

COMUNICATO STAMPA

Nasce NetMatching la piattaforma digitale B2B del Gruppo Cariparma Crédit Agricole In occasione di CIBUS 2016 i primi incontri “one to one” tra potenziali partner

Parma, 9 maggio 2016 – Internazionalizzare, ampliare la distribuzione, costituire una rete di imprese, innovare processi, prodotti o macchinari, conoscere nuovi buyers, incontrare potenziali investitori, saranno solo alcune delle operazioni che Net Matching, la piattaforma digitale B2B del Gruppo Cariparma Crédit Agricole, renderà facilmente realizzabili. Il nuovo servizio, ideato per favorire le occasioni di networking delle imprese italiane, partirà ufficialmente in occasione dell'edizione 2016 di CIBUS e permetterà lo sviluppo di relazioni, collaborazioni e partnership con operatori e aziende straniere oltre che con altre aziende italiane di interesse.

Su Net Matching le aziende potranno registrarsi fornendo in maniera molto intuitiva alcuni dati basilari e inserire le caratteristiche ideali dei propri partner, oltre alle date disponibili per un incontro sul calendario virtuale. La **piattaforma**, sulla base di criteri predefiniti (es. fatturato, area geografica e paese, prodotti e servizi, fattori di competitività), permetterà di **definire la compatibilità** fra le diverse esigenze degli operatori e, a stretto giro, proporrà i partner più adatti con cui sarà possibile entrare in contatto anche mediante un incontro “one-to-one” organizzato dalla piattaforma stessa e, a richiesta, supportati anche dalla presenza di un gestore della banca.

Inoltre, le imprese registrate potranno **beneficiare** anche di una vasta **library** di pubblicazioni e insights su temi chiave per l'internazionalizzazione e di un tool di **self assessment** sulla propensione dell'azienda a espandersi all'estero.

L'iniziativa è nata per **sostenere le aziende nel loro percorso di crescita** e di sviluppo internazionale sia dei **clienti business**, che della **rete internazionale del Gruppo**, nonché di qualsiasi altra azienda interessata a un processo di internazionalizzazione.

L'obiettivo di Net Matching è quello di accelerare il Business grazie ad un modello di successo per favorire relazioni e network b2b a livello mondiale e di sviluppare il Made in Italy nelle filiere di eccellenza e le best practices anche in campo internazionale.

L'agroalimentare rappresenta di certo la prima eccellenza del Made in Italy. Per questo, non a caso, i primi incontri avverranno proprio a CIBUS tra possibili partner impegnati nella crescita del comparto agroalimentare.

Del resto, la “partnership con aziende estere in loco di natura distributiva o commerciale” e la “partecipazione ad eventi promozionali e fieristici” rappresentano le principali azioni che le imprese intendono attuare per accedere ai nuovi mercati o per consolidare la propria presenza all'estero.

Ad attestarlo è una survey che l'**Osservatorio sulle Filiere Agroalimentari Nomisma - Gruppo Cariparma Crédit Agricole** ha condotto su un campione di 1200 imprese agroalimentari per indagare criticità e direttrici di crescita del fenomeno export.

La ricerca di partner e la partecipazione agli eventi fieristici rappresentano azioni dichiarate strategiche “a livello trasversale”, cioè ritenute tali dalle imprese di tutte le dimensioni economiche.

L'individuazione di partnership sembra avere un peso maggiore nelle aziende più grandi (con fatturato superiore ai 40 milioni di euro) e diventa molto importante nel comparto lattiero-caseario anche se la necessità di trovare nuovi sbocchi di mercato risulta oggi una priorità per tutte le imprese.

Per ulteriori informazioni:

Servizio Relazioni Esterne e Media

Gruppo Cariparma Crédit Agricole

Tel. 0521.91. 2582 / 2517

Elisabetta Usuelli – elisabettausuelli@cariparma.it

Vincenzo Calabria - vincenzocalabria@cariparma.it

Andrea Vighi – andreavighi@cariparma.it

Simona Carini – simonacarini@cariparma.it



GCariparmaCA



Gruppo Cariparma CA

COMUNICATO STAMPA

IL SETTORE AGROALIMENTARE PER IL GRUPPO CARIPARMA CREDIT AGRICOLE

Il **Gruppo Cariparma Crédit Agricole** nasce e si sviluppa all'interno dei principali distretti agroalimentari italiani e annovera tra i propri clienti un importante numero di aziende operanti lungo tutta la filiera. Le regioni di presenza del Gruppo rappresentano i **2/3 del valore aggiunto agricolo** e l'**80% di quello agroalimentare**.

Nel 2015 il Gruppo ha erogato al comparto oltre 450 milioni di euro e, da poco, sono stati stanziati altri 130 milioni per aiutare le aziende del settore agroalimentare ad accedere alle agevolazioni previste dal nuovo Piano di Sviluppo Rurale.

Nei primi due mesi del 2016 il Gruppo Cariparma Crédit Agricole ha incrementato del 15% anno su anno le erogazioni di prestiti a medio e lungo termine alle aziende agricole e agroalimentari e ha registrato ottime performance nella stipula di contratti di leasing che, a fine marzo, segnavano una crescita superiore al 30% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

La Banca può avvalersi della **expertise consolidata della capogruppo, Crédit Agricole**, nata proprio grazie all'iniziativa degli agricoltori che si sono ispirati al principio mutualistico. Oggi Crédit Agricole detiene il 90% delle quote di mercato del comparto in Francia: **9 agricoltori francesi su 10 sono suoi clienti**.

In Italia, Credit Agricole è presente non solo con la Banca Commerciale ma anche con 15 società prodotte per un totale di 12.000 collaboratori, 61 miliardi di finanziamento all'economia, 3,3 miliardi di ricavi e 3,5 milioni di clienti.

Il suo modello organizzativo di Crédit Agricole, anche in Italia, è quello di **Banca Universale di Prossimità**, caratterizzato da uno **stretto legame tra Fabbriche Prodotto (métiers) e Banca Retail**. Questo permette al Gruppo di accompagnare i clienti nella realizzazione di progetti ambiziosi utilizzando tutti gli strumenti possibili: corporate & investment Banking, credito al consumo, leasing, factoring, servizi assicurativi, asset e wealth management. Un modello di successo che nel 2015 ha generato per il Gruppo Crédit Agricole in Italia ben 455 milioni di utili.

Profilo Gruppo Cariparma Crédit Agricole

Il **Crédit Agricole** è presente in Italia, suo secondo mercato domestico, con 12mila collaboratori e 3,5 milioni di clienti per 61 miliardi di finanziamento all'economia. La stretta collaborazione tra le società presenti nel retail banking, credito al consumo, corporate e investment banking, asset management e comparto assicurativo garantisce al Crédit Agricole di operare nella penisola con un'offerta ampia e integrata, a beneficio di tutti gli attori economici. Il **Gruppo Cariparma Crédit Agricole**, banca commerciale costituita da **Cariparma, FriulAdria e Carispezia**, è presente sul territorio nazionale con circa 900 punti vendita in 10 regioni ed è settimo player bancario per masse amministrate con oltre 8.000 dipendenti e 1.700.000 clienti.

www.gruppocariparma.it – www.cariparma.it – www.carispezia.it

Per ulteriori informazioni:

Servizio Relazioni Esterne e Media

Gruppo Cariparma Crédit Agricole

Tel. 0521.91. 2582 / 2517

Elisabetta Usuelli – elisabettausuelli@cariparma.it

Vincenzo Calabria - vincenzocalabria@cariparma.it

Andrea Vighi – andreavighi@cariparma.it

Simona Carini – simonacarini@cariparma.it



GCariparmaCA



Gruppo Cariparma CA