



€ 2,50 Febbraio 2016

Terza edizione

# ME

## INTERNATIONAL

# GRANDI AFFARI NEL GOLFO

DAGLI EMIRATI ALL'ARABIA SAUDITA,  
DAL QATAR ALL'OMAN, I NUOVI BUSINESS DEL 2016

**POWER 100**

Arabi e italiani, chi sono  
i personaggi che contano

**LAVORI IN CORSO**

30 progetti  
dal miliardo in su

**EXPO 2020**

Come fare  
per diventare fornitori

*Classeditori*



# Più business con il mondo arabo

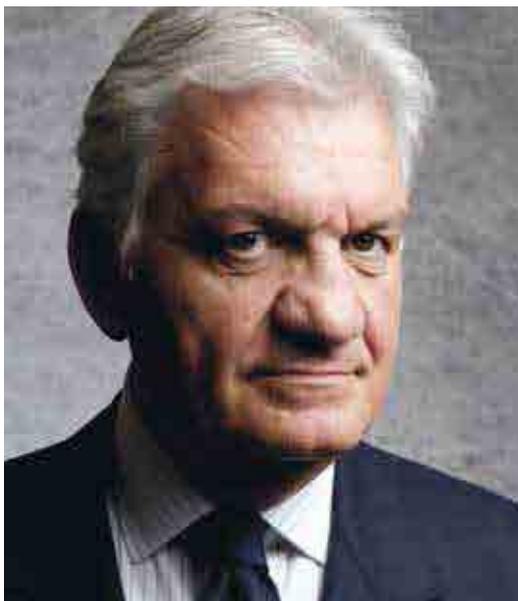
*Cesare Trevisani presidente della nuova associazione italo-araba spiega come aiuterà le imprese a essere più presenti e organizzate nei mercati del Medio Oriente e del Nord Africa*

**D**omanda. Nasce una nuova Camera per le relazioni imprenditoriali con i paesi del mondo arabo. Quali sono i punti centrali delle sue strategie operative?

**Risposta.** La Joint Italian Arab Chamber (JIAC) si pone nei confronti delle altre Istituzioni aventi finalità analoghe come complementare e non concorrenziale. L'obiettivo è principalmente quello di agire a completamento dell'assistenza già garantita dalle istituzioni che, a vario titolo, operano nei mercati arabi, realizzando attività di follow up, utili a supportare le imprese nella soluzione dei loro problemi quotidiani. La JIAC intende fornire, all'imprenditore italiano che intenda affacciarsi o che abbia già esperienze con il mondo Arabo, le basi necessarie per un corretto approccio, attraverso la costituzione di desk point nei Paesi Arabi di maggiore interesse e la creazione di Corsi di formazione. Nostro obiettivo più ambizioso è quello di diventare il trait d'union tra le aziende italiane ed il mondo arabo anche attraverso l'utilizzo delle competenze proprie dei membri del board e della forte rete di relazioni che sono in grado di generare.

**D.** Nel board compaiono un numero importante di rappresentanti di primo livello dell'industria italiana. Ci sarà un analogo impegno anche da parte araba?

**R.** Come giustamente ha rilevato, il nostro board è composto da un numero importante di rappresentanti di primo livello dell'industria italiana, del sistema bancario ed anche del mondo istituzionale. C'è anche un analogo impegno da parte araba, infatti,



Cesare Trevisani, vicepresidente e ceo del Gruppo Trevi

oltre a S.E. Sheik Khalifa Bin Jassim Bin Mohammed Al Thani, membro della Famiglia Reale e Presidente delle Camere del Commercio del Qatar, ne fanno parte Imad Shehab, Segretario Generale della Cdc dei Paesi Arabi, e i rappresentanti delle Cdc dei principali paesi arabi, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Kuwait, Libano, Tunisia, Algeria, così come diplomatici di stanza a Roma ed importanti famiglie di imprenditori in grado di aiutare le aziende italiane a fare business nei rispettivi paesi, tra cui i gruppi sauditi Al Walid e Al Maimani, o quello tunisino

facente capo alla famiglia Nouira o quello emiratino facente capo alla famiglia Al Midfa.

**D.** Quali sono attualmente, rischi politici a parte, i principali problemi per le aziende nelle relazioni con i mercati della regione Mena?

**R.** Si tratta di un'area che, per vicinanza geografica, dimensioni e potenziale, rappresenta uno sbocco cruciale per le imprese italiane. Le nostre esportazioni verso il Nord Africa nel corso del 2015 hanno superato 12 miliardi di euro e l'area Mena, rappresenta oltre il 6% dell'export nazionale. Ma il potenziale non è sfruttato appieno, considerando la crescita della classe media e la capacità di spesa della popolazione. La mission della JIAC è di colmare questo gap, fornendo supporto nell'adottare un approccio corretto con gli interlocutori arabi. La capacità di condividere con l'interlocutore arabo il nostro know-how, il nostro approccio al lavoro, la nostra cultura aziendale con le loro abitudini, cultura religiosa e organizzazione sociale è la chiave per ottenere migliori risultati di business.

**D.** La prossima apertura del mercato iraniano può diventare una grande opportunità per il sistema Italia?

**R.** Assolutamente sì, e la nostra presenza storica nel paese rappresenta una base di futuro sviluppo da non sprecare. Le relazioni con l'Iran sono infatti forti e significative: ne è evidenza l'imminente visita in Italia del Presidente iraniano, Hassan Rouhani, cui farà seguito anche una missione in Iran organizzata dal MISE, ICE e Confindustria in febbraio, cui prenderò parte personalmente.

## I membri italiani del board della nuova associazione

- › **Cesare Trevisani**, presidente, Ceo Gruppo Trevi
- › **Pietro Paolo Rampino**, vicepresidente e tesoriere
- › **Ferdinando Angeletti**, Intesa Sanpaolo, Head of MENA & Turkey Hub
- › **Giandomenico Auricchio**, gruppo Auricchio, Presidente Cdc Cremona
- › **Antonio Baravalle**, ceo Lavazza
- › **Aldo Bonomi**, vicepresidente Confindustria
- › **Francesco Bettoni**, presidente Brebemi
- › **Leonardo Blanda**, responsabile GCC di Salini-Impregilo
- › **Giovanni Campolo**, ceo Private Equity Partners
- › **Emilio Casco**, direttore Wealth Management Akros
- › **Alessandro Castellano**, ceo SACE
- › **Domenico Favuzzi**, presidente e ceo Exprivia
- › **Federica Miglietta**, esperta di finanza islamica, Università di Bari
- › **Daniel Kraus**, vicedirettore generale di Confindustria
- › **Paolo Marai**, ceo Timex Group
- › **Massimo Malvagna**, ceo Itinera, gruppo Gavio
- › **Riccardo Monti**, presidente Italian Trade Agency
- › **M. Musmeci**, direttore Confindustria Arezzo-Siena-Grosseto
- › **Andrea Novelli**, ceo Simest
- › **Vittorio Ogliengo**, responsabile di UniCredit CIB Italia
- › **Piergiorgio Romiti**, businessman e manager
- › **Alessandro Vescovini**, ceo Vescovini Group
- › **Michele Vinci**, ceo Masmec Technology