

## OPPORTUNITÀ DI BUSINESS IN SVIZZERA E FRANCIA

La Chambre valdôtaine, attraverso il suo sportello SPIN2, nell'ambito del progetto SEI – Sostegno all'Export dell'Italia – sostiene e promuove la partecipazione delle imprese valdostane ad un **ciclo gratuito di 4 webinar per scoprire e analizzare le opportunità di business in Francia e Svizzera.**

I webinar offriranno alle PMI un quadro delle principali opportunità di business in Francia e Svizzera, con un **focus sui principali settori di interesse, le modalità di ingresso nei mercati e gli aspetti contrattuali internazionali.**

### 1. DOING BUSINESS IN SVIZZERA: INQUADRAMENTO E OPPORTUNITÀ

28 maggio 2025 (dalle ore 10.00 alle ore 12.00)

#### Obiettivo

Fornire un inquadramento generale del mercato svizzero per illustrare le opportunità offerte e le modalità strategiche di ingresso. Analisi di fiere e piattaforme digitali come strumento di espansione in Svizzera.

#### Programma:

- Inquadramento generale del mercato svizzero: situazione attuale e prospettive.
- Analisi dei principali settori (alimentare, moda, arredamento, macchinari).
- Funzionamento dei principali canali distributivi, tradizionali e digitali.
- Principali criticità e come affrontarle.

Docente NIBI: Michele Lenoci

Link di registrazione: <https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/doing-business-in-svizzera-inquadramento-e-opportunita.kl>

### 2. DOING BUSINESS IN SVIZZERA: PRINCIPALI ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

11 giugno 2025 (dalle ore 10.00 alle ore 12.00)

#### Obiettivo

Fornire una comprensione del sistema contrattuale svizzero, mettendo in evidenza le principali differenze con il sistema italiano. I partecipanti acquisiranno conoscenze sulle normative svizzere relative ai contratti di vendita, distribuzione commerciale e risoluzione delle controversie, fondamentali per gestire con efficacia le relazioni d'affari con controparti svizzere.

#### Programma:

- Il sistema contrattuale svizzero.



CAMERA VALDOSTANA  
CHAMBRE VALDÔTAINE



- Il Codice civile svizzero: caratteristiche e principali figure contrattuali.
- La risoluzione delle controversie con controparti svizzere.
- La disciplina svizzera dei contratti della distribuzione commerciale.

Docente NIBI: Avv. Alessandro Russo

Link di registrazione: <https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/doing-business-in-svizzera-principali-elementi-di-contrattualistica-internazionale.kl>

---

### 3. DOING BUSINESS IN FRANCIA: INQUADRAMENTO E OPPORTUNITA'

17 giugno 2025 (dalle ore 10.00 alle ore 12.00)

#### Obiettivo

Fornire una panoramica aggiornata del mercato francese, con particolare attenzione ai settori chiave e alle tendenze attuali. Analisi delle opportunità specifiche per le aziende italiane, considerando le sinergie commerciali tra Italia e Francia. Illustrazione delle strategie di ingresso sul mercato, tenendo conto del business e delle preferenze dei consumatori.

#### Programma:

- Panoramica economica della Francia.
- Opportunità di mercato per le PMI italiane.
- Strumenti digitali per accedere al mercato francese.
- Consigli operativi.

Docente NIBI: Michele Lenoci

Link di registrazione: <https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/doing-business-in-francia-inquadrimento-e-opportunita.kl>

---

### 4. DOING BUSINESS IN FRANCIA: PRINCIPALI ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

25 giugno 2025 (dalle ore 10.00 alle ore 12.00)

#### Obiettivo

Fornire una panoramica sul sistema giuridico francese, con particolare attenzione al Codice Civile e alle normative che regolano i contratti di compravendita e distribuzione commerciale. I partecipanti acquisiranno le conoscenze per comprendere le principali differenze tra il diritto francese e quello italiano, utili per gestire con efficacia le relazioni d'affari con controparti francesi.

**Programma:**

- Il sistema giuridico francese, il *Code Civil*.
- Il contratto di compravendita secondo il diritto francese.
- La disciplina dei contratti della distribuzione commerciale: differenza rispetto al diritto italiano.

**Docente NIBI:** Avv. Alessandro Russo

**Link di registrazione:** <https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/doing-business-in-francia-principali-elementi-di-contrattualistica-internazionale.kl>

Gli incontri sono organizzati da NIBI, la Business School di Promos Italia, e verranno erogati attraverso la **piattaforma digitale** NIBI Educational.

Possono partecipare le imprese in possesso dei seguenti requisiti:

- avere sede legale e/o operativa in Valle d'Aosta;
- essere attive e iscritte al Registro delle Imprese/Rea tenuto dalla Chambre valdôtaine, ove previsto;
- essere in regola con il pagamento del diritto annuale camerale, ove dovuto, negli ultimi tre anni o procedere alla regolarizzazione dello stesso.

La partecipazione ai 4 webinar è **gratuita, previa:**

1. **registrazione alla piattaforma** SEI – Sostegno all'Export dell'Italia ([WWW.SOSTEGNOEXPORT.IT](http://WWW.SOSTEGNOEXPORT.IT)) tramite compilazione di un breve QUESTIONARIO ONLINE al seguente LINK <https://www.sostegnoexport.it/questionario/>
2. **registrazione ai rispettivi link** riportati per ciascun webinar.

L'iniziativa si colloca all'interno del progetto SEI – Sostegno all'Export dell'Italia – un programma di accompagnamento per le imprese che vogliono **avviare o rendere stabile la propria presenza all'estero**, promosso da Unioncamere e dalle Camere di commercio italiane.

Le imprese valdostane che aderiscono al progetto, supportate dalla Chambre valdôtaine attraverso lo sportello SPIN2, possono usufruire liberamente dei seguenti servizi:

- Accesso a contenuti formativi di alta qualità su internazionalizzazione, digitale per l'export e accesso ai finanziamenti.
- Export checkup e assessment per identifica i propri bisogni e le potenzialità per l'export.
- Individuazione dei mercati con il maggiore potenziale per i tuoi prodotti.
- Piano export: sviluppo di una strategia di ingresso nei mercati esteri su misura per la tua azienda.
- Usufruire di tutte le opportunità messe in campo dagli attori del sistema Italia per l'internazionalizzazione.

- Informazione su tutte le opportunità di finanziamento nazionali, europee e internazionali
- Consulenza sulle gare d'appalto europee.
- Partecipazione ad eventi e attività gratuite pensate per esplorare mercati e opportunità internazionali.
- Accesso ad una rete di esperti pronti a supportarti in ogni fase.