



**Italian Chamber of  
Commerce & Industry**  
IN AUSTRALIA – PERTH INC

L10/50 St George Terrace  
Perth WA 6000 -Western Australia  
[www.icci.asn.au](http://www.icci.asn.au) | [secgen@icci.asn.au](mailto:secgen@icci.asn.au)

# **INTRAPRENDERE UN'ATTIVITA' D'IMPRESA NEL WESTERN AUSTRALIA**

**Guida 2018**



## INDICE

Western Australia – Luogo ideale per intraprendere un’attività d’impresa.....	2
ICCI Perth, Western Australia – Erogazione dei Servizi.....	3
1. Analisi di Mercato.....	3
2. Individuazione dei potenziali partner locali .....	3
3. Contatto con i potenziali partner locali .....	4
4. Intermediazione nella gestione della trattativa .....	5
5. Altri servizi.....	6
I nostri partner istituzionali .....	7
Network Sources .....	8
I nostri sponsor principali .....	9
Allegato 1 – Tariffario ICCI.....	10
Servizio alle Imprese.....	10
Servizi Aggiuntivi .....	10
Recapiti .....	12



## Western Australia – Luogo ideale per intraprendere un'attività d'impresa

Western Australia è una regione economica rilevante e dinamica nell'ambito del territorio australiano ed è riconosciuta come protagonista mondiale in numerosi settori di mercato strategici, tra i quali:

- Idrocarburi
- Minerario e Metallifero
- Agricolo
- Difesa
- Energie rinnovabili

La Camera di Commercio & Industria di Perth ("ICCI"), attraverso servizi di consulenza e studi di fattibilità, è lieta di assistere le imprese italiane che desiderano intraprendere una qualsiasi attività di impresa e stabilire la propria presenza in Western Australia.

Per presenza sul territorio generalmente si intende:

1. Ricerca di una potenziale controparte, quale un importatore o un distributore locale per promuovere la vendita dei prodotti o dei servizi nel mercato locale;
2. Formazione una partnership o una 'joint venture' locale per realizzare un'opportunità di mercato o di settore;
3. Insediamiento tramite una società controllata o fusione per incorporazione di una nuova entità per perseguire una opportunità di mercato o di settore.

Tuttavia ogni modalità' sarà esaminata e illustrata nella sua fattispecie, considerando le opportunità relative al settore.

ICCI ricopre un ruolo chiave per le aziende italiane che intendono allargare il proprio mercato, e sfruttare tutte le opportunità che ne derivano in un mercato solido come quello Australiano.



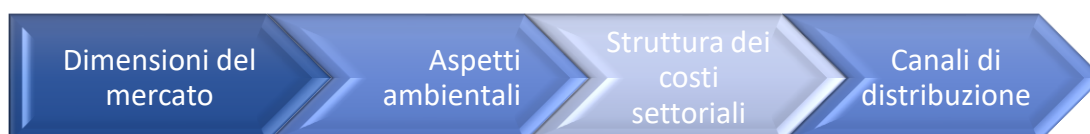
## ICCI Perth, Western Australia – Erogazione dei Servizi

ICCI ha identificato quattro tipologie d'informazione chiave nel processo di erogazione dei propri servizi, come segue:

### 1. Analisi di Mercato

L'analisi di mercato prevede un rapporto di sintesi che tiene conto dei seguenti indicatori locali:

- **Dimensioni del mercato**  
Un profilo del mercato di riferimento, attraverso il nostro accesso a una serie di fonti d'informazione, tra cui enti governativi, associazioni di settore e dati finanziari societari.
- **Aspetti ambientali**  
Un profilo delle attuali condizioni economiche, politiche, normative, demografiche e sociali al fine di stabilire la fattibilità del progetto nel processo decisionale.
- **Struttura dei costi settoriali**  
Un profilo dei costi indicativi sui vari prodotti e ambiti di mercato, che sono applicabili alla specifica richiesta di indagine pervenuta.
- **Canali di distribuzione**  
Un profilo dei canali di distribuzione esistenti e delle relative potenzialità, al fine di stabilire la fattibilità del progetto nel processo decisionale.



### 2. Individuazione dei potenziali partner locali

In questa fase ICCI predispone un elenco dei potenziali partner locali, i quali soddisfano il profilo della specifica richiesta pervenuta.

ICCI analizza la richiesta e crea un elenco personalizzato di importatori/distributori che operano nell'ambito del settore in esame.



### 3. Contatto con i potenziali partner locali

---

Questo servizio consiste nella promozione diretta del prodotto oggetto della richiesta pervenuta, risultante dall'indagine preliminare condotta nella fase precedente.

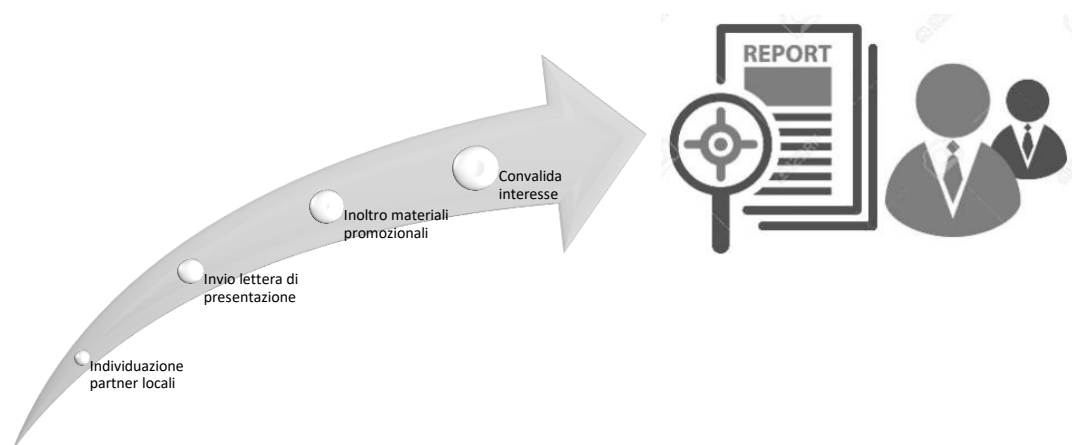
ICCI, a nome del soggetto richiedente, interpella i potenziali partner locali e crea i primi contatti, presentando il prodotto e l'eventuale proposta commerciale del richiedente stesso.

Le fasi principali di questo servizio sono articolati nel modo seguente:

- Individuazione e redazione dei profili dei partner locali compatibili.
- Invio di una lettera di presentazione ai partner locali compatibili, per introdurre il richiedente e i suoi prodotti.
- Inoltro dei materiali promozionali del prodotto (opuscoli, cataloghi, campioni, ecc.) tramite posta elettronica o posta tradizionale o corriere.
- Contatto telefonico diretto ai potenziali partner locali per convalidare l'eventuale loro interesse a ricevere informazioni aggiuntive.
- Successivo contatto per raccogliere feedback e instaurare il rapporto.

Al termine di questa fase, ICCI fornirà al soggetto richiedente, una relazione dei profili dei partner locali interessati ad avviare la collaborazione. Il richiedente potrà quindi contattare direttamente i partner locali interessati per iniziare la trattativa dell'accordo.

Su richiesta, ICCI può inoltre organizzare meeting con i potenziali partner locali.



## 4. Intermediazione nella gestione della trattativa

---

Questo servizio prevede l'assistenza commerciale completa, da parte di ICCI, per la finalizzazione della trattativa in corso tra le parti.

ICCI gestisce lo scambio di informazioni, tra il soggetto richiedente e il partner locale, superando le barriere linguistiche e guidando il richiedente alle procedure locali.



Si dovranno analizzare i seguenti punti fondamentali:

- I prezzi in valuta (da convertire nella valuta corrente in base ai termini e alle condizioni del contratto).
- Le caratteristiche dei prodotti (in conformità alle normative di riferimento, in materia di sicurezza generale del prodotto).
- Normative e procedure doganali in materia di importazioni del prodotto.
- Trasporto, dazi e oneri doganali.
- Modalità di pagamento e garanzie finanziarie per il mittente per la riscossione del credito.



Qualora richiesto, ICCI potrà inoltre assistere con la redazione di un accordo preliminare o di una bozza di contratto per definire i termini e le condizioni tra le parti.



## 5. Altri Servizi

---

I seguenti servizi aggiuntivi sono disponibili su richiesta:

➤ **Servizi personalizzati**

- Eventi promozionali (B2B – B2C)
- Eventi di networking
- Esplorazione delle migliori pratiche di business o di settore
- Organizzazione di missioni in Australia
- Partecipazione a fiere o esposizioni australiane
- Export manager temporaneo (a nome del soggetto richiedente)
- ICCI quale ufficio di rappresenta commerciale temporaneo

➤ **Servizi intermediazione**

- Consulenza legale, fiscale e bancaria
- Agenti spedizionieri
- Consulenza copertura assicurativa
- Soluzioni per risorse umane

Per qualsiasi informazione, vi preghiamo di contattare la Camera di Commercio & Industria del Western Australia ("ICCI") al seguente indirizzo di posta elettronica:

**[secgen@icci.asn.au](mailto:secgen@icci.asn.au)**



## I NOSTRI PARTNER ISTITUZIONALI



Associazione delle Camere  
di Commercio  
Italiane all'Estero



**CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA**



AGENZIA NAZIONALE PER L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO D'IMPRESA



## NETWORK SOURCES



Government of **Western Australia**  
Department of **Jobs, Tourism, Science and Innovation**



Chamber of Commerce  
and Industry WA



GOVERNMENT OF  
WESTERN AUSTRALIA

**Small Business  
Development Corporation**

{Study} **Perth**  
Australia

## I NOSTRI SPONSOR PRINCIPALI



## ALLEGATO 1 – TARIFFARIO ICCI

### Servizio alle Imprese

Market analysis	Euro
Market analysis to determine the suitability of the product or service for the Australian/Italian market, including key statistic data, market segmentation, export/import, concentration, barriers to entry, major players	1,800
Commercial and technological partnership development	Euro
Business needs analysis and prospective commercial/technological partner profiling	1,590
Tailored market analysis and product/service compliance with Italian/Australian regulations	
Customised strategic plan to identify business and technological partners	
Development of a database of prospective commercial/technological partners + Direct contact and promotion of the product/service	1,950
Organisation of business meetings with prospective partners (from 4 to 8 contacts)	
<b>Total</b>	<b>3,540</b>

### Servizi Aggiuntivi

Tailored and Broking services	Euro
<b>Representative desk</b> (short to medium term facility) with ICCI consultant and resources (PC, email address, telephone line, enabling companies to establish a presence in Australia)	1,080 Fee per month
<b>Temporary export manager</b> Acting on behalf of the company in order expand its business	2,520 Fee per month
<b>Inbound and outbound mission organisation</b> Buyers scouting and selection and mission organisation	On application
<b>Company credit reports</b>	On application
<b>Business migration</b>	On application
<b>Industry reports</b>	On application
<b>Legal assistance</b>	On application
<b>Fiscal assistance</b>	On application
<b>Freight forwarding service, custom broker &amp; consultancy</b>	On application
<b>Insurance and cover consultancy</b>	On application
<b>Human Resources solutions</b>	On application
<b>Business Travel itinerary</b>	On application
<b>Banking management and consultancy</b>	On application

## I SERVIZI SONO RISERVATI AI SOLI MEMBRI

E' possibile diventare membro della Camera di Commercio & Industria del Western Australia, compilando il modulo di adesione nel link sottostante:



<http://www.icci.asn.au/wp-content/uploads/2017/08/ICCI-Membership-Form-high-res.pdf>



*Rimaniamo in attesa di incontrarvi nella soleggiata Perth, West Australia*



La Guida ICCI dei Servizi alle Imprese è inoltre disponibile in lingua inglese

## Recapiti

---

**Website** | <http://www.icci.asn.au>

**Facebook Page** | <https://www.facebook.com/icci.perth.wa>

**Indirizzo postale** | **Level 10 - 50 St George's Terrace  
Perth 6000 - Western Australia**

**Indirizzo email** | [info@icci.asn.au](mailto:info@icci.asn.au)

**Telefono** | **+61 8 6323 2310**