



# BUILD-IT

north africa

## Costruire e abitare in Tunisia e Algeria

*Internazionalizzare l'eccellenza del Made in Italy con un progetto per le imprese italiane del comparto dell'edilizia leggera*

### Il futuro del Nord Africa passa da qui

Algeria e Tunisia sono i principali protagonisti dell'edilizia e delle grandi opere infrastrutturali di tutta l'area mediterranea; due mercati in forte crescita, ma caratterizzati da economie complesse ancora poco strutturate. Per muoversi su questi mercati è cruciale conoscere la situazione, la cultura, le opportunità e le evoluzioni possibili.

### Per chi, con quali obiettivi

Build-it è un progetto sostenuto dalla Regione Emilia-Romagna per accompagnare e guidare in Nord Africa imprese italiane dell'edilizia leggera.

Il progetto è articolato in azioni promozionali e commerciali sul mercato tunisino —quello più "semplice" da approcciare— e sul mercato algerino —quello dalle potenzialità più promettenti in termini di sviluppo e giro d'affari— con una formula fortemente radicata sul territorio. Le azioni commerciali dei prodotti italiani in loco saranno infatti portate avanti da personale esperto e già testato in progetti di portata simile, con conoscenza dell'arabo e del francese oltre che dell'italiano.

### Durata e costi

Il progetto si concluderà il 31 dicembre 2014 e la quota di partecipazione è di euro 7.500,00 + IVA per ciascuna impresa.

La quota **non comprende** le spese di viaggio, vitto e alloggio per i rappresentanti dell'impresa.

Sostenitore



Promotore



Attuatore



## Tanti vantaggi per le imprese che aderiranno a Build-it

L'impresa che sceglierà di aderire sarà inserita in un percorso di accompagnamento di un intero anno, con attività sia in Italia sia in Tunisia e Algeria, articolato in quattro fasi.

### 1. Analisi dell'impresa e conoscenza tecnica dei prodotti.

- Valutazione della struttura dell'impresa e dei prodotti: incontro nella sede dell'impresa con professionisti italiani e arabi che si occuperanno successivamente della promozione in Nord Africa.
- Elaborazione della strategia promozionale e commerciale da seguire sul mercato tunisino e algerino, in modo che sia efficace e concreta, e basata su caratteristiche, necessità e obiettivi dell'impresa.

### 2. Fiere nei due paesi.

- Stand collettivi ai principali eventi del settore building&living in Nord Africa.
- **Batimatec – Algeri 4/8 maggio:** evento di riferimento per il settore delle costruzioni in Nord Africa; all'edizione 2013 hanno partecipato circa 700 espositori di 24 paesi diversi.
- **Carthage – Tunisi 21/25 maggio:** principale evento fieristico legato al mondo delle costruzioni e dell'arredamento in Tunisia.

### 3. Promozione commerciale personalizzata.

- Attività promozionale e contatto con potenziali clienti per 6 mesi in maniera continuativa.
- L'attività sarà svolta da professionisti sul mercato con uffici a Tunisi e Algeri, madrelingua francese e araba, con un'esperienza pluriennale nella promozione commerciale e nell'assistenza alle aziende italiane in Nord Africa e una specificità settoriale nel mondo delle costruzioni, acciaio e opere civili.
- In questa fase l'azienda beneficerà di un servizio continuativo di promozione personalizzata del proprio prodotto sia sul mercato algerino, sia su quello tunisino.
- È una fase trasversale alla precedente, che avrà inizio una volta concluso il check-up dell'impresa e durerà sei mesi.
- **Obiettivo:** finalizzare i migliori contatti commerciali sui mercati.

### 4. Missioni imprenditoriali.

- Sulla base del lavoro di promozione commerciale, il contatto con potenziali clienti e l'analisi dei cantieri che necessitano di subfornitori, saranno organizzate missioni imprenditoriali in Algeria e Tunisia, personalizzate o in piccoli gruppi.
- Saranno pianificati incontri con i potenziali partner o contractor.
- Le missioni saranno personalizzate sulla base delle esigenze e obiettivi delle singole imprese, che come sempre saranno assistite da staff italiano e arabo.
- **Obiettivo:** trasformare l'attività promozionale in contatti commerciali, attraverso incontri selezionati e dedicati.

## Informazioni e adesioni

Luca Costa | [l.costa@roncucciandpartners.com](mailto:l.costa@roncucciandpartners.com)

Alberto Ridolfi | [a.ridolfi@roncucciandpartners.com](mailto:a.ridolfi@roncucciandpartners.com)

**Roncucci&Partners Srl**

Via Cesare Battisti, 25 - Bologna | +39 051 255 676

[info@roncucciandpartners.com](mailto:info@roncucciandpartners.com)

[www.roncucciandpartners.com](http://www.roncucciandpartners.com)

Visita la pagina web del progetto: <http://www.roncucciandpartners.it/build-it/>