

SOLUZIONI E SERVIZI PER LA FILIERA AGROALIMENTARE

LUNEDÌ 29 SETTEMBRE 2025

PIERLUIGI PASTORE

Vice Presidente delegato al Credito
Confindustria Salerno

CARMINE ALFANO

Presidente Gruppo Alimentare
Confindustria Salerno

- 16.00** **APERTURA LAVORI**
Pierluigi Pastore, Vice Presidente delegato al Credito, Confindustria Salerno
- 16.15** **IL GRUPPO CRÉDIT AGRICOLE**
Maurizio Staiano, Resp. Sviluppo Sud, Banca d'Impresa, Crédit Agricole Italia
- 16.30** **FOCUS AGROALIMENTARE: SOLUZIONI E SERVIZI PER LE FILIERE**
Davide Piatti, Resp. Agroalimentare Banca d'Impresa, Crédit Agricole Italia
- 16.50** **FOCUS SUPPLY CHAIN FINANCE (SCF)**
Bruno Gargaglione, Specialista Filiera Banca d'Impresa, Crédit Agricole Italia
- 17.10** **OLTRE L'APPROCCIO EXPORT, INTERNAZIONALIZZARE PER CRESCERE**
Andrea Magistrelli, Head of International Advisory - Italy, Altios
- Modera i lavori **Carmine Alfano**, Presidente Gruppo Alimentare, Confindustria Salerno

Seguirà aperitivo

MAURIZIO STAIANO

Resp. Sviluppo Sud, Banca d'Impresa,
Crédit Agricole Italia

Il Gruppo Crédit Agricole

A

Presenza nel mondo

54 milioni di clienti

157 000 collaboratori

46 paesi di presenza

8 200 filiali

Il Gruppo Crédit Agricole comprende Crédit Agricole S.A. e le Casse Regionali

Struttura e organizzazione del Gruppo

Un modello unico di **Banca di Prossimità Universale**, sulla base della complementarità tra le attività del Gruppo nei diversi paesi di presenza



12,1 MLN
di azionisti

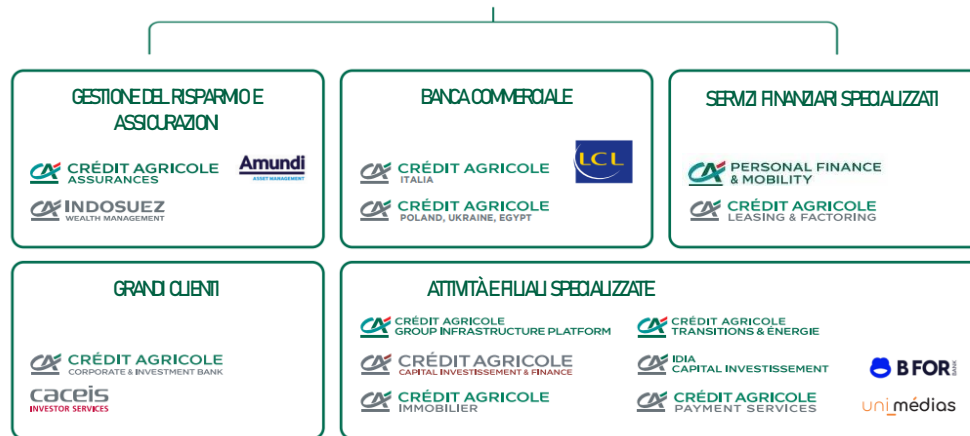


2 395
Banche locali



39 Casse Regionali
In Francia

Detengono la maggioranza del capitale di CA S.A (59,7%)



I numeri chiave 2024 e S1 2025 (var. a/a)

Gruppo Crédit Agricole
(comprese le Caisses Régionales)

38 Md € Ricavi
20 Md € (+4%)

9 Md € RNPG*
5 Md € (+9%)

Crédit Agricole SA

27 Md € Ricavi
14 Md € (+5%)

7 Md € RNPG*
4 Md € (+13%)

*Utile netto
di pertinenza Gruppo

La forza del Gruppo

Un **posizionamento**, una **stabilità** e una **solidità** ai vertici del sistema

Posizionamento

1° Banca commerciale nell'UE¹

1° Operatore europeo Risparmio Gestito²

10° Banca al mondo³

Rating finanziario⁷

A1 Rating
Moody's

A+ Rating
S&P Global
Fitch Rating

Rating non finanziari

AA MSCI⁵

A- CDP⁶

Indicatori di solidità

17,6 % CET 1

142 % Coverage Ratio⁴

471 mld Liquidità

Leader mondiale ESG

3° Green bond
arranger al mondo
(CACIB)

3° Operatore WM
responsabile
(Amundi)

1 Per numero di clienti

2 Fonte: IPE 2024

3 Per total asset. Fonte: The Banker 2025.

4 LCR (liquidity coverage ratio) medio su 12 mesi

5 Indice che misura la resilienza delle aziende nel medio-lungo periodo valutando il ruolo della sostenibilità nell'analisi del rischio.

6 Punteggio da A a D: misura la completezza della divulgazione, la consapevolezza e la gestione dei rischi ambientali e le migliori pratiche associate alla leadership ambientale.

7. Issuer/LT senior preferred debt

~16.000

Dipendenti

~1.500

Punti vendita¹

Numeri chiave 2024

e S1 2025

Ricavi
5,1 Md

Utile netto
1,6 Md

2,6 Md
(+1% a/a)

0,8 Md
(+4% a/a)

Impieghi clientela
102 Md

Raccolta totale
340 Md

101 Md
(+0,5%)

340 Md
(+0,4%)

Modello di business e posizionamento



Posizionamento

1°

IRC Soddisfazione
Cliente
Banca commerciale

2°

Operatore nel
Credito al Consumo

3°

Operatore nel
Risparmio Gestito

4°

Operatore in
Bancassicurazione
(Ramo Vita)

Modello di business pienamente realizzato in Italia, che rappresenta
il **secondo mercato del Gruppo** (dopo la Francia)

¹ Di cui circa 1000 sportelli CAI, 214 agenzie Agos, 240 Mobility store Drivalia

Ricavi
3.102 Mln

(+1% a/a)

Utile netto
808 Mln

(+14% a/a)

S1 1.557 Mln

(-1% a/a)

S1 468 Mln

(+5% a/a)

Impieghi clientela
65,5 Md

(+3% a/a)

Raccolta
168 Md

(+6% a/a)

S1 65,6 Mld

+3%

S1 171,5 Mld

+6%

14% CET 1

(Fully loaded)



Il cliente al centro: una copertura di tutti i segmenti di mercato



RETAIL

1.001 filiali, 62 poli affari e 12 special network



PRIVATE

29 mercati, 22 distaccamenti



BANCA D'IMPRESA

31 mercati e 15 distaccamenti, 3 centri Large Corporate, 2 mercati Real Estate, 1 special network



CONSULENTI FINANZIARI

21 mercati

Tra i leader del settore



Tra i
primi

Finanzia verde e sostenibile su tutti i settori e prodotti¹



1°

Volumi di leasing in impianti energetici da fonti rinnovabili²



100%

degli attivi sono gestiti secondo i criteri ESG



Car sharing 100% elettrico



- Mutui con incentivi green
- Imprese: offerta *Evoluzione sostenibile* e offerte dedicate all'Agri-Agro (*Agri Blu, Agri Energia*)
- Conti correnti dedicati ai giovani / terzo settore con condizioni agevolate



- Finanziamenti per l'acquisto di veicoli elettrici o ibridi
- Finanziamenti per l'efficientamento energetico casa



Coperture dedicate alla mobilità sostenibile



Fondi sempre più orientati verso E e S

Comportamenti « green »

Edilizia ecosostenibile



5 sedi «Leed Platinum or Gold Certified» a Milano, Parma, Roma

Codice di comportamento e CSR

Sostenibilità dei fornitori



Certificazione ECOVadisGold per le politiche in tema di acquisti responsabili

Certificazione Parità di Genere



Ingaggio sociale



nel 2023:
28 iniziative sostenute e oltre 800k€ raccolti



Es: raccolte fondi CA for Dream in partnership con le Fondazioni bancarie



Save the Children

Progetto di beneficenza e attività di volontariato d'impresa

Partner contro la povertà educativa digitale dal 2021



Rigenerazione spazi verdi urbani

MISSION DEL VILLAGE

Stimolare la diffusione dell'innovazione nei territori strategici per Crédit Agricole, creando valore per le Startup, i Partner e Crédit Agricole stessa.



Un ecosistema in costante crescita..

con l'inaugurazione a febbraio 2024 del nuovo Village delle Alpi, con sede a Sondrio e ad ottobre 2024 del Village Sicilia nella città di Catania ad oggi l'ecosistema conta 5 sedi. Si prevede nel primo semestre 2026 l'apertura del sesto hub italiano a Napoli.

Alcuni numeri dell'ecosistema Le Village by CA in Italia



+195 STARTUP
accelerate



+90 PARTNER
attivi



+175 ABILITATORI
tra Università, centri di ricerca.



+400 EVENTI
organizzati dai Village italiani nel 2023



+ 10 ACCORDI
chiusi Startup – Partner nel 2024



+20.000 FOLLOWER
sui canali social dei Village

I numeri dell'intero ecosistema

44 VILLAGE

Aperti tra Francia, Italia e Lussemburgo

+1400 STARTUP

Accelerate in tutti i Village



+700 PARTNER

Ospitati in tutti i Village

+ 1 MLD DI FONDI

raccolti dalle startup accelerate



L'ECOSISTEMA LE VILLAGE BY CA

IL NETWORK NAZIONALE

Milano

46 Start-up
19 Partner
49 Abilitatori

Ambiti di business



Soci



Parma

55 Start-up
21 Partner
60 Abilitatori

Ambiti di business



Soci



Triveneto

50 Start-up
20 Partner
54 Abilitatori

Ambiti di business

Obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite



Soci



Alpi

15 Start-up
8 Partner
20 Abilitatori

Ambiti di business



Soci



Sicilia

31 Start-up
15 Partner
23 Abilitatori

Ambiti di business



Soci



Campania

Apertura maggio 2026

In progress

A long suspension bridge stretches across a dark body of water at night. The bridge's cables and roadway are illuminated, leading the eye towards a distant horizon. In the sky above the bridge, a vibrant green aurora borealis glows, surrounded by soft, out-of-focus light spots. The overall mood is serene and expansive.

AGIAMO OGNI GIORNO NELL'INTERESSE

DAVIDE PIATTI

Resp. Agroalimentare Banca d'Impresa
Crédit Agricole Italia

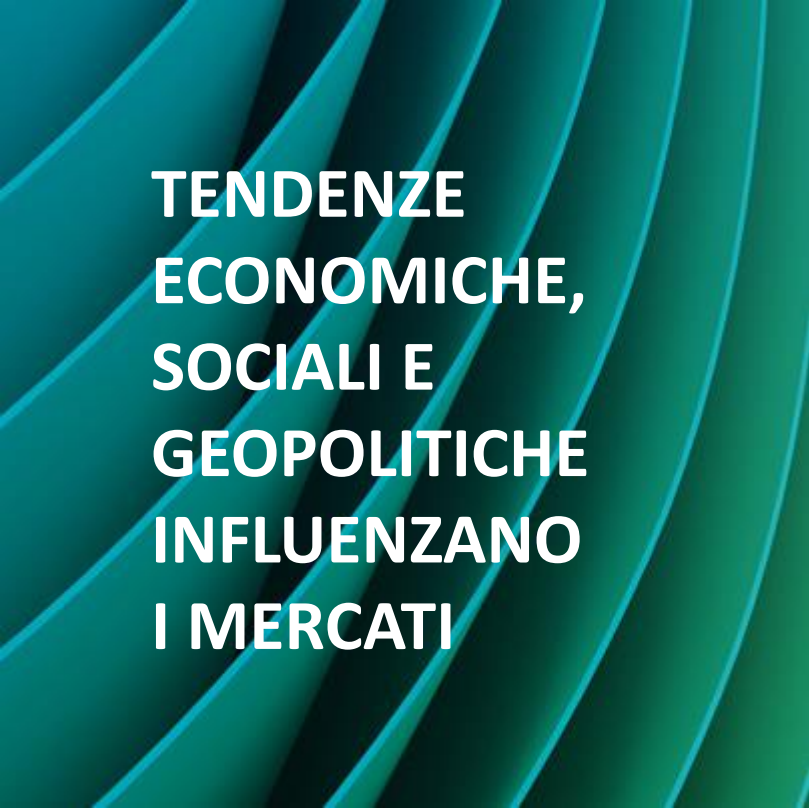
**Focus agroalimentare:
soluzioni e servizi per le filiere**



Crédit Agricole Italia nel sistema agroalimentare italiano:

- **9%** di impieghi agro su impieghi totali CAI
- **40 k** clienti Agri-Agro
- **5,5 mld €** di impieghi Agri-Agro

- ❖ **Filiera commerciale specializzata**
- ❖ **Filiera crediti specializzata**
- ❖ **Accordi di collaborazione**
con i principali stakeholder del sistema
- ❖ **Network specialistico internazionale (CA.SA)**
- ❖ Presenza in **46 paesi** del mondo



TENDENZE ECONOMICHE, SOCIALI E GEOPOLITICHE INFLUENZANO I MERCATI

GRANDI CAMBIAMENTI DEL CONTESTO INTERNAZIONALE

- ❖ Sfide climatiche e ambientali
- ❖ Sfide demografiche e territoriali
- ❖ Contesto economico e finanziario
- ❖ Clima sociale e geopolitico

EVOLUZIONE DELLE ABITUDINI E DEI BISOGNI

- ❖ Accelerazione tecnologica e sviluppo AI
- ❖ Cambiamento dei comportamenti
 - Personalizzazione, semplicità e intuitività
 - Prodotti orientati alla trasparenza e tracciabilità
 - Immediatezza e risposte in tempo reale

INNOVAZIONE

Diffusione dell'innovazione per la competitività delle filiere tramite Le Village e Horta Ventures



PASSAGGIO GENERAZIONALE

Strutturazione di operazioni «tailor made» a supporto dei piani d'investimento, crescita per linee esterne (M&A) e passaggio generazionale



SOLUZIONI DI FILIERA

Strumenti di Supply Chain Finance per favorire l'accesso al credito dei conferenti/fornitori



INTERNAZIONALIZZAZIONE

Supporto alle imprese che vogliano espandere il proprio business tramite strumenti di trade finance e accompagnamento all'operatività in loco



ESG

Proposte di finanza sostenibile tramite monitoraggio livello ESG della filiera, finanziamenti ESG-linked e KPI-linked



TRANSIZIONE ENERGETICA

Supporto alle imprese per lo sviluppo di progetti in ambito biometano, agrivoltaico e fotovoltaico

HEDGING SOFT COMMODITIES

Offerta di soluzioni di copertura mediante utilizzo di prodotti non quotati (OTC-SWAP) e quotati (futures e opzioni)

BRUNO GARGAGLIONE

Specialista Filiera Banca d'Impresa
Crédit Agricole Italia

Focus Supply Chain Finance (SCF)



Supply Chain Finance
l'approccio distintivo alla Filiera



Salerno, 29 Settembre 2025



*Sustainability Awards
2024, Sustainable
Supply Chain Finance,
categoria Banking &
Finance*



*Milano Finanza 2022
Non solo impresa,
categoria Innovation
awards Accenture / MF*



*Premio ABI 2021
Non solo impresa,
categoria Innovazione
Ecosistema*



La crescita delle Filiere come obiettivo primario del nostro Gruppo

Partendo dalle **necessità reali** delle aziende e dei loro fornitori, Crédit Agricole ha messo a disposizione una **Piattaforma di Supply Chain Finance** per agevolare l'accesso al credito a **beneficio di tutta la filiera**, dimostrando la **vicinanza alle imprese italiane** e la capacità di supportare la loro crescita



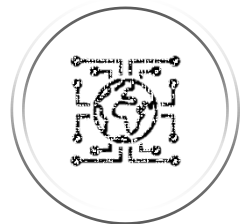
Supporto al paese e ai territori

sostenendo i fornitori tramite accesso a **finanziamenti rapidi** e alle **migliori condizioni** facendo leva sul **merito di credito** del Capofiliera



Trasformazione digitale delle filiere

attraverso delle **soluzioni tecnologiche** in partnership con **Findynamic** che riguardano trasversalmente sia il Capofiliera sia i fornitori

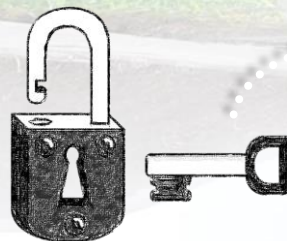


Approccio evoluto e distintivo

per creare **consapevolezza** fra i vari soggetti di essere parte dello **stesso ecosistema** e favorire una **visione d'insieme del territorio**

Contesto di mercato

Le Filiere e i **distretti industriali** giocano in Italia un ruolo rilevante, rappresentando ca. l'**80% delle imprese italiane**, aggregando migliaia di PMI (~170 mld€ di valore aggiunto) e costituiscono un cardine dell'economia



Soluzione di Filiera

Sviluppo di una *proposition* specializzata per facilitare la **gestione del circolante** e l'**accesso al credito** all'interno della Filiera, migliorandone il funzionamento e traguardando la semplificazione operativa dei processi

L'offerta di Crédit Agricole in partnership con Findynamic

Crédit Agricole tramite il Capofiliera **supporta i fornitori** concedendo loro la **liquidità necessaria** alle proprie attività ordinarie e facilitando questi ultimi all'accesso al credito, facendoli beneficiare del **merito creditizio del Capofila**, in un contesto di mercato caratterizzato da un **costo del denaro elevato**

Capofiliera

- Migliora il cash-flow
- Ottimizza la necessità di working-capital
- Rafforza la catena di fornitura



Banca

- Migliora la qualità del credito
- Possibile sviluppo delle relazioni con il parco fornitori sottostante



Fornitore

- Ottimizza il cash-flow
- Riduce le necessità di capitale circolante
- Migliora le condizioni di accesso al credito

Leve distintive



Riequilibrio strategico delle disponibilità finanziarie, attraverso l'accesso alla Piattaforma unica di Findynamic dove si può richiedere l'anticipo delle fatture



Soluzione *fully digital* con semplificazione amministrativa e di processo e on-boarding digitale a carico della partnership CAI-Findynamic



Specialista di Filiera dedicato alla fase di set-up e on-boarding con un costante accompagnamento al Cliente



Prodotto di Corporate Social Responsibility (CSR), validato ISO 17033

Riconoscimenti



Crédit Agricole ha attivato un'unica **Piattaforma di Filiera** integrata ed innovativa, per agevolare e far evolvere la **partnership già esistente fra Capofiliera e Fornitore**, attraverso dei **prodotti digitali e complementari**, che consentono di generare liquidità sbloccando velocemente i flussi creditizi

Prodotti

Dynamic Discounting

- Concessione di un anticipo da parte del Capofiliera ai propri fornitori, a fronte di uno sconto di prezzo proporzionale alla durata dell'anticipo, attraverso la liquidità del Capofiliera

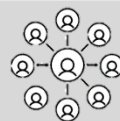
Confirming Pro Solutu

- La Banca delibera al Capofiliera un plafond unico in funzione del suo merito di credito e anticipa le fatture ai fornitori, attraverso una gestione di cessione pro soluto completamente in *cloud* sulla Piattaforma

Finbreve

- La Banca delibera una linea finanziaria al Capofiliera attraverso la quale può dilazionare il pagamento delle fatture confermate in Piattaforma, una volta giunte a scadenza

Benefici



Sostegno ad una pluralità di piccole aziende nella catena di fornitura dei Champions italiani



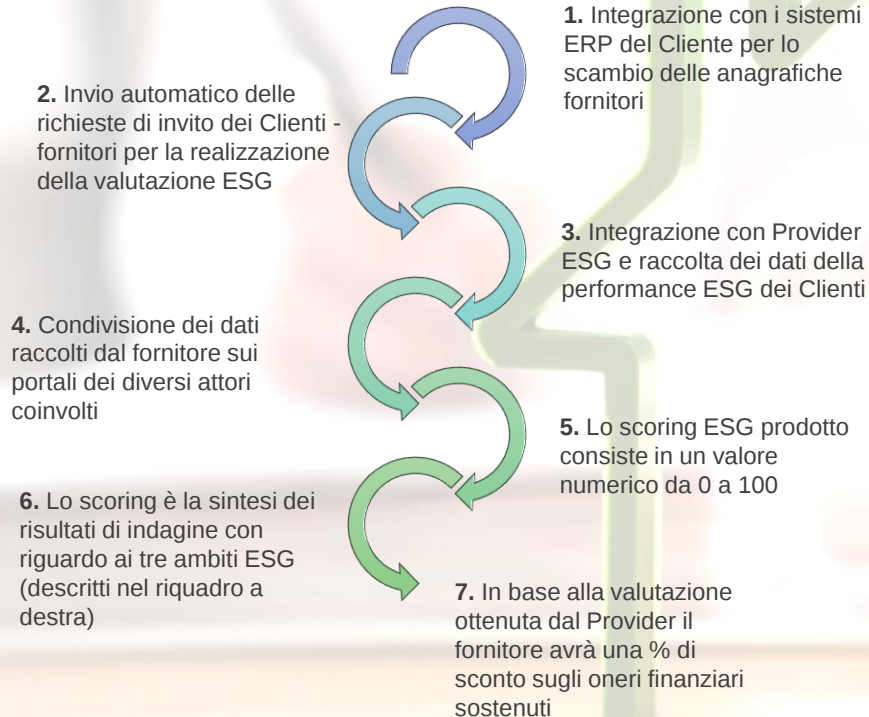
Dilazione commerciale dei tempi di pagamento rispetto alle diverse scadenze fornitori, attraverso l'utilizzo di una linea che costituisce solo flusso informativo in Centrale Rischi (plafond «no risk»)



Dilazione finanziaria dei tempi di pagamento che consente un tiraggio della linea molto prolungato (fino a 180 giorni), conservando il pagamento alla scadenza naturale delle fatture

Il monitoraggio e il riconoscimento dei risultati con lo Scoring ESG

L'elemento abilitatore per l'attivazione dell'offerta di sostenibilità è costituito dallo **Scoring ESG**, incluso nei nostri prodotti di Supply Chain Finance, il quale permette in modo **interamente digitale** di sottoporre al proprio Parco Fornitori un questionario volto all'ottenimento di un **Rating di Sostenibilità**



E

- Policy ambientale
- Materie prime
- Gestione energetica
- Emissioni GHG
- Cambiamento climatico
- Gestione dei rifiuti
- Certificazioni ambientali prodotti e servizi

S

- Composizione della forza lavoro
- Formazione
- Salute e sicurezza dei lavoratori
- Diritti umani
- Prodotti e servizi
- Certificazioni in ambito HR/salute sicurezza/sociale
- Welfare aziendale

G

- Composizione dell'organo di amministrazione
- Politiche e sistemi di gestione
- Penali e controversie
- Etica e trasparenza
- Standard di trasparenza e sostenibilità

Perché lanciare un programma di Supply Chain Finance?

Perché lanciare un programma di Supply Chain Finance?



Obiettivi di Business

- Preservare il proprio **posizionamento sul mercato** tutelando la filiera come asset strategico
- **sostenere la crescita** dei fornitori condividendo la finanza
- **Ridurre i rischi** sulla supply chain
- Rafforzare le **partnership commerciali**

Obiettivi Finance

- **Semplificare** i processi amministrativi e di pagamento
- Migliorare il **working capital**



Perché farlo oggi?



Per i fornitori

- **Instabilità** geo-politica
- **Incertezza** sui mercati
- **Attrattività** dei tassi d'interesse
- **Contrazione** dell'accesso al credito

Per il capo filiera

- **Gestione** della complessità nella supply chain e razionalizzazione workflow operativo
- **Mitigazione** dei possibili rischi crescenti
- **Conoscenza** dello stato di salute finanziaria dei propri fornitori



Attraverso FinDynamic ENI ha attivato un programma di **Confirming** che offre la possibilità al fornitore di **richiedere il pagamento anticipato delle fatture a un Istituto Finanziario**, migliorando la gestione della liquidità, riducendo i rischi (cessione pro-soluto) e digitalizzando i processi d'incasso.

CONDIZIONI AGEVOLATE



Tassi agevolati e stabili legati al merito creditizio del capo-filiera, senza ulteriori costi fissi

MAGGIORE ACCESSO AL CREDITO



Maggiore accesso al credito utilizzando le linee di credito del capo-filiera

SEMPLICITÀ OPERATIVA



Non è necessario aprire nuovi rapporti bancari

FLESSIBILITÀ E RIDUZIONE DEI COSTI



Nessun obbligo di cessione dei crediti e massima **flessibilità nell'utilizzo** con possibilità di **minimizzare i costi finanziari**



Perché lanciare un programma di Supply Chain Finance?



- Preservare il proprio **posizionamento sul mercato** tutelando la filiera come asset strategico
- **Sostenere la crescita** dei fornitori condividendo la finanza
- **Ridurre i rischi** sulla supply chain
- Rafforzare le **partnership commerciali**
- **Semplificare** i processi amministrativi e di pagamento
- Migliorare il **working capital**

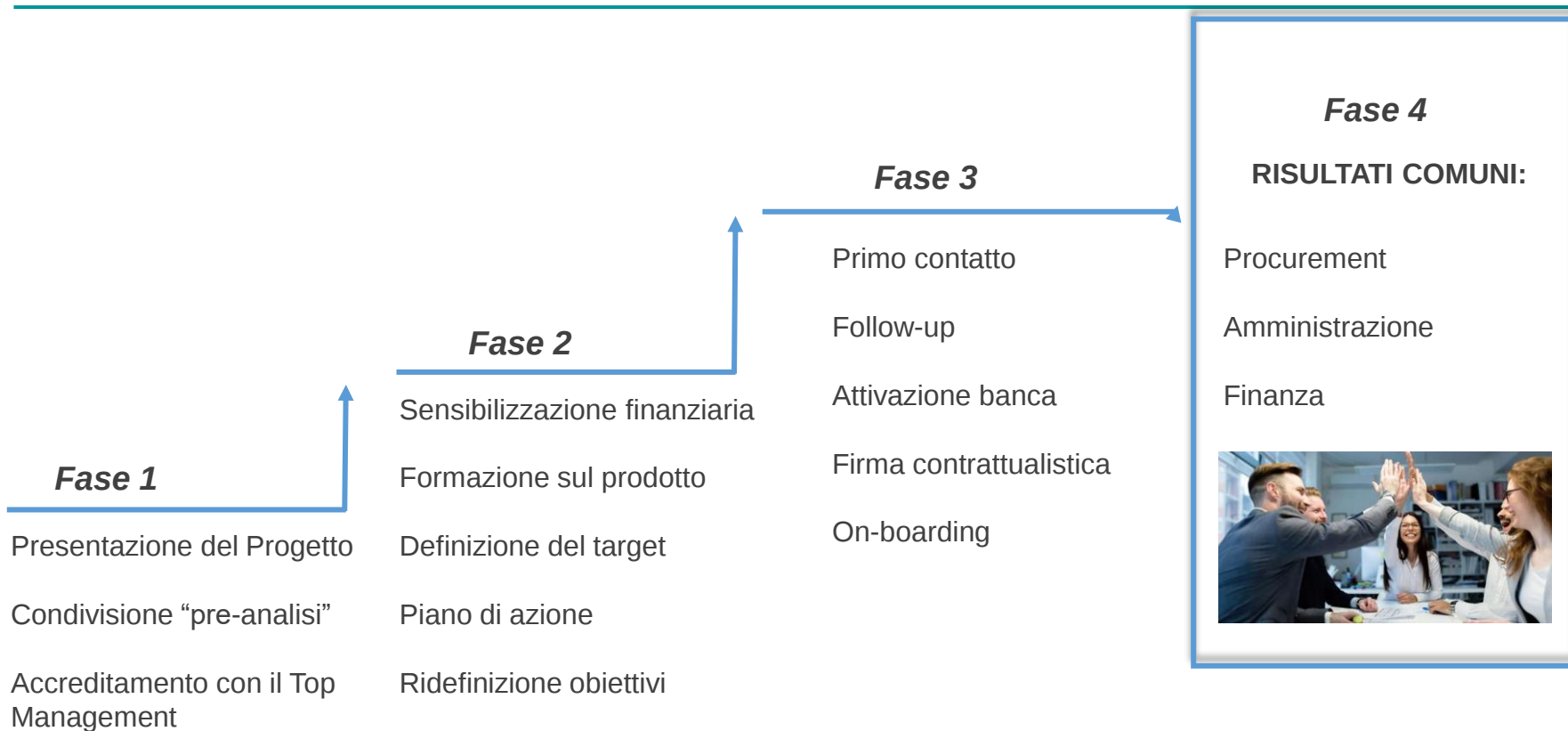
Fattori di successo



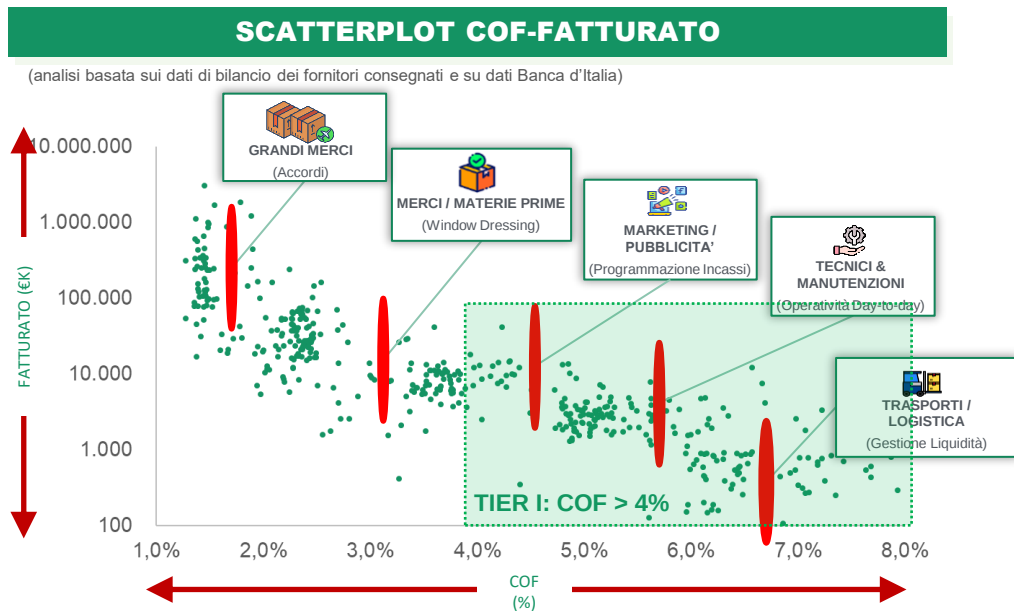
+ 40% Adoption Rate

- Costruire uno **strumento finanziario** adatto alle esigenze dei fornitori: **flessibilità**
- **Definire correttamente il Target:** analisi della filiera con visione integrata tra Supply Chain Management e Supply Chain Finance
- Processi operativi snelli e affidabili: **Tecnologia**
- Credibilità in fase di promozione del servizio: **partnership con provider esterni**
- Attività di **On-boarding efficaci**

1. **100% dei fornitori hanno apprezzato** l'iniziativa intuendo il valore dell'offerta
2. Alcuni fornitori stanno riscontrando un **aumento dei tassi di interesse** sulle linee commerciali a breve termine ed **incertezza su costi e capienza delle linee bancarie**
3. Le aziende più strutturate (oltre a quelle finanziariamente più deboli) hanno valutato positivamente la possibilità di **ampliare le linee bancarie** appoggiandosi sul capo filiera
4. **Strumenti di finanziamento alternativi** (anticipo fatture e SBF) hanno in alcuni casi costi inferiori (seppur «marginalmente»)
5. Le aziende con grande concentrazione di fatturato hanno delle difficoltà nel **gestire i propri rapporti bancari**: «decanalizzazione dei flussi» e riduzione di business
6. Entrare in un programma di filiera è percepito come un **migliore posizionamento commerciale**
7. Si accettano maggiori costi finanziari per **stringere la partnership** commerciale ed aumentare i volumi
8. Le aziende più liquide hanno comunque tenuto la porta aperta per un prossimo futuro



Ci offriamo di effettuare (gratuitamente) l'analisi del parco dei fornitori, per individuare puntualmente quelli target ai fini dell'utilizzo dei 2 Servizi offerti



NON SOLO IMPRESA

Crédit Agricole Italia conferma la sua attenzione verso il mondo delle imprese e la sostenibilità con la vittoria del Premio Abi 2021, nella categoria «Innovazione per gli Ecosistemi», dimostrando la bontà del proprio approccio con l'Innovation awards Accenture / MF 2022 e la sostenibilità con il Sustainability Awards 2024 di LC Publishing Group



Grazie e a vostra disposizione



Servizio Sviluppo Acquisition e Filiera



Bruno GARGAGLIONE
Specialista Filiera

Via Armorari 4, 20123 Milano

Tel: +39 02 8824 5465 Mob: +39 335 76 38 148

email: Bruno.Gargaglione@credit-agricole.it



Marco ZUELLI
Team Filiera

Via La Spezia 138/A - 43126 Parma

Tel: +39 0521 930 336

email: Marco.Zuelli@credit-agricole.it

«Messaggio pubblicitario con finalità promozionali, indirizzato ad un pubblico indistinto. Per avere maggiori informazioni sulle condizioni economiche e contrattuali consulta i Fogli Informativi, disponibili anche in filiale.

I contenuti della presente comunicazione **non** rappresentano in alcun modo un'offerta di acquisto o di vendita di prodotti finanziari o servizi di investimento e **non** possono in alcun modo essere considerati come una consulenza in materia di investimenti, né una raccomandazione a concludere le operazioni eventualmente citate. Allo stesso modo, la presente comunicazione **non** è da intendersi come ricerca in materia di investimenti o come analisi finanziaria, dal momento che oltre a non averne i contenuti, **non** rispetta i requisiti di indipendenza imposti per la ricerca.

Le informazioni, i dati e le opinioni contenute nella comunicazione, hanno valore puramente indicativo e non sono complete circa le caratteristiche la natura i costi e i rischi, e si basano su fonti interne ed esterne ritenute attendibili. Tuttavia, l'esattezza delle informazioni non può essere garantita e le stesse non riflettono uno stato completo dei mercati e del loro sviluppo.

Le fluttuazioni nei tassi di cambio valutari possono avere un impatto negativo sul valore, sul prezzo sui ricavi e sulla copertura dei prodotti indicati.

Le opinioni e, in generale, le informazioni cui fa riferimento la presente comunicazione potrebbero non essere adeguate ed adatte, anche ai fini della copertura dei rischi, alle caratteristiche dei destinatari. Prima di effettuare qualsiasi operazione occorre leggere tutta la documentazione d'offerta reperibile presso le Banche del Gruppo Credit Agricole Italia. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri e non vi è garanzia di ottenere uguali rendimenti per il futuro.

I contenuti della presente comunicazione comprensivi di dati, notizie, informazioni, immagini, grafici, disegni, marchi e nomi a dominio - sono di proprietà delle diverse società riconducibili al Gruppo Credit Agricole in Italia. Al destinatario della comunicazione non è consentito registrare tali contenuti, in tutto o in parte, su alcun tipo di supporto, se non ad uso esclusivamente personale, né riprodurli, copiarli, pubblicarli, trasmetterli ed utilizzarli a scopo commerciale senza preventiva autorizzazione scritta»

ANDREA MAGISTRELLI

Head of International Advisory – Italy
Altios

**Oltre l'approccio export,
internazionalizzare per crescere**



Oltre l'approccio export: internazionalizzare per crescere

- 
- A photograph of a snowy mountain peak under a clear blue sky. Several mountaineers in orange and blue gear are climbing the slope, leaving tracks in the snow. A single climber is visible at the very top of the peak.
-  Strategia
 -  Sviluppo
 -  Insediamento
 -  Investimento

Il gruppo ALTIOS

Società di consulenza internazionale leader per l'espansione globale di Piccole Imprese e Mid-Cap



Presenza Globale

Copertura internazionale dei 30 maggiori mercati del mondo



Supporto Locale

Team con sede locale: mercati, finanza, risorse umane,



Soluzioni Complete

Strategia, espansione del mercato, consulenza HR, contabilità e tassazione, crescita esterna, IDE

AL VOSTRO FIANCO
IN TUTTO IL MONDO



+10.500

Aziende Internazionali servite

**FOCUS SU PICCOLE
E MEDIE IMPRESE**

+30

Anni di crescita continua

SPIRITO COMMERCIALE

+750

Esperti multiculturali

COMPETENTI

35

Uffici globali in 22 paesi

COORDINATI



+2.500

Studi di mercato
realizzati in un'ampia
gamma di settori



+3.500

Partner identificati e
verificati:
distributori, JV,
acquisizioni



+1.200

Responsabili Paese e
C-Level Internazionali
selezionati



+1.200

Entità legali
costituite e
amministrate



+450

Strutture & Investimenti
transfrontalieri



Una solida rete globale

Scegli dove andare per portare il tuo business al livello successivo




**THE ALTIOS
ADVANTAGE**
Global ALTIOS Offices
Certified Partners

Soluzioni per i nostri clienti

Servizi strategici per ogni fase dell'internazionalizzazione



/ Strategia di crescita internazionale

- Diagnostica internazionale a 360°
- Opportunità di crescita & definizione mercati prioritari
- Soluzioni di finanziamento & tabella di marcia operativa

/ Consulente Strategico

- Preparazione e sviluppo della struttura organizzativa
- Supporto all'espansione internazionale e monitoraggio

/ Ingresso nel mercato

- Potenziale mercato, fattibilità
- Analisi dei concorrenti e previsioni delle vendite
- Strategie d'ingresso & di crescita

/ Sviluppo del mercato

- Ricerca di partner, alleanze strategiche, Joint-Venture,
- Riorganizzazione & Ottimizzazione del business

/ Soluzioni HR complete

- Selezione internazionale di manager (a livello locale & internazionale)
- Visti, servizi di payroll & consulenza HR
- Soluzioni di hosting internazionali

/ Gestione delle filiali

- Creazione di società, domiciliazione locale
- Amministrazione, adempimenti legali
- Contabilità, gestione salari e tasse
- Supply chain & piattaforma di distribuzione

/ Acquisizioni transfrontaliere

- Identificazione dei target di M&A
- Due diligence & negoziazione
- Integrazione post-acquisizione e supporto alla direzione

/ Investimenti diretti esteri

- Selezione del sito per le aziende straniere
- Costi operativi, incentivi governativi e statali
- Project Management (greenfield)

Alcuni progetti realizzati

Il 30% dei nostri clienti proviene dal settore agroalimentare

laïta

rians
LAITIERS PARISIENS
DEPUIS 1910

AGRIAL
Eural

CentroCarniCompany
CULTURE CARE CONTROL

Regilait

DANONE
UNE PLANÈTE. UNE VIE.

SODILAC

bel

ANDROS

Keroler

brûlée
Pasquier

LABEYRIE
FONDÉE EN 1877

Saint Jean
TRADITION
CONFISERIE

Teisseire

FRESCOBALDI
TOSCANA

LDC

BRIDOR

Regilait

idena

DANONE

Tipiak

le GROUPE
daucy

Charles
Alice



ORNELLAIA

markal

OROGEL

LA MÈRE POULARD
DEPUIS 1866
40 MONT SAINT-INGRÈS

Laitie

RougiÉ
MARLON

CRUS ONE

CITADELLE
MAPLE SYRUP
PRODUCERS' CO-OPERATIVE

AUSTRALIAN
MACADAMIAS
The world's finest nut

FRIAL

KASPERSKIAN
CAVIAR

QFW
QUALITY
FOOD
WORLD

ANTINORI

MONIN
— GÔTES D'EXCEPTION —
CRÉATIONS D'EXCEPTION

Malongo

ania
Association Nationale des
Industries Alimentaires

Even Santé
Industrie

Kohinoor

PANZANI

mla
MEAT & LIVESTOCK AUSTRALIA

DEPUIS 1898
William SAURIN

COMTÉ

Business Case #1

Produttore italiano di acque minerali



PIANO STRATEGICO DI SVILUPPO IN INDONESIA

Necessità

- ▶ **Strutturare il proprio sviluppo all'estero** in mercati competitivi
- ▶ **Comprendere il contesto e definire la strategia**
- ▶ Adattare la propria **proposta di valore**
- ▶ Identificare i **partner commerciali** più idonei

Soluzione

- ▶ **Valutare le risorse e l'organizzazione dell'azienda**, punti forti e deboli
- ▶ Identificare le caratteristiche del mercato in Indonesia: **dimensione, concorrenti, canali, prospettive**
- ▶ Gettare le basi della **strategia di sviluppo**
- ▶ Accompagnare l'azienda nell'identificazione di **nuovi partner commerciali**

Risultati

- ▶ **Piano di strutturazione** in ottica internazionale/proposta di valore
- ▶ Comprensione delle **dinamiche del mercato in Indonesia**, direttamente tramite gli operatori
- ▶ **Strutturazione di un piano di sviluppo operativo**



Business Case #2

Produttore Italiano di amari

RICERCA E SELEZIONE PERSONALE IN SPAGNA E POLONIA

Necessità

- ▶ Identificare un **Responsabile Commerciale** per le filiali locali della società

Soluzione

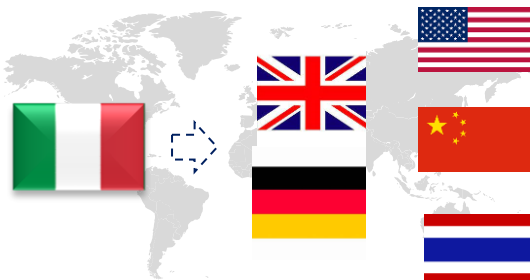
- ▶ Preparazione del progetto in base alle caratteristiche del mercato e della cultura locale (**soft skills, livello salari, elementi contrattuali e legali**)
- ▶ **Ricerca e selezione del personale**, sulla base delle specifiche richieste dall'azienda, con tempistiche adattate alle necessità
- ▶ **Approccio su misura**: ricerca e *head hunting* effettuato da personale locale, attraverso canali specifici per il paese

Risultati

- ▶ Profili in linea con gli **obiettivi dell'azienda**
- ▶ Maggior **controllo durante tutto il percorso** di ricerca e selezione
- ▶ **Supporto post-assunzione**

Business Case #3

Gruppo italiano produttore di vino



GESTIONE DEL PERSONALE DISTACCATO ALL'ESTERO

Necessità

- ▶ **Essere presenti direttamente nei mercati di interesse** al fine di promuovere il prodotto (Wine Ambassador) **e sviluppare la rete vendita**
- ▶ **Assumere personale locale**

Soluzione

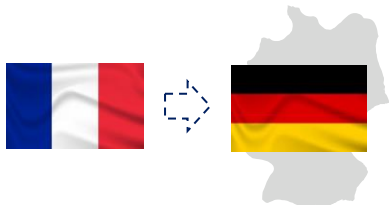
- ▶ Servizio di **Incubation**
- ▶ **HR management** : gestione della busta paga e di tutte le attività connesse

Risultati

- ▶ **Presenza diretta** senza dover creare una struttura **in UK, Germania, USA, Cina e Thailandia**
- ▶ **Fatturato e notorietà in crescita**

Business Case #4

Gruppo francese del settore pollame e piatti pronti



ACQUISIZIONE DI UNA SOCIETÀ IN GERMANIA

Necessità

- ▶ Società già presente in Germania, con la **necessità di accelerare il proprio sviluppo** e **diversificare l'attività nel mercato**, attraverso la copertura di nuovi settori

Soluzione

- ▶ Identificare **società con caratteristiche e attività definite in dettaglio**, coerentemente al **progetto industriale – Produttore di piatti vegetali surgelati**
- ▶ Coordinamento dei professionisti coinvolti in tutte le fasi del processo (**LOI, negoziazione, SPA, closing**)

Risultati

- ▶ **Acquisizione realizzata**
- ▶ Crescita e **strutturazione della presenza** nel mercato tedesco
- ▶ Sviluppo dell'offerta in un'ottica di **complementarietà**



ALTIOS Italia
Corso Vittorio Emanuele II, 71 – 10121 TORINO
Managing Director : Mirko MOTTINO

T +39 011 09 22 130
M +39 348 156 12 71
@ m.mottino@altios.com

Via Bocchetto, 6 – 20123 MILANO
Andrea MAGISTRELLI

M +39 348 635 8402
@ a.magistrelli@altios.com

Comunica con noi

www.altios.com

@ info@altios.com

in company/altios-international

tw @ALTIOS_Group

CARMINE ALFANO

Presidente Gruppo Alimentare
Confindustria Salerno

SOLUZIONI E SERVIZI PER LA FILIERA AGROALIMENTARE

LUNEDÌ 29 SETTEMBRE 2025

I prodotti e servizi illustrati in questo documento sono rappresentati a solo a scopo informativo e non costituiscono una proposta commerciale o un'offerta di vendita da parte di Crédit Agricole Italia.

Si precisa che i prodotti descritti non prevedono vincoli di destinazione d'utilizzo delle somme erogate dalla Banca e non devono necessariamente essere relativi a obiettivi di sostenibilità ai sensi del Regolamento UE 2020/852 vigente attualmente. Prima di richiedere l'accesso ai prodotti e servizi illustrati, per avere maggiori informazioni sulle condizioni economiche e contrattuali, si prega di prendere visione dei Fogli Informativi, disponibili su richiesta presso i Mercati d'Impresa.

Il Documento è di natura confidenziale e destinato esclusivamente agli interlocutori abilitati. Pertanto non può esservi fatta referenza ed il contenuto del Documento non può essere divulgato, comunicato o riprodotto in parte o in esteso ad uso di terzi, salvo previa autorizzazione scritta di Crédit Agricole Italia.

Ad esclusivo uso dei nostri Clienti