

## CERIMONIA DI FIRMA E PRESENTAZIONE DELL'ACCORDO FRA ICE-AGENZIA E ALIBABA GROUP PER L'E-COMMERCE B2B

---

Buongiorno a tutti.

Vorrei innanzitutto rivolgere un **cordiale saluto a tutte le aziende partecipanti da remoto (circa 2000)** e ringraziare anche l'**ICE** e il Gruppo **ALIBABA** per il prezioso lavoro svolto. Saluto in particolare il Presidente **Ferro** e il General Manager Sud Europa di Alibaba, Rodrigo **Cipriani Foresio**, che a breve apporranno le loro sigle sull'accordo fra ICE-Agenzia e il Gruppo Alibaba, che possiamo definire un accordo 'di nuova generazione'.

L'accordo è il frutto di un intenso lavoro che abbiamo portato avanti insieme, anche come Farnesina, per **rispondere in tempi rapidi** alle necessità delle nostre aziende colpite dagli **effetti della pandemia** da COVID-19.

Non possiamo ancora dire di essere fuori da questa difficile congiuntura. Per questo, è ancora più importante il lavoro a sostegno delle aziende italiane perché raggiungano una **maggiore efficienza sui mercati**, a vantaggio dei nostri produttori, dei nostri distributori e dei consumatori che nel mondo cercano la **qualità del Made in Italy**.

L'e-commerce si è dimostrato uno strumento vincente durante la crisi sanitaria, come **canale per mantenere o accrescere il volume degli scambi internazionali**.

È per questo che **l'E-commerce è uno dei sei pilastri su cui si basa il "Patto per l'Export"** che abbiamo siglato a giugno, insieme alle associazioni e a tutte voi imprese, per il rilancio del "Made in Italy" in questa difficile fase e nel post-emergenza.

Nei prossimi anni, il **digitale** costituirà sempre più un **volano di crescita delle esportazioni**. Siamo al fianco delle imprese italiane che ne dovranno sfruttare appieno le potenzialità, per guadagnare **maggiori quote di mercato all'estero**.

Per sostenere le nostre aziende nella transizione al digitale, **la Farnesina è da tempo al lavoro con ICE** per agevolare l'inserimento dei nostri prodotti **sulle piattaforme web di maggior successo** e massimizzare la visibilità del **Made in Italy**, tramite appositi **"corner" riservati a tutti i brand italiani**.

Il Ministero degli Affari Esteri ha incoraggiato l'Agenzia ICE alla definizione di una serie di **Accordi di Partenariato, come quello che viene siglato oggi fra l'ICE-Agenzia e un gigante quale ALIBABA**.

**ALIBABA B2B** opera in **190 paesi**, con 150 milioni di utenti registrati, di cui 26 milioni di buyers. Attraverso questa piattaforma sono **elaborate giornalmente 300 mila richieste**, suddivise fra 170 milioni di prodotti, esposti in quasi 6 mila categorie merceologiche.

Questa **intesa è unica nel suo genere**: alle tradizionali vetrine virtuali, rivolte ai consumatori (e dette "B2C"), si unisce una **componente inedita, orientata a mettere in contatto gli operatori economici fra loro**, ponendosi in tal modo come un punto di riferimento nel panorama dei **marketplace** cosiddetti **"business-to-business"**.

Nasce il **primo progetto di e-commerce**, indirizzato al mercato mondiale, **con un focus specifico sul “B2B”**, dopo che altre iniziative di ICE-Agenzia si sono focalizzate sul commercio online al dettaglio.

La novità dell'**interscambio elettronico fra imprese tramite la piattaforma** aiuterà poi a rafforzare la presenza italiana sui mercati globali online, realizzando una **graduale transizione del nostro commercio estero sul digitale**.

Le azioni in questo settore sono accompagnate da appositi **programmi di formazione**, soprattutto a vantaggio delle Piccole e Medie Imprese. Solo attraverso un apprendimento continuo la **cultura del digitale** potrà affermarsi quale **rete prioritaria di vendita per le PMI italiane**.

L'inesorabile **aumento** a livello globale della **propensione al consumo via internet** deve infatti incoraggiare le nostre aziende esportatrici a ripensare il proprio **modello di business in chiave digitale**.

L'Accordo fra ICE ed ALIBABA tiene in debito conto questa esigenza, prevedendo un **team dedicato all'assistenza** che sarà offerta in Italia alle aziende interessate, soprattutto a quelle più piccole, che potrebbero incontrare ostacoli nei loro **sforzi di digitalizzazione**.

Grazie ai costi inferiori degli investimenti e alla ridotta necessità di ricorrere a intermediari locali, aziende piccole e medie potranno più facilmente **entrare in contatto con quei mercati stranieri** che, in passato, erano loro preclusi.

Il **commercio elettronico** è anche una **sfida** per acquisire un valore aggiunto: si tratta di **uno stimolo ad attivarsi**

**maggiormente e in un modo nuovo rispetto al passato.** Ho piena fiducia che le nostre aziende esportatrici non soltanto si dimostreranno all'altezza, ma scopriranno che era un **passo tanto dovuto, quanto "agile" da compiere.**

Nell'Accordo che ICE firma con ALIBABA è stato previsto tutto il **supporto** possibile, con una serie di iniziative dedicate:

1. nascerà un **padiglione del Made in Italy (il "Pavilion")**, un **portale unico** dove i prodotti italiani saranno esposti separatamente;
2. organizzeremo **apposite campagne pubblicitarie**, attraverso "banner" permanenti e strumenti dell'Intelligenza Artificiale, che miglioreranno l'efficacia dell'offerta;
3. **le imprese italiane aderenti godranno di condizioni agevolate:** a fronte di costi d'accesso notevolmente ridotti, avranno una "premium membership" per 24 mesi, con l'apertura di uno "store" virtuale dedicato alla singola impresa.

Questo **accesso "facilitato" ad ALIBABA** sarà **gratuito per 300 aziende richiedenti** che verranno selezionate dall'ICE sulla base di specifici requisiti: 1) avere **sede legale e stabilimenti produttivi in Italia** e 2) commercializzare prodotti conformi alla normativa del **"Made in Italy"**.

In aggiunta a tutto questo, la Farnesina è all'opera per consentire a tutte le nostre aziende di usufruire di un'offerta ancora più ampia di servizi promozionali per l'export.

Stiamo pensando a un **voucher per facilitare l'accesso delle micro-imprese sul canale digitale**, che si possa aggiungere ad

altre misure già in fase avanzata di definizione, come i voucher per i **“digital export manager”**.

Penso anche alla **nuova piattaforma** dell'ICE-Agenzia, che **consente fiere virtuali 365 giorni l'anno**, ora a disposizione di tutte le aziende e associazioni che vogliono presentare i propri prodotti e realizzare missioni imprenditoriali con incontri virtuali **“business-to-business.”**

Queste e molte altre **iniziative** in corso di definizione con ICE si rendono **indispensabili**. L'utilizzo più intenso di internet, con il continuo sviluppo di nuove tecnologie, sta comportando un **radicale cambiamento del contesto competitivo** per le nostre imprese.

Ciò rende necessario un **adeguamento, non sempre facile**, che richiede di elaborare nuovi approcci di marketing e di comunicazione, nuovi modelli di business, alla ricerca di un'efficace **integrazione fra strategie commerciali “online” ed “offline.”** L'ICE ha concluso numerosi **nuovi accordi “G-D-O”** – ossia **con la Grande Distribuzione Organizzata** – sempre a beneficio delle nostre aziende, e sempre più **spesso collegati al canale digitale**.

È soltanto attraverso un **aumento dell'export nazionale** che risulterà possibile **innescare un circolo virtuoso**, garantendo uno **sviluppo economico e sociale più inclusivo** nel nostro Paese.

**Avvalendosi dell'e-commerce**, le imprese **potranno superare** alcune di quelle difficoltà finanziarie e organizzative che rappresentano i **tipici ostacoli all'internazionalizzazione** e che,

finora, hanno spesso ridotto il loro approccio ai mercati esteri, in particolare quelli più lontani.

Le aziende esportatrici di tutta Italia devono impegnarsi **ad attuare una strategia di export digitale**, insieme al miglioramento dei livelli di servizi accessori resi al cliente, per non essere da meno della concorrenza.

I **recenti dati ISTAT sull'export** sono confortanti, perché nonostante gli effetti negativi della pandemia, a settembre abbiamo registrato una **crescita tendenziale delle esportazioni** del +2,1% rispetto allo stesso mese del 2019; del +2,8% verso i mercati extra UE e del +1,4% verso quelli europei, nonostante la contrazione della domanda del vecchio continente. Questi dati, insieme **all'aumento congiunturale dell'export del terzo trimestre 2020** di un lusinghiero +30,4%, ci confermano che **stiamo tutto lavorando nella giusta direzione: Governo e aziende**, in uno sforzo corale che potrà contare anche su nuove misure finanziarie a sostegno della promozione integrata e dell'innovazione nella nuova legge di bilancio.

Fin dal passaggio di competenze in materia di commercio estero, attuato tramite la Riforma adottata col mio ingresso alla Farnesina, **l'agenda economica è entrata a pieno titolo fra le priorità della politica estera italiana**. Vi garantisco che resterà tale.

Concludo ringraziandovi per l'attenzione e invito il Presidente ICE Carlo Ferro e il General Manager Sud Europa di Alibaba Rodrigo Cipriani Foresio a firmare questo importante accordo.

Grazie a tutti e buon lavoro.