



Bologna, 3 maggio 2013

Oggetto: Progetto Deliziando – Missione commerciale in Canada

Gentile Impresa,

nell'ambito delle attività promozionali 2013 del **Progetto Deliziando**, il programma di promozione e valorizzazione dei prodotti e vini regionali a qualità certificata nei mercati esteri della Regione Emilia-Romagna/Direzione Generale Agricoltura, in partnership con l'Unioncamere Emilia-Romagna ed il sistema camerale regionale, è prevista la realizzazione di una **missione commerciale in Canada dal 20 al 26 ottobre 2013** che includerà le tappe di Montréal e Toronto.

Obiettivo dell'iniziativa è quello di promuovere i prodotti e i vini regionali e di creare una domanda informata attraverso una valorizzazione del prodotto e del suo legame con il territorio di origine.

Il Canada rappresenta uno dei principali mercati di sbocco per i prodotti agroalimentari italiani, sempre più apprezzati grazie anche ad una maggiore attenzione dei consumatori verso i prodotti di qualità. Il settore "food" ha fatto registrare nel 2011 un valore di esportazioni dall'Italia verso il Canada pari a 383 milioni di EUR (+7,5% rispetto al 2010 e +22% rispetto al 2008), a testimonianza del costante apprezzamento delle produzioni italiane da parte dei consumatori canadesi e nei prossimi anni è attesa una crescita costante per prodotti quali carni, salumi e formaggi. Molto significativa la quota riservata all'olio extravergine di oliva, superiore agli 80 milioni di EUR nel 2011 (+8% rispetto al 2010), con aspettative di incremento anche per i prossimi 3 anni. Il settore non presenta particolari barriere all'ingresso dal punto di vista regolamentare; esistono alcune limitazioni (in forma di contingenti all'importazione) per alcune categorie di prodotti ma allo stesso tempo è attesa una larga liberalizzazione del mercato in seguito alla ratifica dell'Accordo di Cooperazione Economica e Commerciale EU-Canada (CETA) prevista entro la fine di quest'anno. Per quanto attiene il "wine", da sempre uno dei segmenti trainanti dell'export italiano, il Canada ha rappresentato nel 2011 un mercato da quasi 300 milioni di EUR per i prodotti italiani, in costante crescita da 12 anni a questa parte (media +5,8%). In particolare, il comparto ha fatto registrare un +8,5% rispetto al 2010 ed un eccezionale +25% rispetto al 2007 e le previsioni indicano una crescita costante anche per i prossimi anni. Nonostante una regolamentazione piuttosto severa del comparto da parte degli organi governativi, l'Italia ha saputo conquistare negli ultimi anni importanti quote di mercato (seconda posizione con 151,75 milioni di CAD, circa il 7%) che erano appannaggio di Francia ed Australia. Considerando la distribuzione geografica dell'export italiano, Ontario e Quebec continuano a rappresentare le principali destinazioni, assorbendo nel complesso poco meno dell'80% del totale nazionale.

All'iniziativa potranno partecipare **fino ad un massimo di 12 imprese emiliano-romagnole**, dei seguenti comparti:

- paniere Deliziando (L.R. nr.16 del 21/3/1995): prodotti DOP e IGP; prodotti a Qualità Controllata; prodotti BIO da agricoltura biologica; vini DOP (ex DOCG e DOC) ed IGP (ex IGT), prioritariamente da vitigni autoctoni;
- ulteriori prodotti ad integrazione del paniere Deliziando (come da elenco allegato).

Le aziende interessate saranno selezionate, previa verifica preliminare a cura dei partner in loco, in base all'ordine cronologico di arrivo delle schede di adesione. Resta inteso che qualora non venissero soddisfatti detti criteri, si terrà comunque conto dell'ordine cronologico di arrivo delle adesioni. Resta altresì inteso che le adesioni pervenute dopo il termine di scadenza andranno a formare una waiting list da cui si andrà ad attingere soltanto in caso del mancato raggiungimento del numero massimo previsto tra le adesioni pervenute entro il termine di scadenza.



Partner all'estero dell'iniziativa sono rispettivamente la **Camera di Commercio Italiana di Montréal** per il Québec e quella **di Toronto** per l'Ontario. All'iniziativa parteciperanno operatori canadesi provenienti dalla ristorazione, dalla grande distribuzione ed importatori selezionati dalle Camere in loco.

Il programma dell'iniziativa prevede:

DOMENICA 20 OTTOBRE 2013: partenza dall'Italia ed arrivo in Canada - Montréal
LUNEDI' 21 OTTOBRE 2013: Montréal momento informativo sulle peculiarità del mercato ed inizio 1^ sessione di incontri B2B
MARTEDI' 22 OTTOBRE 2013: Montréal: ulteriori sessioni di incontri B2B ed eventuali visite guidate a supermercati/enoteche
MERCOLEDI' 23 OTTOBRE 2013: trasferimento a Toronto
GIOVEDI' 24 ottobre 2013: Toronto momento informativo sulle peculiarità del mercato ed inizio 1^ sessione di incontri B2B
VENERDI' 25 OTTOBRE 2013: ulteriori sessioni di incontri B2B ed eventuali visite guidate a supermercati/enoteche
SABATO 26 OTTOBRE 2013: rientro in Italia

In ognuna delle due tappe gli incontri con gli operatori canadesi avranno luogo presso Hotel o location da individuare, in apposite sale dedicate. Verranno predisposte singole postazioni (un tavolo e quattro sedie), dove i rappresentanti delle aziende emiliano-romagnole incontreranno i buyer. Gli Organizzatori metteranno a disposizione delle imprese partecipanti quanto necessario per consentire loro di far degustazione al meglio i propri prodotti/vini, incluso attrezzature e personale dedicato.

Gli Organizzatori predisporranno, per ciascuna azienda selezionata, delle agende di incontri; ogni incontro avrà la durata massima di 40 minuti per la trattativa e per l'eventuale degustazione del proprio prodotto. In una logica di rapporto tra operatori ed aziende emiliano-romagnole presenti, si prevede una media di circa 6 incontri per azienda per tappa. Tali agende terranno conto delle esigenze espresse dagli operatori esteri e - laddove possibile - anche di quelle delle aziende regionali.

Durante l'intera iniziativa le aziende emiliano-romagnole partecipanti saranno affiancate e supportate da rappresentanti istituzionali di Unioncamere Emilia-Romagna, della Regione Emilia-Romagna, dell'Enoteca Regionale Emilia-Romagna e dei Consorzi di Tutela, nonché da personale delle Camere di Commercio Italiane di Montréal e Toronto. In occasione degli eventi istituzionali saranno altresì invitati rappresentanti della stampa specializzata.

Le aziende interessate a partecipare alla missione in Canada devono **inviare alla propria Camera di commercio, esclusivamente via e-mail, l'allegata scheda di partecipazione debitamente compilata e sottoscritta entro e non oltre il 29 maggio 2013**. Fa fede la data di invio dell'e-mail; nella scheda deve essere apposto il timbro recante la denominazione sociale. Si precisa che le informazioni richieste nelle schede saranno indispensabili ai fini della predisposizione delle agende di appuntamenti e che pertanto qualora le schede inviate risultassero incomplete, verranno considerate nulle.

Entro il 14 giugno 2013 le Camere di Commercio Italiane di Montréal e Toronto effettueranno una **verifica preliminare** al fine di garantire alle imprese regionali interessate concrete opportunità di incontri. Le aziende riceveranno dalla propria Camera di commercio l'esito della verifica preliminare e dovranno, in caso affermativo, **confermare** alla propria Camera di commercio l'**adesione** all'iniziativa **entro il 21 giugno 2013**.



E' prevista una **quota forfetaria di adesione all'iniziativa pari ad Euro 650,00 + IVA 21%, da versare alla propria Camera di commercio contestualmente alla conferma di adesione (21/06)**. Tale quota include la partecipazione agli incontri B2B a Montréal e Toronto, la predisposizione e l'utilizzo delle singole postazioni per gli incontri B2B in entrambe le tappe, l'utilizzo delle attrezzature e dei materiali di consumo durante i B2B messi a disposizione dagli Organizzatori (affettatrice, bicchieri da degustazione in vetro, piatti di carta, posate di plastica, acqua minerale, cestini con il pane, ecc..), personale dedicato a supporto durante gli incontri B2B in entrambe le tappe. In tale quota non sono ricomprese le seguenti voci di spesa, che restano pertanto a carico dell'azienda partecipante: spedizione dei prodotti/materiali (inclusa documentazione necessaria); viaggio, soggiorno e trasferimenti in loco; tutto quanto non espressamente indicato in questa circolare.

Informiamo che il Progetto si avvarrà per la spedizione di tutto quanto necessario alla partecipazione degli Enti istituzionali coinvolti del servizio della SOCIETA' ENOTECA SERVIZI SpA (Via Cà Bruciata nr.36 - 40060 Toscanella di Dozza (BO) - tel. 0542 673782 - persona di riferimento AMBROGIO MANZI Direttore Progetti ed Eventi - ambrogio.manzi@enotecaemiliaromagna.it - cell. 335 329665). Al fine di razionalizzare il coordinamento operativo-logistico le aziende partecipanti, qualora interessate, potranno usufruire a loro volta del medesimo fornitore per la spedizione della propria campionatura, fornendo a detta Società la completa necessaria documentazione nei termini che la stessa indicherà loro. Resta inteso che tale indicazione non è vincolante per le imprese partecipanti e che il rapporto tra queste ultime ed Enoteca Servizi SpA dovrà considerarsi diretto.

Specifichiamo che, **in caso di rinuncia dopo la conferma di partecipazione, l'azienda deve darne comunicazione alla propria Camera di commercio per mezzo di raccomandata A/R**, anticipandola per fax o posta elettronica certificata.

Specifichiamo infine che le aziende partecipanti assumono la piena responsabilità della propria partecipazione alle iniziative promozionali ed accettano di tenere il Progetto Deliziando indenne da qualunque pretesa, propria o di terzi, direttamente o indirettamente connessa a dette partecipazioni.

Si rimane a disposizione per qualsiasi ulteriore informazione o chiarimento e, con l'occasione, si porgiamo i più cordiali saluti.