembre

Missioni

- in Georgia. Maggio
- in Israele e Palestina. Giugno
- in Mozambico. Agosto
- in Sud Africa. Settembre
- in India. Settembre
- in Russia. Dicembre

IL VALORE AGGIUNTO DELLA FILIERA



Il PIF **Infrastrutture&Logistica** è forte dell'esperienza positiva delle attività sul settore intraprese nell'ambito del progetto Tender, che dal 2008 supporta le imprese verso traguardi importanti mettendole in contatto con la committenza internazionale.

Fino al 2012 il progetto è stato finanziato dalla Camera di commercio di Torino, generando i seguenti risultati dal 2008 al 2012:

- circa 2.350 avvisi di gara inviati alle imprese
- 13 gare d'appalto aggiudicate per un valore di € 41.557.974
- 70 imprese entrate in shortlist
- 74 ricerche partner effettuate dal team di progetto

