

# naturel pour la Côte d'Azur

## « Nous devons arriver à créer une vraie région franco-italienne »

L'ancien président de la CCI Nice-Côte d'Azur a rappelé quelques points « d'histoire ». « Il y a vingt-cinq ans nous avons créé une entité baptisée les Alpes-de-la-Mer pour développer



**Gilbert Stellardo, président honoraire de la CCI Côte d'Azur.**

*l'activité des entreprises françaises en Italie et leur faciliter la possibilité d'aller s'implanter.* » Dans la réalité, les choses semblent moins évidentes et presque ambivalentes. « On s'aperçoit que la peur de voir arriver des entreprises italiennes sur notre sol dépasse l'envie d'aller s'implanter chez nos voisins. » Pour dépasser ces sentiments opposés, Gilbert Stellardo plaide pour une amélioration des dessertes entre Sophia Antipolis, Nice, et Milan. « Car que ce soit en train ou par la route, ça ne va pas. On ne bouge pas assez pour ouvrir le marché potentiel qui existe pour la Côte d'Azur. Même à Cuneo, il y a des possibilités de travailler. Mais il y a encore une barrière. » Peut-être va-t-elle se lever. L'état italien lance en effet une ligne à grande vitesse entre Gênes et Vintimille et fin 2014, il y aura un train Marseille-Nice-Milan avec l'opérateur ferroviaire Thello.

## « Le nouveau créneau : l'investissement locatif »

« Actuellement, 50 % des étrangers qui investissent dans l'immobilier sur la Côte d'Azur sont des Italiens. » Un petit rappel qui a son importance compte tenu du contexte. « On a eu un



**Daniel Falcone, directeur général de la Fnaim.**

*double traumatisme dont il faut se remettre. Côté français l'allongement des délais pour la taxation des plus-values et côté italien, la taxe sur les patrimoines détenus à l'étranger. Tout cela a figé les ventes. Mais nous travaillons sur le créneau de la rentabilité locative. C'est une alternative intéressante pour les propriétaires italiens.* »

Quant à la réciprocité, à savoir les Français qui achètent en Italie, c'est encore timide, mais on y vient. « Il y a notamment un regain d'intérêt pour des biens de famille en Ligurie ou au Piémont. Nos racines transalpines ressortent. »

## « Prêts à accompagner les entreprises »

« Si nous ne sommes pas à l'origine des opérations d'investissement dans un pays étranger, en revanche nous sommes des facilitateurs. Nous voulons nous améliorer. Le financement des nouveaux résidents, on sait faire. Mais pour l'accompagnement des entreprises italiennes qui vont s'implanter sur la Côte d'Azur et surtout celui des entreprises azuréennes en Italie, nous allons monter en puissance. »

Prospection – avec la Coface filiale du groupe caisse d'Épargne – sécurisation des transactions financières, mobilisation de créances

## « La réciprocité est encore plus valable »

Où l'Italie est le premier client des entreprises de la Côte d'Azur, a rappelé Bruno Valentin en donnant quelques chiffres : « 15 % des exportations de la Côte d'Azur vont vers l'Italie. » Mais le flux est surtout inverse ! « L'Italie est le quatrième fournisseur de la Côte d'Azur. Cela va bien plus loin que le BTP et l'artisanat. » Avec plus de 20 000 résidents permanents sur la Côte d'Azur, les Italiens devançant les Anglais et représentant une manne économique. L'attractivité azuréenne s'est également traduite

récemment par l'arrivée à Sophia Antipolis de tout le pôle recherche et développement de la société spécialisée en pièces automobiles, Magnetti-Marelli. Tout cela est très bien mais nous, Azuréens, ne sommes-nous pas un peu en retrait ? « Je pense qu'il faut lever la frontière dans les têtes et dans les faits. Notre voisin compte 60 millions d'habitants, et va accueillir en octobre 2015 l'exposition universelle de Milan. Baptisée "Nourrir la planète, énergie pour la vie", elle est axée sur les hautes techno-

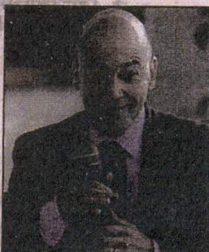


**Bruno Valentin, représentant Yvon Grosso, le président de l'UPE 06.**

*logies, l'écologie industrielle et l'environnement durable. Nous devons profiter de cette opportunité et de notre proximité géographique, culturelle, historique.* »

## « Etre au top dans le bilinguisme »

« C'est vrai que les courants d'échange n'explorent pas et c'est un peu dommage. De quoi a-t-on besoin pour que



**Serge Crouzet, directeur du marché des particuliers et des non-résidents à la BPCA.**

*ça fonctionne ? La chambre de commerce est un rouage essentiel pour orienter les entreprises dans un sens comme dans un autre, mais nous devons de notre côté savoir accueillir les petites entreprises italiennes. » Selon Serge Crouzet, la langue reste tout de même une barrière. « Nous avons deux personnes parfaitement bilingues dédiées à l'ouverture des comptes, aux transferts, à la mise en place des moyens de paiement. Et notre service international à l'Arenas constitue un marchepied pour un accompagnement de qualité dans les Alpes-Maritimes et le Var. »*

## « Bienvenue aux étudiants italiens »

Le responsable de l'ILEC – deux établissements à Nice et Cannes proposant des formations diplômantes – pense lui aussi qu'il est temps de s'affranchir des frontières entre la France et l'Italie dès que l'on prépare son avenir. « Un établissement comme le nôtre peut tout à fait intervenir dans la formation d'étudiants italiens. Je pense notamment au secteur de l'immobilier et du luxe. Les cursus et les diplômes sont reconnus au niveau européen, c'est intéressant. »

L'ILEC propose notamment des BTS tertiaire, arts appliqués et des post-BTS,



**Christophe Dujardin, directeur de l'ilec (Institut libre d'études commerciales Nice).**



**Sous la verrière du consulat général d'Italie, le petit-déjeuner du Club de l'Éco de Nice-Matin sur le thème « L'Italie un débouché commercial naturel pour la Côte d'Azur. »**