



Camera di Commercio
Italiana in Canada

TARGET CANADA PER IL MADE IN FLORENCE



PromoFirenze

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio di Firenze

PARTE 1 – SINTESI ANALISI DI MERCATO

SETTORE	PUNTI-CHIAVE	RACCOMANDAZIONI
MODA – INCLUSA PELLETERIA	Caratteristiche-chiave: • Mercato dinamico e in continua evoluzione; segue in genere le tendenze nord-americane, e registra ancora un certo ritardo sulle ultime tendenze del mercato europeo, con differenze rilevanti tra province e città canadesi • Alta attenzione per qualità e rapporto qualità prezzo nonché confort e funzionalità • Tendenze di moda sostenibile e prodotti eco-friendly; apprezzamento dell'innovazione e della moda "tecnologica" • "Diversity" e inclusività (abbigliamento plus-size, moda unisex, design che riflettano la diversità culturale...); • Moda athleisure e sport per i giovani • Impatto del clima canadese nella moda: domanda costante di abbigliamento outdoor e giacche invernali di alta qualità • Posizionamento Made in Italy in fase di rafforzamento; ottima percezione del Made in Italy e del Made in Florence (pelli pregiate, calzature, accessori). Accesso al mercato - sistema distributivo: • Per la moda Made in Italy, focus particolare boutique indipendenti ed e-commerce; i grandi magazzini di stile tradizionale sono in declino (es. recente annuncio della chiusura The Bay). • Possibilità di forniture "industriali" per i designers e produttori locali (produzione conto terzi di capi di	Raccomandazioni: • Collaborazione con boutique indipendenti e e-commerce di livello medio, medio-alto e alto, showroom e agenti indipendenti; valorizzazione dei canali e-commerce; • Evidenziazione dell'artigianalità e dell'unicità del prodotto fiorentino; considerazione delle possibilità di personalizzazione del prodotto; inclusione nella linea di diverse varianti di taglio e altezza • Orientamento principalmente verso le metropoli di Montréal, Toronto e Vancouver. • La maggior parte dei consumatori canadesi ricercano la Moda Made in Italy più elegante e conservativa. • Prevedere le collezioni invernali solide, tener conto di adattare le collezioni al clima canadese; creazione di una "collezione strategica" • Esplorazione della nicchia delle forniture per l'industria della moda canadese.

abbigliamento; fornitura di pelli lavorati, parti per accessori, tessuti, Trims & Hardware; forniture di moda e merceria, accessori per la confezione ecc.)

Opportunità:

Moda sostenibile e innovazione, athleisure; moda inclusiva; personalizzazione; accessori artigianali; prodotti originali e unici del design Made in Italy; pelletteria; capi funzionali e di buon rapporto qualità-prezzo; moda invernale

ARTIGIANATO

Caratteristiche-chiave:

- Forte apprezzamento per i prodotti unici, di alta qualità e realizzati con tecniche tradizionali; ritorno della domanda per gli accessori artigianali.
- Stile moderno ed eclettico
- Oggetti "design" funzionali
- Personalizzazione
- Importanza del rapporto qualità-prezzo
- La forte presenza delle comunità italo-canadesi facilita il posizionamento delle produzioni italiane.
- Valorizzazione del brand e del riconoscimento della ricca tradizione artigianale fiorentina (ceramica e maiolica, cuoio, marmo, intarsi vari...).

Accesso al mercato - sistema distributivo:

- Negozi di mobili e regalistica; boutique di nicchia (es. presso i musei, spa, hotel di lusso) e gallerie d'arte

Opportunità:

Prodotti artigianali di medio-alta e alta gamma, comparti: pelle, ceramica, complementi d'arredo, accessori design; anche attraverso canale B2C

Raccomandazioni:

- Valorizzare qualità, unicità, autenticità del prodotto Made in Florence; importanza dello storytelling; spiegare la value proposition del prodotto Made in Florence
- Attivare e potenziare i canali B2C, anche attraverso eventi (come fiere locali) o luoghi di attrazione (ad esempio, la locazione di uno spazio presso una galleria d'arte...).
- Partnership con gli agenti, boutique e negozi di medio-alta e alta gamma, ma anche con show room interior designer ("specificatori")
- Collaborazione con influencer locali ("life style"); valorizzare social media

	Possibilità di valorizzare binomio prodotto&territorio per turismo di esperienza (artigianato, saper fare territoriale)	
ARREDAMENTO E DESIGN	Caratteristiche-chiave: • Mercato stimolato dalla crescita del settore edile • Il Made in Italy occupa una nicchia di prodotti di alta e altissima gamma • Cresce la domanda di mobili multifunzionali, sostenibili e di design europeo, in particolare italiano. • I segmenti di spesa in più rapida crescita: mobili per ufficio, mobili da cucina, lampade e illuminazione, tende e drappaggi, divani e sedie imbottite. • Crescita della domanda per gli home office e gli spazi outdoor; il bagno è considerato una zona dedicata al relax. • Personalizzazione di mobili e complementi d'arredo. • Sostenibilità Accesso al mercato - Sistema distributivo: • negozi specializzati, centri di distribuzione, show room degli interior designer e degli importatori. • L'architetto gioca il ruolo di specificatore e può decidere forniture per i progetti; la collaborazione con i general contractors è anche possibile per i progetti più importanti. • Cresce l'importanza del canale e-commerce, soprattutto per i complementi di arredo, "home office", articoli "outdoor". Opportunità ▪ Mobili di alta qualità, design originale italiano, sostenibilità; ▪ stile moderno ed eclettico;	Raccomandazioni: • Nicchie di mercato specifiche (ville di clienti privati, condo di alta gamma, progetti istituzionali e commerciali di alta gamma); • posizionarsi sul canale e-commerce; • evidenziare la storia e l'eccellenza del design fiorentino. • Collaborare non solo con boutique e negozi di medio-alta e alta gamma, ma anche con show room interior designer e architetti ("specificatori") • Per i mobili e materiale per l'edilizia, partecipare alle gare per i progetti governativi e paragonativi con i partner locali; collaborare con sviluppatori immobiliari per fornire soluzioni chiavi in mano

- Progetti con interior designer e architetti, soprattutto per le ville e le “vacation home” del segmento “luxury real estate”
- progetti governativi e paragonativi, (es. musei, uffici del governo federale e provinciale)
- Progetti contract e commerciali (boutique e ristoranti di alta gamma, uffici di avvocati e studi medici di alta gamma, cliniche private, case di lusso per anziani,...)
- Preferenza dei mobili ed accessori Made in Italy di alcune comunità etniche (es. italo-canadesi, libanesi, cinesi, Europa dell’Est...)

AGROALIMENTARE

Caratteristiche-chiave:

- Crescente domanda di prodotti di alta qualità, salutari, autentici e sostenibili;
- Ampliamento gamma di prodotti multiculturali e cucina etnica
- Forte reputazione dei prodotti italiani.
- Made in Italy leader nei comparti: formaggi, Olio EVO, pasta, prosciutti crudi, Conserve di Pomodoro, panettoni, aceti, ed altri ancora.
- Crescita delle diete vegetariane e vegane

Accesso al mercato - Sistema distributivo:

- supermercati, negozi specializzati, gourmet store, negozi di prodotti naturali e biologici, e-commerce e canale specializzato per HoReCa.
- Il Made in Italy raggiunge il mercato principalmente tramite importatori-distributori specializzati nell’importazione di prodotti italiani ed europei, nonché attraverso food broker che collaborano con la GDO.
- Accesso al mercato tramite subforniture industriali per il settore di trasformazione alimentare canadese (es. produzione delle salse, zuppe, piatti pronti ecc.)

Raccomandazioni:

- Puntare su qualità, autenticità e sostenibilità, con un focus su prodotti salutistici, vegani e orientati al benessere del consumatore.
- Collaborare con importatori e distributori, sviluppare l’e-commerce e investire nel settore Ho.Re.Ca.
- Adattare il packaging e l’etichettatura alle normative canadesi.
- Evidenziare la provenienza toscana e le caratteristiche uniche dei prodotti; posizionare i prodotti Made in Florence come premium e autentici attraverso lo storytelling.
- Avviare collaborazioni con influencer locali.
- Dare importanza a un ottimo rapporto qualità-prezzo.
- Considerare la stagionalità del mercato canadese: focus sulle vendite prenatalizie, sui prodotti specifici per l’inverno e per la stagione estiva.
- Sviluppare una strategia per la crescente comunità etnica (prodotti halal e kosher).
- Rispondere all’aumento della domanda di prodotti con shelf life prolungata.
- Essere pronti a collaborare con i marchi privati.
- Valutare opportunità di collaborazioni industriali (conto terzi, fornitura di semilavorati e ingredienti di qualità).

Opportunità:

- Prodotti di alta qualità, biologici, sostenibili, a forte identità territoriale
- canale Ho.Re.Ca.
- prodotti semilavorati e piatti pronti (anche “frozen food”)
- Prodotti innovativi, snack, vegani, bevande funzionali/arricchite
- Nuove partnership con distributori e importatori canadesi meno legati agli USA per garantire approvvigionamenti stabili.

VITIVINICOLO**Caratteristiche-chiave:**

- Il mercato del vino in Canada è stabile, con una crescente attenzione ai vini biologici, a minor residuo zuccherino, e minor grado alcolico
- Crescente consumo di vini bianchi
- I vini italiani sono sempre tra i leader di vendite in Canada
- Predominanza del vino nel mercato delle bevande alcoliche del Québec e una spesa pro capite significativamente superiore rispetto ad altre province canadesi.
- Buone performance del Chianti in QC
- Produzione locale in aumento

Accesso al mercato - Sistema distributivo:

- La distribuzione avviene attraverso monopoli provinciali e negozi specializzati con licenza per alcune province.
- Alberta è l'unica provincia con mercato liberalizzato.

Opportunità:

- Vini di alta qualità, biologici, naturali;

Raccomandazioni:

- I gusti dei consumatori variano da una provincia all'altra.
- Collaborare con agenzie accreditate (o importatori in Alberta), scegliendo i partner in base agli obiettivi e al profilo della cantina fiorentina.
- Presidiare regole del gioco, trend domanda e opportunità delle diverse province
- Partecipare agli eventi locali per rafforzare la presenza sul mercato.
- Collaborare con influencer e attuare una promozione mirata.

- Spazio per vini europei in crescita se applicazione tariffe USA confermate

**SETTORE METALMECCANICO
(MACCHINARI E AUTOMAZIONE
INDUSTRIALE)**

Caratteristiche-chiave:

- Mercato molto dinamico, flussi di importazione in crescita, forte richiesta per l'automazione industriale e digitalizzazione (meccatronica, sistemi di controllo, AI, stampa 3D,...); attenzione crescente alla sostenibilità
- Alta domanda di macchinari personalizzati/ad hoc per le nicchie specifiche del mercato (es. edilizia)
- Ottima reputazione dei macchinari Made in Italy; tradizione fiorentina nella produzione di macchinari di precisione è coerente con la domanda canadese.

Accesso al mercato - Sistema distributivo:

- forniture dirette /distribuzione diretta alle imprese;
- Centri di distribuzione e distributori all'ingrosso (compreso importatori)
- Fornitori specializzati (compreso importatori) che forniscono soluzioni personalizzate per settori come aerospaziale, automobilistico, energia o agroalimentare, con una maggiore enfasi su qualità e innovazione.
- Distributori regionali e rivenditori locali (compreso importatori)
- Agenti/rappresentanti
- E-Commerce industriale
- Accordi strategici con i partner canadesi; joint-venture
- Apertura di filiali in Canada/uffici amministrativi (servizi post vendita in loco)

Opportunità:

Raccomandazioni:

- Offrire prodotti/macchinari di grande valore aggiunto/alto contenuto tecnologico, personalizzazione;
- Verificare più canali distributivi (incluso e-commerce) e più tipologie di clienti (inclusi system integrator e studi di ingegneria che dispongano già di una solida rete di clientela industriale)
- valutare apertura filiale locale - sia per servizi post vendita, sia per la costruzione di partnership con operatori locali e partecipazione gare
- ottenere certificazioni necessarie per il mercato canadese a livello federale e, se del caso, provinciale;
- Possibilità di proporre anche i servizi / e consulenze tecniche.
- Opportunità in Ontario, Quebec, Alberta, e British Columbia vanno declinate in funzione delle differenze produttive delle singole province

- Macchinari per lavorazione del legno, agricoltura, edilizia (progetti di infrastrutture pubbliche, espansione urbana, costruzioni eco-sostenibili ed edilizia abitativa); edilizia green (materiali sostenibili e modulari); automazione industriale (per combattere la carenza di manodopera qualificata), energie rinnovabili, veicoli elettrici (EV): settori correlati
- tendenza in crescita: eCommerce B2B per macchinari e attrezzature industriali
- nuove partnership con aziende canadesi meno dipendenti dagli USA per ridurre i rischi di interruzioni nelle forniture e sostituzione fornitori USA.

TECNOLOGIE VERDI E PULITE

Caratteristiche-chiave:

- **Settori-chiave** per i quali il Canada sta orientando policy e investimenti:
 - A- Energie rinnovabili**
 - B- Smart mobility e batterie elettriche**
 - C- Economia circolare**
 - D- Efficienza energetica e gestione rifiuti**
 - E- Gestione e monitoraggio territorio.**

Energie rinnovabili: Settore energetico in crescita; Dominio dell'energia idroelettrica; Crescita dell'energia eolica; Espansione dell'energia solare; Leadership nella bioenergia.

Politiche e iniziative governative del settore delle energie rinnovabili: Emissioni zero entro il 2050; Sostegno per le comunità rurali e remote; Incentivi per biocarburanti e energia pulita; Piano di Elettrificazione e mobilità elettrica.

Smart Mobility e Batterie Elettriche : Filiera completa per i veicoli elettrici (VE); Settore in espansione; Ricerca e sviluppo nelle tecnologie delle batterie e della mobilità intelligente.

Politiche e iniziative governative del settore della Smart Mobility e delle Batterie Elettriche : Mandati per veicoli a

Raccomandazioni:

- Allineare prodotti e strategie alle priorità del Green Tech canadese;
- collaborare con istituzioni governative e imprese locali; sfruttare incentivi;
- puntare su mercati regionali;
- garantire conformità alle normative;
- partecipare agli eventi del settore;
- stabilire una presenza locale;
- sfruttare gli accordi commerciali internazionali del Canada

emissioni zero entro il 2035; Strategia per i minerali critici; Incentivi per i consumatori; Sostegno importante alla filiera

Economia Circolare : Crescita significativa ma pratiche e tecnologie più indietro rispetto all'Europa. **Politiche e iniziative nazionali del settore dell'Economia Circolare** : Zero Plastic Waste Initiative; Programmi EPR; Obiettivi di riduzione dei rifiuti; Circular Economy Leadership Program per promuovere soluzioni innovative per l'economia circolare; Investimenti in tecnologie verdi; Simbiosi industriale in Québec con la creazione di sistemi a ciclo chiuso per ridurre l'impatto ambientale e migliorare l'efficienza.

Efficienza Energetica e Gestione dei Rifiuti: Settori fondamentali per la sostenibilità; Innovazione nel waste-to-energy ; Crescita economica e occupazionale; Investimenti in tecnologie avanzate. **Politiche e iniziative nazionali dei settori dell'Efficienza Energetica e della Gestione dei Rifiuti** : Low Carbon Economy Fund; Green Homes Initiative; Transition énergétique Québec (TEQ); Plan d'action en gestion des matières résiduelles; Waste-to-Energy investments; Simbiosi industriale in Québec; Regolamenti per l'efficienza energetica; Divieto della plastica monouso; National Zero Waste Council

Gestione e Monitoraggio del Territorio: Dimensioni e Impatto Economico; Focus sulla Sostenibilità; Avanzamenti Tecnologici: Leadership del Québec; Sviluppo Urbano con Focus Ambientale; Sostenibilità Agricola:**Principali Politiche e Iniziative del settore Gestione e Monitoraggio del Territorio** : Fondo per le Infrastrutture Naturali; Politica di Crescita Intelligente; Strategia Nazionale per la Biodiversità; Piano per un'Economia Verde 2030

Accesso al mercato - Sistema distributivo :

- Player tecnologici potenziali acquirenti di soluzioni tecnologiche

- Value Added Reseller (VAR)
- System Integrator
- Forniture industriali (importatori, distributori, agenti di soluzioni per le tecnologie verdi e pulite)
- FDI
- Accordi strategici

Opportunità:

Energie rinnovabili : Soluzioni per lo stoccaggio dell'energia; Sistemi energetici decentralizzati; Produzione di idrogeno verde e infrastrutture; Infrastrutture di trasmissione; Integrazione delle energie rinnovabili nelle industrie pesanti; Soluzioni per la fine del ciclo di vita dei sistemi di energie rinnovabili; Distribuzione di energia rinnovabile nelle aree urbane

Smart Mobility & Batterie Elettriche : Riciclo delle Batterie e Gestione della Fine del Ciclo di Vita; Catena di Fornitura e Lavorazione delle Materie Prime; Infrastrutture di Ricarica Rapida; Stoccaggio Energetico per la Mobilità; Soluzioni di Mobilità Urbana; Elettrificazione dei Veicoli Commerciali; Elettrificazione del Trasporto Pubblico; Prestazioni in Climi Freddi; Griglie Intelligenti per l'Integrazione dei Veicoli Elettrici; Emissions del Ciclo di Vita delle Batterie per Veicoli Elettrici

Efficienza energetica & Gestione dei rifiuti: Tecnologie Avanzate di Recupero Energia dai Rifiuti; Sistemi Intelligenti di Gestione dei Rifiuti; Soluzioni di Economia Circolare per i Rifiuti Industriali; Materiali Edilizi ad Alta Efficienza Energetica e Retrofit; Tecnologie Avanzate di Riciclo per i Rifiuti Elettronici; Gestione dei Rifiuti per Comunità Remote e del Nord; Tecnologie di Cattura e Utilizzo del Carbonio; Discariche Sostenibili e Sistemi a Circuito Chiuso

Economia circolare : Tecnologie per il Riciclo e la Gestione dei Rifiuti, che offrono Soluzioni Volte a Migliorare l'Efficienza e la Scalabilità; Tecnologie per Ottimizzare le Catene di

Approvvigionamento Circolari; Soluzioni di Progettazione del Prodotto Focalizzate su Durata, Modularità e Riciclabilità

Gestione e Monitoraggio del Territorio : Integrazione Raccolta e Analisi dei Dati in Tempo Reale; Modelli di Valutazione del Valore e del Rischio del Territorio; Software Avanzato per la Gestione del Territorio, Strumenti di Mappatura Digitale e Soluzioni Cloud-Based; Tecnologie per la Gestione Sostenibile del Territorio, la Conservazione e il Ripristino degli Ecosistemi, Volte a Ottimizzare l'Uso del Suolo Preservando l'Integrità Ambientale

Nuove partnership con aziende canadesi meno dipendenti dagli USA per garantire l'indipendenza nelle forniture.

DIGITAL E AI

Caratteristiche-chiave:

- Canada è leader mondiale; ecosistema innovativo; alta concentrazione di talenti;
- Domanda crescente di soluzioni digital&IA nei settori della sanità, della finanza e della manifattura
- In generale, maggiori probabilità di utilizzare l'IA per produrre beni o fornire servizi sono le industrie dell'informazione e della cultura, i servizi professionali, scientifici e tecnici e la finanza e le assicurazioni

Accesso al mercato:

- Aziende tecnologiche /media e grandi player tecnologici potenziali acquirenti di soluzioni tecnologiche
- System integrator e distributori di tecnologie/ Value Added Reseller (VAR); agenti di soluzioni per le tecnologie digitali
- Studi di ingegneria
- Istituti di ricerca e laboratori: TTO presso le università

Raccomandazioni:

- Nicchie di mercato specifiche con una domanda crescente in digitalizzazione e IA, come sanità e scienze della vita, finanza e fintech, manifattura intelligente, energia e risorse naturali, e altre ancora.
- Collaborare con partner locali per approcciare il mercato. Ad esempio, una partnership con ricercatori delle università locali o startup può rivelarsi molto utile per sviluppare soluzioni congiunte da proporre sia sul mercato nordamericano che su quello europeo.
- Avviare una collaborazione con un system integrator canadese o con uno studio di ingegneria che disponga già di una solida rete di clienti in Canada e necessità di integrare nuove soluzioni digitali e di IA da offrire alla propria clientela.
- Sviluppare una strategia di marketing mirata.
- Le soluzioni di IA offerte sul mercato canadese devono essere conformi alle normative locali sulla privacy e sulla sicurezza dei dati.

- Start ups
- Venture capitals & business angels per le start-up

Opportunità:

- Soluzioni IA per settori diversificati (sanità, finanza, manifattura); nuove partnership internazionali al di fuori degli Stati Uniti per ridurre la dipendenza

SETTORE FARMACEUTICO

Caratteristiche-chiave:

- Mercato canadese in crescita; settori emergenti: terapie geniche, nanomedicine, medicina di precisione/medicina personalizzata
- Alta domanda di farmaci per malattie croniche e prodotti OTC;
- Importanti investimenti dell'ecosistema innovativo sviluppato (università, istituti e centri di ricerca, laboratori)
- Principali categorie di farmaci venduti in Canada: oncologia; antiartritici; agenti immunologici; psicoterapeutici; terapia respiratoria; cardiovascolari; oftalmici; disturbi neurologici; antivirali
- L'invecchiamento della popolazione: crescente domanda di farmaci per la gestione di patologie croniche tipiche dell'età avanzata,
- Aumento del numero di persone affette da patologie come il diabete, obesità, asma e artrite

Accesso al mercato :

- Catena della subfornitura per Big pharma & aziende multinazionali
- Pmi biofarmaceutiche

Raccomandazioni:

- Nicchie di mercato specifiche (malattie croniche, degenerative, malattie legate all'età avanzata, prodotti OTC, prodotti naturali e nutraceutici; terapie per le patologie complesse; terapie innovative per malattie rare; terapie geniche e cellulari; nanofarmaci; farmaci generici; le alternative bio equivalenti ai farmaci brevettati; farmaci per la salute femminile
- Proporre le soluzioni legate alla sostenibilità ambientale per l'industria farmaceutica
- Collaborare con aziende farmaceutiche canadesi;
- Ottenere le certificazioni necessarie;
- Adattare packaging ed etichettatura;
- Evidenziare qualità e innovazione.
- L'industria farmaceutica è concentrata principalmente nelle aree metropolitane di Toronto, Montreal e Vancouver.
- Potenziali collaborazioni con i partner canadesi:
 - al livello di Ricerca e Sviluppo (R&S) congiunti: Collaborare con istituti di ricerca, università o altre aziende farmaceutiche canadesi per sviluppare nuovi farmaci o migliorare quelli esistenti.
 - 2. Produzione su contratto (CMO) e sviluppo su contratto (CDMO): offrire servizi ai produttori canadesi per la produzione o lo sviluppo di farmaci, supportando le aziende farmaceutiche nella produzione e nello sviluppo dei loro prodotti.

- Start up innovative
- Fondi di capitale di rischio
- Organizzazioni di ricerca a contratto (cros)
- Collaborazioni tra il mondo accademico e l'industria
- Forniture industriali e accordi strategici con i player locali

Opportunità:

- Farmaci specializzati,
- Medicina di precisione/personalizzata,
- Prodotti nutraceutici,
- Maggiore utilizzo della telemedicina
- Soluzioni per la salute mentale e l'obesità
- Impatto del cambiamento climatico sulla sanità: preparazione alle emergenze e alla sostenibilità operativa delle strutture sanitarie
- ricerca e sviluppo di terapie innovative e a incrementare la produzione di medicinali specifici per le esigenze della popolazione anziana; Domanda crescente per i farmaci per curare le malattie cardiovascolari, diabete e disturbi neurodegenerativi; riduzione delle funzioni corporee, alla mobilità limitata e al deterioramento cognitivo.
- Apertura alle soluzioni legate alla sostenibilità ambientale per l'industria farmaceutica (come, ad esempio, nell'industria del packaging)
- Nuove partnership con aziende canadesi meno dipendenti dagli USA per garantire approvvigionamenti stabili.

3. Distribuzione e commercializzazione: Stipulare accordi con distributori locali per la commercializzazione dei propri prodotti in Canada.

4. Joint venture o partnership strategiche: Formare partnership strategiche con aziende canadesi per condividere risorse, conoscenze e mercati.

- 5. Collaborazioni accademiche: Collaborare con università e istituti di ricerca canadesi per progetti di ricerca, sperimentazioni cliniche o sviluppo di nuove tecnologie farmaceutiche