

ITALIA-FRANCIA/2 Nonostante le tensioni tra governi, i rapporti d'affari tra Roma e Parigi non segnano battute d'arresto. Ecco per esempio quante chance di cooperazione sono offerte dal settore energetico

L'energia è en marche

di **Angela Zoppo**

Ora che il presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, e il presidente francese, Emmanuel Macron, si sono finalmente incontrati, c'è un retroscena che vale la pena raccontare. Mentre tra Roma e Parigi il barometro segnava tempesta e il vertice del 15 giugno sembrava a rischio, all'Ambasciata italiana in Francia ci si impegnava a mantenere il clima per quanto possibile sereno, per blindare il ricevimento organizzato al Westin Paris Vendome la sera del 14 giugno. Ospiti, un selezionato gruppo di banchieri e imprenditori, pronti a stringersi la mano per la buona riuscita di nuovi rapporti d'affari tra i due Paesi.

A fare gli onori di casa, oltre all'ambasciatrice Teresa Cataldo, c'erano Intesa Sanpaolo e Irefi, l'Istituto per le relazioni economiche Francia-Italia. La notizia della provvidenziale tregua tra Conte e Macron è arrivata in Ambasciata proprio mentre si davano gli ultimi ritocchi al programma, con un occhio già all'indomani, al primo Forum dell'Energia Francia-Italia, organizzato sempre da Intesa Sanpaolo e Irefi, col patronato dell'Ambasciata.

L'eco del braccio di ferro tra governi sulle politiche di accoglienza per i migranti, insomma, qui è arrivata davvero attutita. Si è parlato, al contrario, della spinta alla cooperazione che può arrivare dai lavori preparatori del Trattato del Quirinale, atteso alla firma dopo l'estate (questo almeno era l'obiettivo dell'ex governo Gentiloni). Sul tavolo del Forum di Parigi, sono arrivate perciò tutte le oppor-

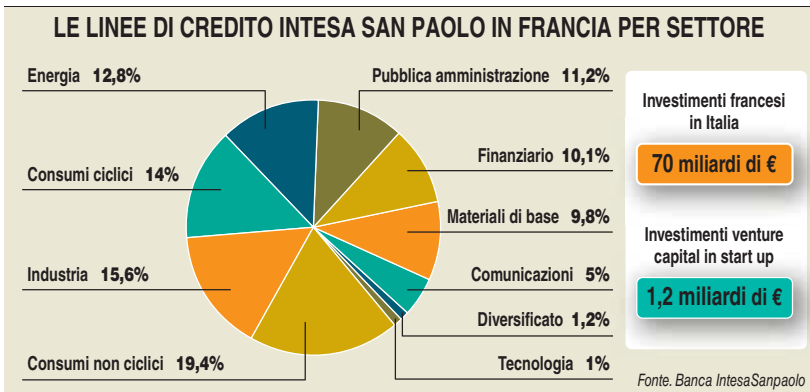
tunità d'affari che si possono aprire con la transizione energetica. Attualmente Francia e Italia hanno profili energetici differenti, sul nucleare per esempio, ma i parametri Ue su de-carbonizzazione, fonti rinnovabili e cambiamenti climatici faranno sì che nel lungo termine i rispet-

tivi piani di sviluppo energetico (Plan Climat e Sen-Strategia energetica nazionale) finiscano per convergere, aprendo a nuove collaborazioni. Anche questo spiega perché Intesa abbia deciso di dedicare il primo Forum proprio all'energia, mettendo insieme Enel,

Engie, Edison, Erg, Falck Renewables, Terna ecc. «A dieci anni dall'apertura alla concorrenza straniera, oggi il mercato energetico francese è pronto ad accogliere nuovi operatori», premette a *MF-Milano Finanza* Adriana Saitta, general manager corporate Intesa Sanpaolo

di Parigi. «Siamo partiti con l'energia perché è il settore nel quale registriamo il maggior numero di relazioni industriali e d'affari tra Italia e Francia». Nel raggio d'azione della banca ci sono, per esempio, le interconnessioni, come l'elettrodotto Piemonte-Savoia, insieme a un pool di altri istituti di credito. Di recente, inoltre, è stato rifinanziato il rigassificatore di Dunkerque. Oggi, quasi il 13% delle linee di credito erogate da Intesa Sanpaolo in Francia riguarda proprio l'energia. «Non escludiamo di poter organizzare altri forum tematici: dalle infrastrutture al lusso sono tanti i comparti che movimentano capitali italiani e francesi», aggiunge Saitta.

Presidiare la piazza francese, infatti, ha un peso ancora maggiore per la banca. «Intesa Sanpaolo segue i grandi gruppi quotati. Con pochissime eccezioni, lavoriamo con tutti i big dell'indice Cac40 e con molte delle prime 120 aziende presenti sui listini francesi», spiega la manager, «Ormai la nostra è una realtà di riferimento anche Oltralpe: Intesa Sanpaolo è la quarta banca dell'eurozona. Essere così forti in Francia ha un'importanza strategica. Parigi è la seconda piazza d'Europa dopo Londra per numero di startup e volumi di venture capital». Resiste però un ostacolo culturale che talvolta si frappone all'esito positivo di contratti e partnership nascenti. Di rimuoverlo si occupa Irefi, che si è dato una missione: cancellare *le paradox de la proximité*, il paradosso della vicinanza, concetto al quale il presidente Fabrizio Maria Romano ricorre per sintetizzare i pregiudizi che ancora oggi caratterizzano i rapporti tra Italia e Francia. Così, sempre più di frequente i consulenti di Irefi affiancano, e talvolta anticipano, il lavoro di advisor legali e finanziari per smussare gli angoli. «In base alla nostra esigenza servirebbe una due diligence del capitale umano, fondamentale per la riuscita come per la tenuta di un partenariato», osserva Romano, «L'errata conoscenza spesso è d'ostacolo al business. Potrei citare casi di partnership che si sono interrotte proprio per questo difetto di origine. Irefi invece agisce come un traduttore di mentalità tra imprenditori italiani e francesi». (riproduzione riservata)



Investimenti francesi in Italia
70 miliardi di €

Investimenti venture capital in start up
1,2 miliardi di €

Fonte, Banca IntesaSanpaolo

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Adriana Saitta



Fabrizio Maria Romano



Il piano Geraci per unire Cina e contratto di governo

di **Andrea Pira**

Al ministero dello Sviluppo economico hanno un piano per massimizzare gli investimenti cinesi in Italia, limitando le acquisizioni predatorie. I rischi legati all'espansione delle imprese del Dragone in Europa sono da tempo all'ordine del giorno nell'agenda comunitaria e lo stesso ex titolare del Mise, Carlo Calenda, aveva messo in cantiere misure per regolare le operazioni condotte da aziende extraeuropee. Con la nomina del professor Michele Geraci a sottosegretario del ministero ora affidato a Luigi Di Maio il tema può tornare di attualità. La visione del professore mira a favorire gli investimenti green-field, ossia le operazioni capaci di generare nuova produttività. Leconomista palermitano, 52 anni, non può essere considerato ostile alla Repubblica popolare. Anzi, in Cina dal 2008, docente alla New York University di Shanghai e alla Nottingham University di Ningbo, altra business school cinese, Geraci ritiene che Pechino possa giocare un ruolo, «per alcuni una sfida, per altri un'opportunità», in ogni singolo punto del contratto di governo tra Lega e Movimento Cinque

Stelle. Il professore è uno dei teorici della convivenza tra reddito di cittadinanza e flat tax, come strumenti per rilanciare la crescita. In primo, scrive sul blog di Beppe Grillo, in quanto arma di difesa dal piano China Manufacturing 2025, pensato per far fare un salto di innovazione e qualità alle produzioni cinesi. La riduzione dell'aliquota fiscale punta invece ad attirare capitali stranieri. Il punto, per il neosottosegretario, è fare in modo che questi investimenti non siano soltanto acquisizioni al 100% di aziende già esistenti (modalità che i compratori cinesi sembrano prediligere), ma possano portare valore aggiunto. Il «Piano Geraci», come lui stesso lo definisce sul suo sito in due video pubblicati lo scorso 8 giugno, prevede quindi di porre paletti o comunque «una struttura azionaria che forzi quanto più possibile l'apporto di valore nell'azienda oggetto dell'operazione». La formula si articola in tre fasi: la prima è una limitazione

della quota azionaria, consentendo agli investitori cinesi di acquisire non oltre il 30% dell'azienda. Segue quindi una verifica dei risultati, per capire se l'ingresso dei nuovi azionisti abbia favorito l'apporto di capitali, la creazione di lavoro, l'apertura al mercato cinese. Soltanto se questi criteri saranno rispettati l'investitore potrà incrementare la propria quota e così a seguire. Lo stesso Geraci anticipa l'obiezione principale a un simile schema: cosa fare con il venditore che vuole incassare subito il 100% del valore offerto dall'acquirente?». La proposta prevede una combinazione di debito e azioni. L'entità cinese pagherà la percentuale dovuta (quindi il 30%) per le azioni, mentre il restante andrà a debito, convertibile in azioni, così da permettere di salire di quota mano a mano che le condizioni di qui sopra verranno soddisfatte. In caso contrario il venditore avrà una call option per richiamare il debito. (riproduzione riservata)



Michele Geraci

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/francia