

DOSSIER THE WINE SIDE OF ITALY

LA WEB SERIE PER FAR
SCOPRIRE QUATTRO VITIGNI
AUTOCTONI ITALIANI

LUXEMBOURG

VI EDIZIONE DELLA SETTIMANA
DELLA CUCINA ITALIANA NEL MONDO

BELGIQUE

FULVIO PIERANGELINI À BRUXELLES
POUR UNE MASTER CLASS EXCLUSIVE



*Performance Charged**

GHIBLI HYBRID

LA PREMIÈRE HYBRIDE DE L'HISTOIRE DE MASERATI.

Découvrez en plus sur maserati.com/lu/fr/modeles/ghibli/hybrid

INTINI

8B ROUTE DE LONGWY

L-8080 BERTRANGE

+352 45 00 47 21



Maserati

Ghibli

Ghibli Hybrid. Consommation de carburant en cycle mixte min - max (l/100km) 8,5 - 9,6 (suivant monte pneumatique et équipements). Émissions de CO₂ en cycle mixte min - max (gr/km) 192 - 216 (suivant monte pneumatique et équipements). Il s'agit de valeurs non définitives, en cours d'homologation. Les valeurs définitives seront disponibles sur le site www.maserati.com

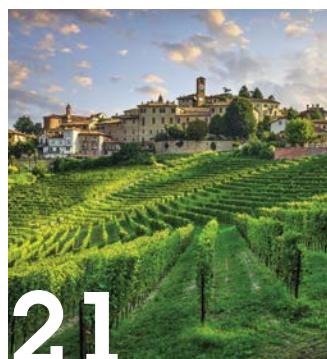
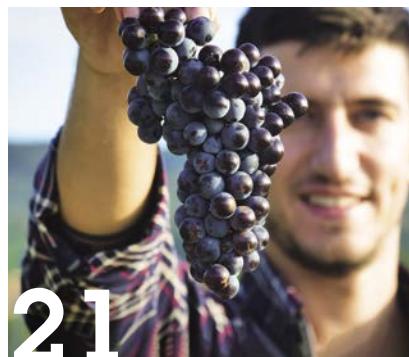
*Performance chargée

INFO ITALIE SOMMAIRE

LUXEMBOURG

- 4** VI Edizione della Settimana della Cucina Italiana nel Mondo
Serata "Italian Street Food" e Conferenza "Italian Food in Space"
- 8** Italian Design Day 2021 in Lussemburgo
Conferenza "Le rôle du Design dans la construction d'un avenir plus durable: enjeux et solutions"
- 9** Distinction honorifique à Madame Luisa Castelli
Officier de l'Ordre de Mérite du Grand-Duché de Luxembourg
- 10** Business Community Italiana a Lussemburgo
XIII incontro annuale
- 11** Nuova Maserati MC20
Scoprite il nuovo modello presso Garage Intini
- 12** Incontri commerciali del settore food & beverage
B2B virtuali e in presenza
- 14** XVI edizione del Master in Private Equity e Fondi d'Investimento
A Lussemburgo dal 21 marzo al 25 maggio 2022
- 16** FAIRLY et INSPIRER
L'engagement de la CCIL dans les projets européens
- 18** Intervista a Giuseppe Capoferri, CEO di Gulliver
A technology company with a human touch
- 20** Nouveaux associés de la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese

21



BELGIQUE

- 25** Roadshow Ferrari Dynamique
L'émotion de conduire une Ferrari
- 26** Un apéritif italien pour lancer «The Authentic Italian Retailer Network»
- 28** The Authentic Italian Retailer Network
Un outil pour acheter d'authentiques produits italiens en Belgique
- 30** Fulvio Pierangelini à Bruxelles pour une Master Class exclusive
- 32** Elead Project: Enhancing VET professionals' skills for e-leadership education and training
- 33** The EU Project "Teseo"
Getting fit for the digital transition
- 34** 35th edition - Imes Day Programme:
Discover the success rate of our students
- 35** Imes Evening & Weekend: discover our new programme dedicated to eu professionals
- 36** A Vérone : Vinitaly «Special Edition»
Un moteur pour l'internationalisation des PME italiennes
- 37** A Milan : Tuttofood 2021
Pari gagnant pour le secteur agroalimentaire
- 38** The Erasmus for Young Entrepreneurs
The road to entrepreneurship is never the same
- 40** Mob4app Project
Strengthening VET professionals for promoting cross-border mobility in apprenticeships
- 41** Da appuntare in agenda
Le prossime attività della Camera di Commercio Belgo-Italiana

DOSSIER

THE WINE SIDE OF ITALY

La web serie per far scoprire quattro vitigni autoctoni italiani

"The Wine Side of Italy" è la web serie dedicata alla valorizzazione dei vitigni autoctoni italiani, realizzata nell'ambito del progetto *True Italian Taste*, e destinata ai consumatori stranieri. Tale progetto, promosso e finanziato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, è realizzato da Assocamerestero in collaborazione con le Camere di Commercio Italiane all'Ester, con l'obiettivo di valorizzare e promuovere i prodotti agroalimentari autentici italiani.

VI EDIZIONE DELLA SETTIMANA DELLA CUCINA ITALIANA NEL MONDO

Serata "Italian Street Food" e Conferenza "Italian Food in Space"

Iradizione e prospettive della cucina italiana: consapevolezza e valorizzazione della sostenibilità alimentare" è il tema portante della VI edizione della Settimana della Cucina Italiana, che si è celebrata dal 22 al 28 novembre 2021 in tutto il mondo.

L'edizione di quest'anno ha unito alla promozione dei prodotti agroalimentari italiani la valorizzazione della Dieta Mediterranea, quale modello di alimentazione e stile di vita sano e sostenibile.



Tale manifestazione è diventata, negli anni, una delle iniziative di punta per promuovere all'estero l'eccellenza della filiera agroalimentare e della tradizione eno-gastronomica italiana, dimostrandosi uno dei pilastri della strategia di internazionalizzazione del Made in Italy delineata nel Patto per l'Export.

Nell'ambito di tale manifestazione la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese e l'Ambasciata d'Italia hanno organizzato due eventi, la Serata gastronomica "Italian Street Food" e la Conferenza "Italian Food in Space".

Serata "Italian Street Food"

La Serata gastronomica dedicata allo Street Food Italiano si è svolta il 22 novembre presso il Ristorante Radici dell'Hotel Sofitel Luxembourg Europe.



L'evento è iniziato con i tradizionali saluti di benvenuto dell'Ambasciatore d'Italia in Lussemburgo, Diego Brasili, e del Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, Fabio Morvilli, e con la presentazione della manifestazione e del tema dell'edizione di quest'anno.

È intervenuto poi il Professore Claudio Cicotti, docente di Letteratura italiana, Teatro e Cinema italiano e Teorie e





pratiche dell'autoscrittura all'Università del Lussemburgo, dove è anche Responsabile della sezione di Lettere italiane e Direttore della Formazione Continua in "Lingua, Cultura e Società Italiana". Il Prof. Cicotti ha introdotto il tema della cucina italiana sottolineando il suo valore e la sua unicità.



È intervenuta poi Maria Cristina Sansone, Delegata dell'Accademia italiana della Cucina a Lussemburgo, che ha fornito un excursus storico-culturale dello street food italiano.



Dalle tracce più antiche, che risalgono agli Egizi, per passare ai Greci e ai Romani, con le loro variazioni e innovazioni, fino ai giorni nostri.



Una cucina nata dall'esigenza primordiale di nutrirsi che oggi rappresenta, nell'epoca della globalizzazione, l'ultima roccaforte della tradizione gastronomica di un territorio. I partecipanti alla serata hanno avuto l'opportunità di degustare un menu a base di piatti tipici dello street food italiano preparati dallo Chef Vincenzo Azzarone del Ristorante "Bastianelli 1929" a Fiumicino, e dallo Chef Yann Castano del Ristorante Radici dell'Hotel Sofitel Luxembourg Europe.



Tra i piatti proposti: Pane, Salsicce e Friarielli, Fritto dal Nord al Sud con Parmigiana di Melanzane, Mozzarella in Carrozza, Arancino di Riso, Risotto Cacio Pepe, Uova e Guanciale, Porchettina di Filetto di Maiale con Caponata di Melanzane e, per terminare, Bignè caramellati.

Conferenza "Italian Food in Space"

Il 24 novembre 2021 si è svolta, invece, presso l'Auditorium di Banque de Luxembourg, la Conferenza dedicata all'alimentazione nello spazio, dal titolo "Italian Food in Space. New technologies and traditional quality products for sustainability and nutritional well-being in outer space". La conferenza ha approfondito il contributo della Dieta Mediterranea italiana al benessere alimentare degli astronauti, con particolare riferimento alla sostenibilità delle coltivazioni in una futura base lunare.



Diego Brasioli, Ambasciatore d'Italia in Lussemburgo, ha aperto la conferenza sottolineando che l'iniziativa trae spunto dalle numerose attività di promozione integrata sin qui realizzate nel settore dello spazio, alla luce dell'intensa collaborazione tra Italia e Lussemburgo. Si tratta, infatti, degli unici due Paesi dell'Unione Europea che fanno parte del progetto Artemis, il programma sviluppato dalla NASA, dalle

aziende di voli spaziali commerciali statunitensi e da altri partner internazionali, tra i quali l'Agenzia Spaziale Italiana (ASI) e la European Space Agency (ESA), con l'obiettivo di far sbarcare la prima donna e il prossimo uomo sulla Luna entro il 2024.



Il programma Artemis rappresenta un ulteriore passo verso l'obiettivo a lungo termine di stabilire una presenza umana autosufficiente sulla Luna. Il progetto getterà le basi per un coinvolgimento del settore privato nella realizzazione di una "economia dell'utilizzo" delle risorse presenti sulla superficie lunare, creando i presupposti per un futuro sbarco dell'uomo sul pianeta Marte.

Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburgese, è intervenuto confermando l'impegno della CCIL nel continuare a promuovere, nell'ambito del Sistema Italia, insieme all'Ambasciata, non solo la cucina italiana



nello spazio ma anche i numerosi ristoranti italiani presenti in Lussemburgo.

In modalità virtuale, sono intervenuti Giorgio Saccoccia, Presidente dell'Agenzia Spaziale Italiana (ASI), Marc Serres, Presidente della Luxembourg Space Agency (LSA), e l'astronauta Luca Parmitano, primo italiano Comandante della Stazione Spaziale Internazionale (ISS), che ha parlato della sua esperienza personale sulle abitudini alimentari durante il periodo trascorso in orbita e delle nuove sfide ed opportunità che attendono l'esplorazione dello spazio nei prossimi anni.



Di grande interesse è stato l'intervento di Valentina Sumini, Visiting Professor presso il Politecnico di Milano e Research Affiliate presso il MIT Media Lab, che ha illustrato i suoi ultimi studi sulle serre idroponiche lunari e marziane, che di recente le sono valse il riconoscimento "NASA Big Idea Challenge".



Successivamente è intervenuto Antonio Salmeri, Professore dell'Università di Lussemburgo, che si è soffermato sulla necessità di una cooperazione a livello internazionale per creare un quadro normativo per l'utilizzo delle risorse nello spazio.

A conclusione dell'evento, Ilario Mosconi, Chef dell'omonimo ristorante stellato in Lussemburgo, ha presentato una ricetta originale di "food in space", basata su ingredienti riproducibili all'interno di una futura serra idroponica sulla Luna o su Marte, e cucinata con tecniche speciali appositamente studiate in collaborazione con il Politecnico di Milano. In linea con lo spirito dell'iniziativa, la ricetta è stata pensata per promuovere i profili nutrizionali della tradizione culinaria italiana e la qualità autentica dei suoi prodotti.



ITALIAN DESIGN DAY 2021 IN LUSSEMBURGO

Conferenza "Le rôle du Design dans la construction d'un avenir plus durable: enjeux et solutions"

In occasione della quinta edizione dell'Italian Design Day in Lussemburgo, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese e l'Ambasciata d'Italia hanno organizzato il 23 settembre, presso il Forum da Vinci, la conferenza "Le rôle du Design dans la construction d'un avenir plus durable: enjeux et solutions". La conferenza ha permesso pertanto di approfondire le modalità con le quali il settore del design si rapporta con gli obiettivi dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile.

Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, e Mirko Costa, Chef de Mission Adjoint dell'Ambasciata d'Italia, al termine dei consueti saluti di benvenuto, hanno presentato il tema dell'Italian Design Day del 2021 "Progetto e materia: nuove sfide per la ripartenza sostenibile del Made in Italy".



Primo relatore della conferenza è stato l'Architetto Enrico Frigerio, designato "Ambasciatore del design italiano" per il Lussemburgo. L'Architetto Frigerio ha iniziato la sua carriera nel Workshop di Renzo Piano e nel 1991 ha fondato il Frigerio Design Group che fa della qualità e del rapporto con l'ambiente il proprio obiettivo primario.

Nel corso della conferenza, l'Architetto Frigerio ha parlato di come l'architettura sostenibile si occupi di progettazione e costruzione di edifici per limitare l'impatto ambientale, ponendosi come finalità progettuali l'efficienza energetica, il miglioramento della salute e del comfort degli utenti. Si tratta di edifici nZEB (Nearly Zero Energy Building) ad elevata efficienza energetica e consumi praticamente nulli.

Alla conferenza è intervenuta poi l'Architetto Daniela Di Santo, Direttore del Fonds Belval, istituzione pubblica responsabile della progettazione, costruzione, gestione, manutenzione e funzionamento dell'area di Belval, storico sito industriale



lussemborghese, importante esempio di riconversione e riqualificazione urbana.

Dopo un'introduzione sulla nascita e sull'evoluzione del Fonds Belval, l'Architetto Di Santo si è soffermata sui principi di pianificazione e costruzione dell'edilizia sostenibile e sull'importanza di sviluppare delle strategie con un impatto positivo che non si limitino a ridurre gli impatti negativi sull'ambiente e sull'essere umano, ma che mirino al miglioramento della qualità sociale, ecologica ed economica dei luoghi e della società, nonché a un utilizzo razionale delle risorse.



La conferenza si è conclusa con la constatazione che il Lussemburgo è un mercato capace di offrire grandi opportunità nel settore costruzioni e in tutta la filiera dell'edilizia. Sono, infatti, numerosissime le imprese italiane coinvolte nella realizzazione di complessi residenziali e commerciali basati su materiali e tecniche sempre più sostenibili.

DISTINCTION HONORIFIQUE À MADAME LUISA CASTELLI

Officier de l'Ordre de Mérite du Grand-Duché de Luxembourg

L'équipe de la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese, avec son Président Fabio Morvilli, souhaite féliciter Madame Luisa Castelli, Directrice de la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese, pour avoir reçu la médaille d'« Officier de l'Ordre de Mérite du Grand-Duché de Luxembourg », par Son Altesse Royale le Grand-Duc, à l'occasion des promotions générales dans les ordres nationaux 2020/2021.

Le Ministre des Finances Pierre Gramegna a conféré, en nom de Son Altesse Royale le Grand-Duc, ladite distinction honorifique pendant une cérémonie qui s'est déroulée le 30 septembre au restaurant Les Jardins d'Anaïs.

Madame Castelli travaille à la Chambre de Commerce depuis 1994 et elle en a assumé la direction en 1998.

Le Ministre Gramegna a souligné qu'elle s'est distinguée pour ses mérites professionnels et pour sa carrière faite de dévouement et de grandes compétences. Elle a toujours contribué au développement des rapports économiques et commerciaux entre l'Italie et le Grand-Duché de Luxembourg, et cela, dans les deux sens.

Sous la direction de Madame Castelli, la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese est devenue la principale référence pour les entreprises italiennes qui ont l'intention de travailler au Luxembourg et pour les entreprises luxembourgeoises qui souhaitent développer leur business en Italie.



BUSINESS COMMUNITY ITALIANA A LUSSEMBURGO

XIII incontro annuale

La Camera di Commercio Italo-Lussemborghese ha collaborato con Deloitte e la Bocconi Alumni Luxembourg nell'organizzazione del tredicesimo incontro annuale della Business Community Italiana, organizzato in modalità webinar il 25 novembre scorso.

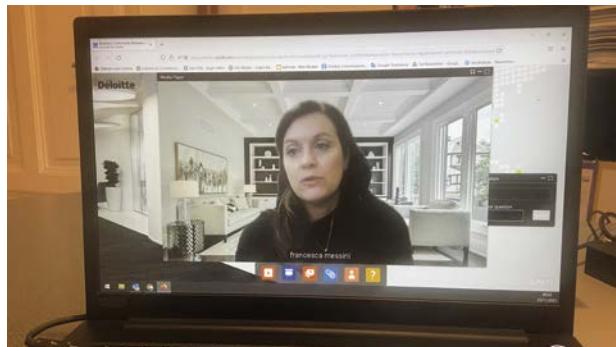
L'incontro è stato aperto da Marco Crosetto, Partner di Deloitte Lussemburgo, che, dopo i saluti iniziali, ha presentato i relatori e le tematiche dell'evento.



Il primo relatore del webinar è stato Alberto Dalmasso, Fondatore e Chief Executive Officer di Satispay, la startup italiana leader nel settore dei pagamenti mobile. Durante il suo intervento, il Dott. Dalmasso ha raccontato l'intuizione alla base del suo progetto imprenditoriale: creare una rete di



pagamento indipendente, senza alcun tipo di intermediazione tra l'utente e il destinatario della transazione. Ad oggi, Satispay si è affermata come primo strumento di pagamento mobile in Italia, una storia di successo destinata a continuare, nel prossimo futuro, in un mercato sempre più diversificato ed internazionale.



Francesca Messini, Partner di Deloitte Lussemburgo, ha trattato, invece, il tema della Central Bank Digital Currency (CBDC), mettendone in luce le caratteristiche principali e gli elementi di novità rispetto alle altre criptovalute in circolazione emesse da enti privati. La CBDC, ha spiegato la Dott.ssa Messini, sarebbe a tutti gli effetti una moneta digitale emessa da una Banca Centrale e, dunque, soggetta alla politica monetaria decisa da quest'ultima. Il successo di questo tipo di moneta dipenderà anche da come evolverà la cultura digitale nelle varie società nazionali. Si tratta, tuttavia, di un tema che, pur lasciando ancora molti punti di domanda, sta assumendo un'importanza sempre più globale.

In conclusione, Raffaele Rech, Partner di STS Deloitte Italia, ha fornito degli aggiornamenti sulla fiscalità internazionale, presentando alcuni dei vantaggi fiscali che saranno probabilmente messi a disposizione delle società di investimento con la nuova legge di bilancio 2021.

NUOVA MASERATI MC20

Scoprite il nuovo modello presso Garage Intini

MC20 è la nuova Maserati, disegnata dal Centro Stile Maserati di Torino; un mix di eleganza e sportività, un autentico capolavoro di stile, che inaugura una nuova Era per la Casa del Tridente.

Una vettura innovativa dove ogni dettaglio di design è funzionale, anche le portiere Butterfly non hanno solo un valore estetico, ma migliorano anche l'ergonomia della vettura stessa e permettono un'entrata e un'uscita dall'abitacolo ottimale.

Sviluppata dal Maserati Innovation Lab e costruita nello storico stabilimento di Modena, Maserati MC20 è 100% Made in Italy.

Una vettura che sotto le magnifiche linee, nasconde un'anima estremamente sportiva con il nuovo motore Nettuno V6 da 630 CV che garantisce un'accelerazione da 0 a 100 km/h in meno di 2,9 secondi e una velocità massima superiore ai 325 km orari.

Il motore brevettato è stato ideato, sviluppato, progettato e costruito interamente da Maserati e utilizza una tecnologia di combustione a precamera derivata dai motori di Formula 1.

La nuova Maserati MC20 è stata premiata come "Best of the Best" ai Red Dot Awards 2021 nella categoria Product Design. Red Dot Awards è un concorso internazionale di design assegnato dal Design Zentrum Nordrhein Westfalen in Germania, che dal 1955 valuta e seleziona i prodotti esteticamente più accattivanti, funzionali, intelligenti ed innovativi a livello mondiale. Ogni anno questa prestigiosa competizione premia l'eccellenza nel campo del design di prodotto, di brand e di comunicazione a livello globale con criteri costantemente aggiornati al contesto socioculturale. Una giuria di 50 esperti internazionali sceglie i prodotti in quasi cinquanta categorie diverse, dalla moda agli accessori, dall'arredamento ai veicoli.

Per maggiori informazioni sulla nuova Maserati MC20 e per effettuare un test drive, vi invitiamo a contattare Garage Intini, distributore esclusivo Maserati a Lussemburgo e nella Grande Regione, socio della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese.

G A R A G E
INTINI
DEPUIS 1971

Garage Intini
8B, route de Longwy L-8080 Bertrange
Tel: (+352) 45 00 47-1



INCONTRI COMMERCIALI DEL SETTORE FOOD & BEVERAGE

B2B virtuali e in presenza

A causa dell'incertezza dell'attuale situazione sanitaria legata al Covid-19, alcuni eventi B2B continuano ad essere organizzati in modalità online, come quelli con le aziende di Frosinone e Latina, organizzati da Assocamerestero in collaborazione con Informare, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Frosinone e Latina, e quelli organizzati da Assocamerestero e Banca Popolare di Sondrio.

Due importanti manifestazioni del settore food & beverage, BuyFood Toscana e TuttoFood, sono state, invece, organizzate in presenza rispettivamente a Siena e Milano.

La Camera di Commercio Italo-Lussemborghese ha preso parte sia agli incontri B2B online che alle due manifestazioni in presenza, selezionando dei buyer del Granducato del Lussemburgo che hanno partecipato agli incontri commerciali.

B2B VIRTUALI CON AZIENDE DI FROSINONE E LATINA

La Camera di Commercio Italo-Lussemborghese ha partecipato agli incontri d'affari virtuali organizzati da Assocamerestero in collaborazione con Informare, azienda speciale della CCIAA di Frosinone-Latina, che si sono svolti dal 23 al 25 giugno 2021.

All'evento, hanno partecipato oltre 40 aziende del settore food & wine dei due capoluoghi laziali, che hanno presentato alcune eccellenze del territorio, tra le quali: l'Olio delle Colline Pontine DOP, il Peperone DOP di Pontecorvo, l'Amaretto alla Visciola e molti vini IGP e DOC.

L'evento B2B è stato realizzato nell'ambito del progetto True Italian Taste, dedicato alla promozione e alla valorizzazione dei prodotti agroalimentari italiani autentici.

BUYFOOD TOSCANA 2021

**BUY
FOOD
TOSCANA**

Giunto alla terza edizione, BuyFood Toscana è l'evento della Regione Toscana e della Camera di Commercio di Firenze, organizzato da Fondazione Sistema Toscana e PromoFirenze, dedicato alla promozione a livello internazionale dell'agroalimentare



certificato di qualità, DOP, IGP, Agriqualità, Biologici, Prodotti di Montagna e PAT della Regione Toscana.

La Toscana è la prima regione italiana per numero di denominazioni e la prima per superficie coltivata certificata. Annovera, infatti, 89 prodotti DOP e IGP, dei quali 31 esclusivamente legati al food, e sono oltre 12 mila gli operatori impegnati nella loro produzione.

L'edizione di quest'anno di BuyFood Toscana si è svolta in presenza a Siena, dal 17 al 20 ottobre 2021, dove si sono tenuti oltre 500 incontri business e 2.000 degustazioni a cui hanno partecipato buyer internazionali provenienti da 19 Paesi.



Per il Lussemburgo, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha selezionato e individuato un prestigioso importatore di prodotti alimentari di nicchia che ha partecipato agli incontri B2B.

TUTTOFOOD - International Food Fair

TuttoFood, la fiera B2B per l'intero ecosistema agroalimentare, si è svolta quest'anno, in presenza, dal 22 al 26 ottobre 2021 a Fiera Milano, in concomitanza con HostMilano, la manifestazione leader mondiale dell'Hospitality.



Con 600 espositori, provenienti dall'Italia e dal mondo, e buyer provenienti da 66 Paesi, la manifestazione si è confermata un punto di riferimento nazionale ed internazionale per il settore food & beverage, e una vetrina che ha permesso all'Italia di presentare sia le piccole produzioni d'eccellenza sia le grandi aziende simbolo del Made in Italy.

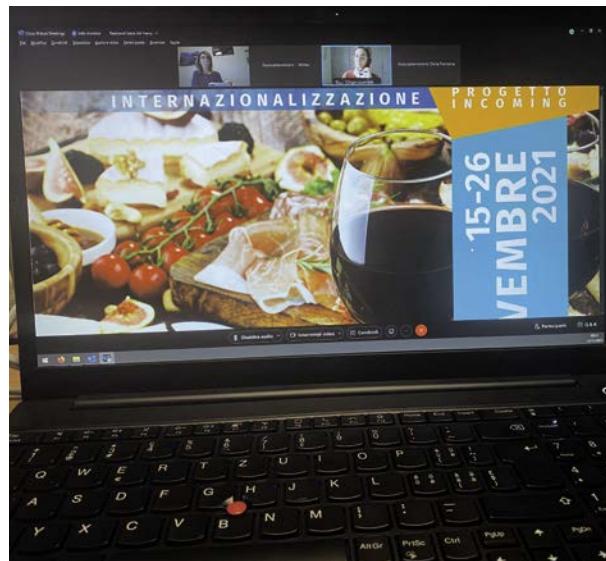
Durante la manifestazione sono state organizzate numerosissime conferenze, show cooking, eventi e corsi di formazione per tutti gli operatori della filiera.

Esperti nazionali e internazionali hanno presentato le novità, le innovazioni e le tendenze del settore.

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha aderito alla manifestazione selezionando due operatori del food & beverage che hanno partecipato agli incontri d'affari in fiera insieme alla delegazione di buyer del BeNeLux.

B2B VIRTUALI

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha aderito al progetto dei B2B virtuali con aziende italiane, organizzato da Assocamerestero e Banca Popolare di Sondrio.



Gli incontri commerciali si sono svolti online dal 15 al 19 novembre e hanno messo in relazione venticinque aziende del settore food & wine, provenienti da nove regioni italiane, con importatori esteri.

PROSSIMO EVENTO B2B

BUYWINE TOSCANA 2022

La dodicesima edizione di BuyWine, la più grande iniziativa commerciale per il settore vitivinicolo in Toscana, si terrà a Firenze l'11 e 12 febbraio 2022.

I vini DOCG, DOC, IGT della regione saranno i protagonisti dell'evento riservato agli importatori di vini di tutto il mondo.

La Camera di Commercio è impegnata nella selezione di buyer del Granducato del Lussemburgo.

Se siete interessati a partecipare, inviate una email a info@ccil.lu

**BUY
WINE
TOSCANA**

XVI EDIZIONE DEL MASTER IN PRIVATE EQUITY E FONDI D'INVESTIMENTO

A Lussemburgo dal 21 marzo al 25 maggio 2022

Sono in corso le selezioni per la nuova edizione del Master in Private Equity e Fondi d'Investimento, organizzato dalla Camera di Commercio Italo-Lussemburghese in collaborazione con House of Training e PwC Luxembourg, che si terrà a Lussemburgo dal 21 marzo al 25 maggio 2022.

Il corso rappresenta per i partecipanti un'importante opportunità di formazione e un concreto strumento di inserimento professionale, grazie anche al sostegno ed alla collaborazione delle Banche e delle Società che sostengono l'iniziativa. Non meno importante, rimane nella memoria di chi ha partecipato anche una coinvolgente esperienza personale, foriera di amicizie, in un contesto fortemente internazionale.

Abbiamo chiesto ad alcuni dei partecipanti delle precedenti edizioni di condividere la loro esperienza.



Vincenzo Giunta, Responsabile della Tesoreria di BPER Bank Luxembourg e Presidente della Luxembourg Financial Markets Association, ha partecipato all'edizione del 2006 del Master in Finanza Internazionale.

"Consiglio vivamente di approfittare di questa opportunità perché, a distanza di quindici anni, il Master è diventato un vero punto di riferimento per le Banche e le Società lussemburghesi".



Davide Visin ha partecipato alla prima edizione del Master in Finanza Internazionale e attualmente è Direttore nel dipartimento fiscale di PwC Luxembourg.

"Il Master mi ha dato la possibilità di conoscere tante nuove culture e di lanciare la mia carriera".



Ugo Cellamare, attualmente Advisor ad Arendt Regulatory and Consulting, ha partecipato al Master in Private Equity e Fondi d'investimento a ottobre 2016.

"Aver frequentato il Master mi ha permesso di affrontare l'ingresso nel mondo dei fondi d'investimento con un background solido e consapevole. L'esperienza, totalmente positiva, mi porta a consigliare vivamente la frequenzazione di tale Master".



Ernano Molino, Investmet Officer presso Fideuram Bank Luxembourg, ha partecipato nel 2016 al Master in Private Equity e Fondi d'Investimento.

"Il Master mi ha dato prima di tutto una famiglia e degli amici e mi ha aiutato ad inserirmi nel mondo del lavoro. Per quello che riguarda la mia carriera, mi ha fornito la formazione necessaria per intraprendere con successo il mio lavoro. Lo consiglio a tutti".



Maurizio Scagliusi ha partecipato al Master in Private Equity e Fondi d'Investimento nel 2015, oggi è Assistant Finance Manager a Nuveen Real Estate, una Investment Company che opera nel settore dei fondi di real estate.

"L'esperienza del Master è stata davvero molto utile e formativa e mi ha permesso di inserirmi con successo nel mondo del lavoro lussemburghese".



Giuseppe Pugliese, Compliance Officer in Eurizon Capital, nel 2016 ha partecipato al Master in Private Equity e Fondi d'Investimento.

"Ritengo che sia stata la scelta vincente per la mia attuale carriera e senza dubbio lo consiglio a chi è appena uscito dall'Università e vuole intraprendere una carriera nel mondo della finanza a Lussemburgo".

SPONSOR

Borse di studio:



Partner principali:



Partner:



FAIRLY ET INSPIRER

L'engagement de la CCIL dans les projets européens

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese continue son engagement dans les projets européens avec FAIRLY et INSPIRER, après avoir conclu avec succès le projet STORYLINES, qui a reçu la mention de « best practice » par Anefore, l'Agence nationale pour la mise en œuvre des programmes européens au Luxembourg.

FAIRLY – « FINANCIAL EDUCATION FOR LEGAL ECONOMY »

FAIRLY est un projet européen visant à améliorer le niveau d'éducation financière



des chômeurs, des ménages et des professionnels, en leur donnant la capacité de se défendre contre les pratiques illégales les plus répandues dans le monde de la finance et de l'économie en développant des « compétences anti-fraude ».

Ce projet part de la constatation du « financial literacy gap » entre les citoyens européens, représentent un défi pour l'Union Européenne et son développement économique. Toute action commerciale, économique ou sociale – payer ses impôts, accepter un emploi, créer une entreprise, signer un contrat de location – requiert des compétences financières de base qui font défaut à de nombreuses personnes. Cela devient particulièrement difficile pour les adultes, car ce manque de connaissances peut constituer un véritable obstacle à la planification de leur vie économique et à la réalisation de leurs objectifs entrepreneuriaux.

Le projet prévoit donc le développement d'un cours de formation sur l'économie légale afin de fournir des outils

fondamentaux à reconnaître et identifier les comportements illégaux dans ces services financiers liés à la vie quotidienne et professionnelle. Ce cours sera accessible sur une plateforme e-learning visant à soutenir l'apprentissage des mécanismes financiers et économiques des groupes cibles du projet, qui auront également à disposition un guide pratique destiné à favoriser la réalisation de choix financiers conscients.

Pour ce qui concerne la première année de projet, les partenaires ont déjà développé le cours de formation sur l'économie légale et sont en train de finaliser la plateforme e-learning. De plus, pour la première fois le 14 et 15 octobre, ils ont eu l'occasion de se rencontrer en présence à Turin, où ils ont examiné l'état d'avancement du projet et planifié les phases suivantes de travail.

La deuxième année de projet sera cependant dédiée à la rédaction d'un guide pratique pour des choix financiers informés et sûrs, et à la dissémination des contenus et des résultats du projet chez ses groupes cibles et parties prenantes. Une activité d'apprentissage est aussi prévue, afin de tester l'efficacité du matériel de formation et de la plateforme, et ainsi offrir un système de formation qui soit valide pour la durabilité du projet.

FAIRLY a une durée de 24 mois, de décembre 2020 à décembre 2022, et est développé par 5 partenaires soigneusement sélectionnés pour atteindre les objectifs du projet. En plus de la CCIL, chef de file du projet, le partenariat se compose de : Coopération Bancaire pour l'Europe (Belgique), Domspain Consulting SL (Espagne), Varna Economic Development Agency (Bulgarie), Hibis AS (Norvège), et le Centro Italiano Opere Femminili Salesiane (Italie).

Pour plus d'informations, consultez le site :
www.fairlyproject.eu





INSPIRER – « INCLUSIVE WORKPLACES FOR SENIOR WORKERS »

Le projet européen INSPIRER vise à éliminer les discriminations fondées sur l'âge dans les lieux de travail et à promouvoir les valeurs d'égalité et d'inclusion en améliorant les compétences numériques et collaboratives des employés de plus de 55 ans.

La hausse constante de l'âge moyen de la main-d'œuvre européenne, conséquence directe de l'augmentation de l'espérance de vie, a renforcé le rôle des employés de plus de 55 ans dans l'économie européenne et dans les États membres. Toutefois, l'approche universelle, ou « one-fits-all », adoptée par les entreprises est actuellement incapable de répondre aux besoins et aux attentes d'une main-d'œuvre multigénérationnelle, en accroissant les risques de malentendus et de formes de discrimination envers les employés de plus de 55 ans.

Pour faire face à ces défis, le projet INSPIRER souhaite contribuer au développement des compétences nécessaires pour créer et maintenir une culture de travail multigénérationnelle, où les générations de travailleurs plus jeunes et celles plus âgées peuvent coopérer et interagir activement, les uns avec les autres, selon une logique d'échange réciproque.

Le projet prévoit donc la création d'un cours de formation sur la culture multigénérationnelle sur le lieu de travail, qui s'adresse aux managers et aux responsables des ressources humaines afin de leur fournir une formation utile à tirer parti du plein potentiel d'une culture multigénérationnelle sur le lieu de travail.

Un outil d'évaluation à 360° de la culture d'entreprise sera aussi créé, afin d'aider les managers et les employés de plus



et de moins de 55 ans à mesurer les éléments qui constituent un lieu de travail multigénérationnel.

Les partenaires développeront aussi une plateforme pour le mentorat transgénérationnel dans les entreprises, qui fonctionnera comme un espace sûr où les employés plus jeunes et ceux plus âgés pourront être jumelés pour offrir un mentorat sur les nouvelles technologies et domaines d'expertise et pour partager leurs idées.

Pendant la première année de projet, les partenaires se sont mis au travail et ont commencé à développer les trois productions intellectuelles prévues par le projet – le cours de formation, l'outil d'évaluation et la plateforme de mentorat transgénérationnel – qui sont déjà bien avancées. De plus, le 10, 11 et 12 novembre, ils se sont rencontrés pour la première fois en personne en Grèce, en occasion d'une activité d'apprentissage et de formation qui leur a permis de travailler ensemble et planifier les prochaines étapes à suivre.

Le projet a une durée de 24 mois, de novembre 2020 à octobre 2022, et est développé par 7 partenaires de 5 différents États membres de l'UE.

En plus de la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese, le partenariat se compose de : TUKE (Slovaquie), qui est le chef de file du projet, ASTRA (Slovaquie), VHS Cham (Allemagne), IDEC (Grèce), OBES (Grèce) et TREBAG (Hongrie).

Pour plus d'informations, consultez le site :
www.inclusiveworkplace.eu

Les projets européens, Fairly et Inspire, sont cofinancés par le programme Erasmus+ de l'Union Européenne.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

INTERVISTA A GIUSEPPE CAPOFERRI, CEO DI GULLIVER

A technology company with a human touch

Abbiamo intervistato Giuseppe Capoferri, Ceo di Gulliver, una software house, socia della CCIL, specializzata nello sviluppo di progetti mobile, custom e off the shelf, con un'attenzione particolare all'IoT, all'AI e Blockchain.



1. Dott. Capoferri, da dove nasce l'idea di Gulliver? Chi è Gulliver oggi?

Gulliver è una software house italiana, che nasce nel 2000 ed è specializzata nello sviluppo di software e soluzioni innovative ready-to-use a servizio delle aziende con l'obiettivo di internazionalizzare il proprio business.

Sono orgoglioso di raccontare che, in questi anni, abbiamo costruito 2 piattaforme per sviluppare il nostro software, abbiamo 5 soluzioni standard a portafoglio e, negli anni, acquisito più di 350 grandi imprese, 1.500 piccole medie imprese, con più di sei milioni di utenti che utilizzano le nostre app in tutto il mondo.

Dal 2005 siamo premium partner Vodafone Italia e la sua fiducia è dimostrata dal fatto che tre delle nostre soluzioni standard sono nella loro price list.

Gulliver lavora da sempre in un'ottica di Open Innovation, un approccio all'innovazione che si basa anche su idee, risorse e competenze tecnologiche provenienti dall'esterno, in particolare da Vodafone, da IOBO (la rete d'impresa di cui facciamo parte), da startup, università di eccellenza, partner importanti, enti di ricerca; Gulliver in realtà non sarebbe ciò che è oggi senza la dedizione dei suoi collaboratori: grandi professionisti con un innato amore per la tecnologia e una grande passione per le sfide.

Io credo fortemente nel valore aggiunto che le nuove generazioni possono portare all'impresa e al mercato. Penso che investire sui giovani sia un modo concreto per investire nel futuro stesso. L'età media in Gulliver è inferiore ai 30 anni.

2. Lavorando in un contesto molto competitivo e in continua evoluzione, che cosa vi contraddistingue? Quali sono i vostri punti di forza?

Ciò che contraddistingue Gulliver dai competitor è la nostra strategia tecnologica che si basa sulle nostre 2 piattaforme proprietarie G-OAL e G-MDCX.

G-OAL (Gulliver Orchestrator & Application Layer), la piattaforma che, grazie a tecnologie di programmazione e storage dati innovative, ci ha consentito di creare un ecosistema tecnologico aziendale nel quale riusciamo in modo efficiente a costruire nuove soluzioni, integrare base dati e software diversi da loro, acquisire dati da componenti IoT e basi dati eterogenee per integrarle e armonizzarle fra di loro.

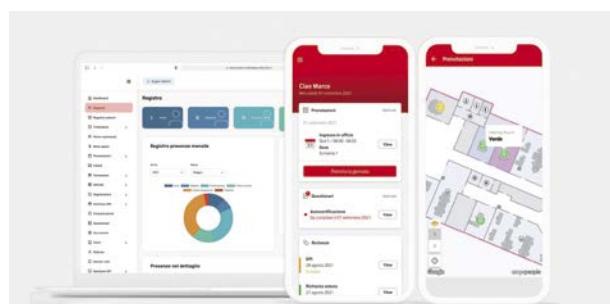
G-MDCX (Multichannel Data Core) è, invece, la piattaforma che utilizziamo per realizzare le applicazioni mobile e web per tutti i nostri clienti.

I dati, anche multimediali, diventano l'attore principale e il data lake che si crea può essere impreziosito dalla Business Intelligence e dall'Artificial Intelligence.

G-OAL e G-MDCX, inoltre, stanno alla base delle nostre soluzioni digitali: G-HR Tech Suite, G-Transport e G-Sales. Rispettivamente suite complete per il mondo HR, utile per gestire lo smart working e il rientro in azienda post Covid e per gestire gli asset e le persone in ufficio; l'ecosistema per efficientare i flussi logistici e di trasporto di un'azienda; il tool a supporto della forza vendita: dalla presa ordine alla gestione del CRM.

Nel settore della logistica in particolare i più grandi trasportatori in Italia sono già nostri clienti.

Lavoriamo con App Mobile integrabili per la gestione inbound e outbound della supply chain e la logistica (tracciamento



merce, digitalizzazione borderò, prova consegna, ETA, gestione piazzali, kpi, app del cliente, etc..) sia per flotte dirette che indirette. Realtà come BRT, DHL, Italtrans, Number1 e tante altre aziende in diversi settori utilizzano le nostre App.

Le nostre sono tutte soluzioni altamente personalizzabili e integrabili che vengono utilizzate sia da PMI sia da grandi aziende che multinazionali.

Inoltre, ci tengo a sottolineare che, grazie ad un costante aggiornamento del nostro know-how tecnologico e una continua attenzione alle nuove tecnologie, Gulliver accompagna il cliente a 360 gradi nel suo percorso di digitalizzazione.

Intelligenza Artificiale, IoT e Blockchain sono alcuni dei trend digitali di cui Gulliver si fa promotore attraverso le proprie piattaforme e la partecipazione ad un ricco ecosistema di partnership che impreziosiscono la nostra proposizione sul mercato.

3. All'inizio del 2020, in Italia una delle città più colpite dalla pandemia è stata proprio la zona di Brescia, sede del vostro headquarter; ciononostante siete stati in grado di reagire e trovare persino la forza di crescere e migliorare! Quale è stato il fattore trainante, il vostro segreto?

Il tema della pandemia in Gulliver è stato sicuramente piuttosto sentito, considerata anche la posizione della nostra sede italiana che, come anticipato, nella fase iniziale è stata una delle città più colpite a livello europeo.

Abbiamo attivato fin da subito tutte le procedure di smart working per facilitare e mettere in sicurezza tutti i nostri lavoratori. A supporto di questa attività, sicuramente un ruolo fondamentale è stato giocato dalla nostra soluzione aziendale G-HR Tech Suite.

Grazie a questa suite abbiamo potuto: continuare a comunicare in modo efficace e continuativo con i nostri colleghi, inviare questionari e documenti per sottoscrizione digitale, pianificare, programmare e fare il consuntivo delle attività giornaliere.

La nostra strategia si è rivelata non solo un supporto pratico ed efficace nei mesi di lockdown, ma anche durante la fase di rientro. Con la nostra piattaforma siamo riusciti ad adattare G-HR Tech Suite alle richieste del mercato e a trasferire il nostro know-how all'esterno aiutando così tutti i nostri clienti e le aziende in seria difficoltà a gestire al meglio il rientro e le nuove esigenze aziendali.

Abbiamo poi integrato un tool di prenotazioni a 360 gradi che permette di prenotare tutti gli asset aziendali (scrivanie, sale riunioni, auto aziendali etc.), le mappe indoor per la prenotazione e navigazione nel building, la gestione dei corsi di formazione e tante altre funzionalità.



Da ultimo, anche tutta una parte di validazione del green pass, previo accesso agli spazi aziendali, che già da qualche mese è diventata obbligatoria per le aziende italiane. Abbiamo integrato nella nostra piattaforma G-OAL le librerie applicative europee per fornire una soluzione certificata e a norma con tutte le normative in vigore. Questa scalabilità e flessibilità è sempre stata un punto di forza per Gulliver e ci permette di essere molto competitivi sul mercato.

4. In Italia siete ormai una realtà ben affermata e riconosciuta. Quali sono i vostri prossimi obiettivi? Perché avete deciso di puntare sul Lussemburgo?

Dal momento in cui ci siamo resi conto che le nostre soluzioni, già leader in Italia, erano esportabili all'estero, abbiamo iniziato a seguire un piano di internazionalizzazione vero e proprio.

Facendo una attenta analisi di mercato, abbiamo individuato nel Lussemburgo una piazza di interesse a livello tecnologico sempre più importante. Inoltre, la sua posizione strategica al centro dell'Europa e la sua multiculturalità sono sicuramente un punto di forza non indifferente.

In una realtà ambiziosa, stabile ma anche in continua crescita come il Lussemburgo, pensiamo che la nostra esperienza ventennale unita alla piattaforma G-OAL, così come i nostri prodotti G-HR Tech Suite e G-Transport, possano incontrare il favore di un mercato internazionale e crescere nel tempo proprio perché sviluppati con basi e sistemi innovativi costantemente aggiornati e guidati da una strategia digitale di crescita e armonizzazione che ci accompagna da sempre.

L'analisi, l'integrazione e l'orchestrazione dei dati non sono più solo un fattore puramente tecnico, ma un pilastro strategico del business, noi ne abbiamo fatto una piattaforma: G-OAL.

La digitalizzazione oggi non è solo una grande opportunità, ma una condizione necessaria per migliorare l'organizzazione, l'efficacia, la sostenibilità e la riduzione dei costi delle aziende.

È un fattore critico di successo!

NOUVEAUX ASSOCIÉS

DE LA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE

Comité de Patronage et Support :

■ BANQUE INTERNATIONALE À LUXEMBOURG S.A

■ 69, route d'Esch L-2953 | LUXEMBOURG
■ Tél : (+352) 45 90 62 29
M. Pietro ROSOLIA, Senior Business Development Manager - Wealth Management
Banque

■ DEUTSCHE BANK LUXEMBOURG S.A.

■ 2, Boulevard Konrad Adenauer L-1115 LUXEMBOURG
■ Tél : (+352) 42 12 23 730
M. Luca DERLIN, Head of IPB Luxembourg
M. Gianluca GIANNINI, Head of Italian Desk Luxembourg
Banque

Sociétés :

■ BERLITZ LANGUAGE AND BUSINESS

TRAINING SARL

■ 89-93, Grand-Rue L-1661 LUXEMBOURG
■ Tél : (+352) 26 38 32 48 | www.berlitz.lu

M. Fabrizio BRAMARDI Sales Manager
École de Langues

■ STUDIO TOSI

Via Torino, 151/A
I-30172 VENEZIA-MESTRE
25, Boulevard Royal | L-2449 LUXEMBOURG
■ Tél : (+39) 041 53 22 799
luxembourg@studiotosi.com
www.studiotosi.com
M. Loris TOSI, Professeur et Avvocato
Mme Lucrezia MAZZONETTO,
Dottore Commercialista
Conseil juridique et fiscal

■ WAVESTONE LUXEMBOURG S.A.

12, rue du Château d'Eau
L-3364 LEUDELANGE
■ Tél : (+352) 621 321 053

www.wavestone.com

M. Alessandro ZAMBONI, Partner
M. Hugo BARTHELS-GUILLET, Head of Marketing & Communication
Consultancy

Personnes physiques :

■ CARACCIOLI MARIA TERESA

■ 66, Boulevard Napoléon 1^{er}
L-2210 LUXEMBOURG
■ Tél : (+352) 26 45 84 20
GSM : (+352) 661 100 615
Avocat

■ DI SANTO DANIELA

Architecte et Directeur du Fonds Belval



Italian food e-commerce

No queuing. No parking.

No heavy bags.

**Just your favorite
Italian ingredients.**



tasto_eu



TASTO - Italian food e-commerce

www.tasto.eu





THE WINE SIDE OF ITALY

LA WEB SERIE PER FAR SCOPRIRE QUATTRO VITIGNI AUTOCTONI ITALIANI

The Wine Side of Italy" è la web serie dedicata alla valorizzazione dei vitigni autoctoni italiani, realizzata nell'ambito del progetto True Italian Taste, e destinata ai consumatori stranieri. Tale progetto, promosso e finanziato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, è realizzato da Assocamerestero in collaborazione con le Camere di Commercio Italiane all'Ester, con l'obiettivo di valorizzare e promuovere i prodotti agroalimentari autentici italiani.

Seguendo un'immaginaria "strada del vino", il critico enogastronomico Luca Iaccarino, con l'aiuto di esperti sommelier dell'Associazione Italiana Sommelier, ha attraversato l'Italia per scoprire quattro vitigni: il Susumaniello in Puglia, l'Arneis in Piemonte, il Pecorino nelle Marche e, infine, il Tai Rosso in Veneto.

Nel corso di questo tour sono state approfondite la storia e le peculiarità di questi vitigni e dei loro vini, nonché i possibili abbinamenti con i prodotti tipici e le ricette del territorio.

La web serie "The Wine Side of Italy", è disponibile al seguente link:
<https://trueitaliantaste.com/thewinesideofitaly/>

Tale iniziativa deriva dall'importanza che gioca l'Italia nel settore vinicolo. Secondo uno studio di Assoenologi, Ismea e l'Unione Italiana Vini, l'Italia si riconferma nel 2021 leader mondiale nella produzione di vino, con una produzione che quest'anno sfiorerà i 44,5 milioni di ettolitri, davanti a Spagna e Francia che registreranno rispettivamente una produzione di circa 40 milioni di ettolitri e di 33,3 milioni di ettolitri.

Inoltre, secondo una stima di Coldiretti, il fatturato relativo alla produzione di vino sarà nel 2021 superiore a 11 miliardi. Tale importante risultato deriva dall'aumento dei consumi interni e delle esportazioni e dall'eccellenza della produzione vinicola italiana che conta 602 varietà iscritte al registro viti, con 332 vini a denominazione di origine controllata (DOC), 76 vini a denominazione di origine controllata garantita (DOCG) e 118 vini a indicazione geografica tipica (IGT).

A livello nazionale, le principali regioni produttrici di vino sono il Veneto (oltre 10 milioni di ettolitri), Puglia (8,5 milioni di ettolitri) seguite da Emilia-Romagna (6,7 milioni di ettolitri) e Sicilia (3,9 milioni di ettolitri). La sola produzione di queste quattro regioni è pari al 60% della produzione nazionale.

Scopriamo ora le caratteristiche dei quattro vitigni autoctoni italiani messi in risalto da "The Wine Side of Italy".

SUSUMANIELLO ■ PUGLIA

Il vitigno Susumaniello è registrato ufficialmente nel Catalogo nazionale varietà di vite dal 1974. La sua superficie coltivata a livello nazionale ammonta a 50 ha.

Si tratta di un vitigno a bacca nera, di probabili origini dalmate, diffuso in Puglia, soprattutto nella provincia di Brindisi. Il suo nome deriva, probabilmente, dalla grande produttività di questo vitigno che ha la tendenza a caricarsi in modo quasi spropositato di grappoli di uva, proprio come un somaro.

Gli acini di questo vitigno hanno una dimensione media, una forma sferoidale e una buccia pruinosa, di medio spessore, poco consistente e di colore blu-nero.

Dal Susumaniello è possibile ottenere grandi vini rossi, sia in purezza che in

abbinamento con altri vini del territorio. Il vino prodotto da questo vitigno si caratterizza per un colore rosso rubino particolarmente intenso. Al naso e al palato, questo vino si presenta con gusto tannico deciso ed un frutto molto ben espresso, che ricorda amarene, ciliegie e cioccolato fondente. Si distingue poi per una leggerissima nota speziata e per un sentore di erbe mediterranee, che richiama la costa adriatica dove è coltivata questa vite.

Un vino che è molto apprezzato non solo in Italia ma anche all'estero e, in particolare, in Gran Bretagna, tanto da conquistarsi il simpatico soprannome "Susy".

Questo vino si sposa alla perfezione con i piatti tipici della tradizione pugliese, come le rape 'nfuocate e il formaggio primo sale ma anche con i sughi di carne, selvaggina e altri tipi di carne cotta alla brace.

ARNEIS ■ PIEMONTE

Il vitigno Arneis è un vitigno a bacca bianca presente principalmente in regione Piemonte, soprattutto nella zona del Roero e delle Langhe. È registrato ufficialmente nel Catalogo nazionale varietà di vite dal 1970.

Gli acini del vitigno Arneis sono piccoli, di forma ellissoidale e hanno una dimensione media, con una buccia pruinosa e di colore verde-giallo.

La coltivazione di quest'uva è tipicamente localizzata sulle rive del fiume Tanaro, zona dal terreno sabbioso, che conferisce al vino una certa sapidità al gusto.

Il colore è giallo paglierino di bella intensità, mentre il suo profilo olfattivo è generoso ma, al tempo stesso, delicato. Al palato, si percepiscono note floreali





e di frutta a polpa bianca, con un gusto zuccherino, una leggera nota di nocciola e un finale che ricorda la mandorla. La delicatezza degli aromi contrasta con un corpo relativamente pieno, il che rende questo vino dalla bassa acidità molto adatto ad essere abbinato con alcuni piatti locali, come fassona, vitello tonnato, funghi fritti, tartufi e la tonda gentile delle Langhe.

La produzione di questo vino ammonta a circa sei milioni e mezzo di bottiglie

all'anno, e il 60% viene destinato all'esportazione.

PECORINO ■ MARCHE

Il Pecorino è un vitigno a bacca bianca, autoctono del territorio marchigiano e coltivato soprattutto tra i monti sibillini ma è presente anche in Abruzzo.

È registrato ufficialmente nel Catalogo nazionale varietà di vite dal 1970. La

sua superficie coltivata a livello nazionale ammonta a 1100 ha.

L'origine del suo nome non è chiara. Probabilmente, deriva dall'appetibilità di questa vite per le pecore al pascolo o, semplicemente, dal fatto che è maggiormente presente in regioni tradizionalmente dedito alla pastorizia.

Il suo vitigno si contraddistingue per la presenza di acini piccoli e di media dimensione, con una forma sferoidale e una buccia pruinosa e di colore verde-giallo.

L'uva del Pecorino, vinificata in purezza, permette di produrre un vino intenso e di spessore, dal colore giallo paglierino. I profumi che sprigiona al calice sono molto marcati, con essenze erbacee che richiamano frutti a polpa gialla, come albicocca e pesche, ma anche fiori gialli, come camomilla e fieno. Non mancano note di minerali ed erbe aromatiche, come timo e maggiorana. Al palato, si contraddistingue per la sua struttura ampia, e per la sua acidità e persistenza.



Questo vino, oltre ad essere ottimo con crudità di pesce ed ostriche, si abbina perfettamente con la cucina del territorio d'origine. Da provare con il ciauscolo, il pecorino dei sibillini, le olive ascolane e con piatti elaborati di carni bianche come il coniglio in porchetta.

TAI ROSSO ■ VENETO

Il Tai Rosso è un vitigno a bacca nera coltivato prevalentemente sui Colli Berici, nel vicentino. Si pensa, tuttavia, che questa tipologia d'uva sia originaria della penisola iberica e che sia arrivata nel Nord Italia in tappe successive, passando per la Sardegna e per la Francia meridionale.

Il nome Tai Rosso è stato adottato solo recentemente, a seguito di una controversia giudiziaria risalente al 2007 in cui l'Ungheria aveva contestato la precedente denominazione di "Tocai Rosso". È noto anche con i nomi di Alicante, Cannonau o Barbarano, a seconda della zona di coltivazione.

Si tratta di un vitigno particolarmente duttile, che ha dato vita, nel tempo,



anche a vini in versione spumante e passita, quest'ultima molto adatta ad accompagnare piatti strutturati a base di anatra o selvaggina.

Il colore del vino è di un brillante rosso rubino. Al naso, è vinoso, intenso, ampio. Al palato, esprime note di frutti rossi, come fragola e mora, con un leggero ricordo erbaceo di ciliegia e viola. Si distingue per equilibrio, fre-

schezza e un giusto apporto tannico, amarognolo e dal possibile sentore di lampone e retrogusto di mandorla.

Per la sua duttilità, è abbastanza versatile nell'abbinamento, riuscendo ad accostarsi bene sia a piatti a base di pesce che di carne, come la soppressa vicentina, la zuppa di trippe e il baccalà alla vicentina. Piatto forte del territorio è anche il risotto a base di Tai Rosso.



ROADSHOW FERRARI DYNAMIQUE

L'ÉMOTION DE CONDUIRE UNE FERRARI

Le 28 octobre dernier, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne invitait ses membres des catégories Develop et Expand à vivre une expérience inoubliable en participant au Roadshow Ferrari Dynamique organisé par Ferrari et Francorchamps Motors Brussels auprès du concessionnaire à Wavre, membre de la CCBI.

A leur arrivée, les participants ont d'abord reçu un briefing technique avant de monter dans la Ferrari de leur choix, la Ferrari Portofino ou la Ferrari Roma, pour effectuer un test drive d'une heure en compagnie d'un instructeur officiel de la marque.



Après avoir ressenti toute l'émotion d'être au volant d'une Ferrari, les membres ont partagé leur expérience avec les autres participants lors d'un cocktail offert par Young Charly et réservé exclusivement aux membres de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne en présence de S.E. l'Ambassadeur d'Italie, Francesco Genuardi.

FERRARI ROMA : LA NUOVA DOLCE VITA

La Ferrari Roma, le nouveau coupé 2+ à moteur central avant du Cheval Cabré, se caractérise par des proportions raffinées et un design intemporel associés à des performances et une tenue de route sans précédent. Par son élégance et son style distinctifs,



la voiture est l'incarnation contemporaine de l'insouciance et du plaisir qui caractérisent la Rome des années 50 et 60. La Ferrari Roma représente le summum des performances dans cette catégorie, grâce à son V8 turbo. Dans cette version, le moteur atteint 620 chevaux à 7 500 tr/min et est associé à la nouvelle boîte 8 vitesses DCT introduite sur la SF90 Stradale.

LA FERRARI PORTOFINO M : UNE HISTOIRE EN CONSTANTE ÉVOLUTION

La Ferrari Portofino M, dont le nom est accolé à la lettre M de Modificata (modifiée), est l'évolution de la Ferrari Portofino. Le Spider GT 2+ du Cheval cabré foisonne d'innovations techniques et design comme la boîte de vitesses à double embrayage et 8 rapports et le Manettino à 5 positions, une nouveauté absolue pour les Gran Turismo décapotables de la Maison de Maranello.

À bord de la Ferrari Portofino M, chaque voyage est une (re)découverte. Son moteur fait partie de la famille des moteurs turbo V8 élus « International Engine of the Year » (Moteur International de l'Année) quatre années consécutives. Il développe 620 ch, soit vingt de plus que la Ferrari Portofino.



UN APERITIF ITALIEN POUR LANCER « THE AUTHENTIC ITALIAN RETAILER NETWORK »



Le 6 septembre dernier, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne organisait un apéritif convivial aux couleurs de l'Italie dans le cadre du projet *True Italian Taste* avec la participation de l'ENIT, l'Istituto Italiano di Cultura de Bruxelles et l'Associazione Cuochi Italiani in Belgio – Federazione Italiana Cuochi. Durant la soirée, la CCBI lançait officiellement le projet « The Authentic Italian Retailer Network » qui vise à réaliser une cartographie des points de vente au détail qui offrent un assortiment de produits italiens authentiques en Belgique.

Au cours de la soirée, le Secrétaire Général, Marco Iacuitto, a expliqué comment adhérer à cette nouvelle initiative de la Chambre. Le Consul Général de Charleroi, David Michelut, a également souligné l'importance du projet *True Italian Taste* et des initiatives de la Chambre en ce sens. Carmelo Sita, Sales Manager de la société SITA, grand importateur de produits italiens en Belgique, membre de la CCBI et nouvel adhérent du réseau « The Authentic Italian Retailer Network », s'est également exprimé pour promouvoir et défendre toujours plus le *Made in Italy* authentique en Belgique.

L'événement a réuni plus de soixante participants, principalement foodbloggers, importateurs, chefs, restaurateurs et membres de la CCBI, autour d'une dégustation de produits italiens authentiques dans le cadre pittoresque de l'hôtel Le Val-Fayt, une ancienne ferme du 18^{ème} siècle à Fay-lez-Manage.





THE AUTHENTIC ITALIAN RETAILER NETWORK

UN OUTIL POUR ACHETER D'AUTHENTIQUES PRODUITS ITALIENS EN BELGIQUE

Dans le cadre du projet *True Italian Taste*, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne recense les magasins, traiteurs et restaurants en Belgique qui proposent des produits alimentaires authentiquement *Made in Italy*. Avec cette initiative, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne veut non seulement promouvoir la culture culinaire italienne en aidant les consommateurs à identifier les produits italiens authentiques par des choix plus conscients, mais également combattre le phénomène *Italian Sounding*.



Les points de vente des petites chaînes de distribution, les épiceries, les épiceries fines, les cavistes, les pâtisseries, les boutiques en ligne indépendantes ainsi que les boulangeries, les cafés et les restaurants qui vendent des produits alimentaires en provenance d'Italie peuvent rejoindre le réseau « *Authentic Italian Retailer Network* ».

Tous les détaillants affiliés reçoivent également le label *Authentic Italian Retailer Network*.

Info : business@ccitabel.com

LE PROBLEME D'ITALIAN SOUNDING

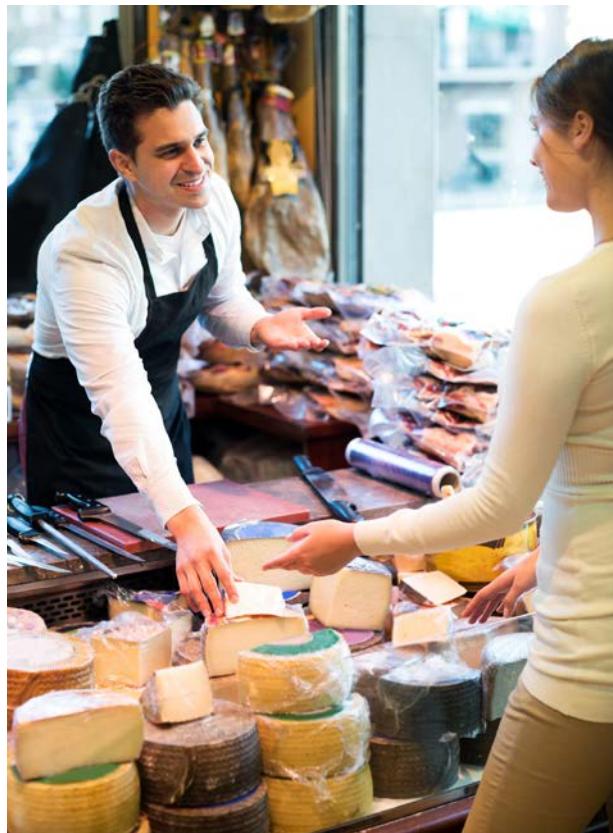
Les produits alimentaires italiens sont synonymes de goût, de durabilité et de qualité. On parle d'*Italian Sounding* lorsque des entreprises non italiennes s'approprient un nom à consonance italienne, mettent un drapeau italien sur l'étiquette ou utilisent des expressions italiennes pour faciliter la commercialisation de leurs produits. L'industrie alimentaire italienne perd à elle seule plus de 100 milliards d'euros chaque année à cause des produits qui s'approprient l'identité italienne sans réellement être *Made in Italy*.

Dans les magasins belges, six aliments sur dix qui font référence à l'Italie ne sont pas du tout italiens. Les consommateurs, les commerçants et les restaurateurs doivent donc être très attentifs pour vérifier si un produit porte vraiment la mention *Made in Italy*.

C'est pourquoi le « *Authentic Italian Retailer Network* » est un outil pratique pour savoir où acheter des produits italiens authentiques en Belgique.

COMMENT REJOINDRE LE RESEAU ?

Pour rejoindre le réseau « *Authentic Italian Retailer* », un détaillant doit avoir un minimum de cinq marques italiennes authentiques dans son assortiment et proposer au moins un produit par marque.





**Ai 6 Angoli
Concept Store**

Rue du Postillon, 9 1180 Uccle
Mardi – Samedi : 11h00 – 22h00
Lundi et Dimanche : fermé
Tél. : +32 (0)2/280.41.04
ai6angoliconceptstore@yahoo.com



**Belli e Buoni
Comptoir d'Italie**

**Avenue de Tervueren, 36
1040 Bruxelles**
Lundi – Samedi : 10h00 – 19h00
Tél. : +32 (0)2/534.03.96
www.belliebuoni.be
info@belliebuoni.be



Casa del mio Nonno

**Thierry Stramare
Rue Ronheu, 34
4480 Hermalle-sous-Huy**
Vendredi : 16h00 - 19h00
Samedi : 10h00 - 17h00
Sur rendez-vous
GSM : 32 (0)471/ 09.90.91
www.cdmn.eu
casa.del.mio.nonno@gmail.com



Casa Italiana

**Rue Archimede, 39
1000 Bruxelles**
Lundi – Vendredi : 9h00 – 19h00
Tél. : +32 (0)2/733.40.70
www.casaitaliana.be
info@casaitaliana.be



Con Gusto

**Rue de Linthout, 208
1040 Etterbeek**
Lundi – Mardi : 12h00 – 14h30
Mercredi – Vendredi : 12h00 – 14h30 /
19h00 – 21h30
Tél. : +32 (0)2/735.77.35
congustoresto@gmail.com



**Gastronomia
Pane e Focaccia**

**Chaussée de Haecht, 1211
1130 Bruxelles**
Lundi – Vendredi : 9h00 – 16h00
Samedi : 9h30 – 14h00
Tél. : +32 (0)477/38.70.93
www.panefocaccia.store
info@panefocaccia.store



I Tratturi

**Rue François Desmedt, 6
1150 Bruxelles**
Lundi – Samedi : 10h00 – 18h30
Tél. : +32 (0)2/476.15.35
www.itratturi.com
contact.itratturi@gmail.com



Italia Autentica

**Chaussée de Ruisbroek, 257
1620 Drogenbos**
Lundi – Jeudi : 9h30 – 18h30
Vendredi – Samedi : 9h30 – 19h00
Dimanche : 9h30 – 14h00
Tél. : +32 (0)2/377.44.69

Boulevard Cuivre et Zinc, 37

4030 Liège
Lundi – Jeudi : 9h30 – 18h30
Vendredi – Samedi : 9h30 – 19h00
Tél. : +32 (0)4/341.17.20
www.italiaautentica.be
info@italiaautentica.be



La Bella Puglia

**Avenue d'Auderghem, 243
1040 Etterbeek**
Lundi – Samedi : 10h00 – 19h30
Dimanche : 10h30 – 15h00
labellapugliabelgique.com
labellapugliabelgique@gmail.com



**Mercatino
by Italia Autentica**

**Avenue de Wallonie, 6
7100 La Louvière**
Lundi – Samedi : 9h00 – 18h30
Tél. : +32 (0)6/422.48.15

Route de Charleroi, 119

7134 Epinois
Lundi : 12h30 – 18h30
Mardi – Samedi : 9h00 – 18h30
Dimanche : 9h00 – 12h30
Tél. : +32 (0)6/477.21.11

Rue de Mons, 228

6140 Fontaine-l'Evêque
Lundi : 12h30 – 18h30
Mardi – Samedi : 9h00 – 18h30
Dimanche : 9h00 – 12h30
Tél. : +32 (0)7/152.92.89
www.mercatino.be
info@mercattino.be



Mi Tenta Tutto

TRAITEUR
Rue De Wand 43 | 1020 Bruxelles
Lundi – Samedi : 9h00 – 19h00
Dimanche : 09h00 – 13h00
Tél. : +32 (0)2/269.66.20

SUPERMERCATO

Tél. : +32 (0)2/315.90.79
mitentatutto.be
info@mitentatutto.be



Saporì Mediterranei

Rue Wayez, 27 | 1070 Anderlecht
Lu – Ma – Je – Sa : 09h00 – 18h00
Vendredi : 09h00 – 17h00
Dimanche : 09h00 – 14h00
Mercredi: fermé
Tél. : +32 (0)2/522.30.03
saporimediterraneibelgio@gmail.com



Sita Supermercato

Rue de la Croyère, 25 | 7170 Manage
Mardi – Samedi : 9h00 – 18h30
Lundi : 10h00 – 18h30
Tél. : +32 (0)6/455.91.05
www.supermercato.be
manage@supermercato.be

Rue des Forgerons

(Marché Vespéral), 102

6001 Marcinelle

Lundi – Samedi : 9h00 – 18h00
Tél. : +32 (0)7/136.75.84
www.supermercato.be
marcinelle@supermercato.be



Stival Mercato

Rue Vanderkindere, 540 | 1180 UCCLÉ
Lundi : 14h30 – 18h30
Mardi – Jeudi : 10h00 – 18h30
Vendredi – Samedi : 10h00 – 19h00
Tél. : +32 (0)2/343.14.01
www.stival.be
ucclé@stivalalvi.com



Vinalfood - Dell'oro

Krijtersveld, 5 | 2160 Wommelgem
Mardi – Samedi : 10h00 – 18h00
Lundi et Dimanche : fermé
Tel.: +32 (0)3/354.36.01
shop.delloro.be
factory@delloro.be

FULVIO PIERANGELINI À BRUXELLES POUR UNE MASTER CLASS EXCLUSIVE

Al'invitation de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, Fulvio Pierangelini a donné une Masterclass exclusive le 28 septembre dernier à l'Hôtel Amigo à Bruxelles. Au cours d'une séance de show-cooking, il a expliqué sa vision de la cuisine italienne authentique. L'événement s'est déroulé dans le cadre du projet *True Italian Taste*, promu et financé par le Ministère Italien des Affaires Étrangères et de la Coopération Internationale en collaboration avec l'Enit, l'Associazione Cuochi Italiani in Belgio, l'Hôtel Amigo, le Restaurant Bocconi, Licata et S. Pellegrino, afin de promouvoir les produits italiens authentiques d'une part, et de lutter contre la propagation du phénomène *Italian Sounding* d'autre part.

Simple, frais, local. Ce sont les fondements de la cuisine italienne traditionnelle. Bien qu'elle fasse des émules dans le monde entier, il y a peu de personnes plus qualifiées pour parler de la cuisine italienne que Fulvio Pierangelini, l'un des chefs les plus énigmatiques de notre époque, considéré par la plupart des critiques gastronomiques, comme l'un des plus importants au monde.



Né à Rome en 1953, il obtient son diplôme universitaire en Sciences Politiques avant de s'installer en Toscane en 1980 où il ouvre son célèbre restaurant, « il Gambero Rosso » de San Vincenzo qui obtient rapidement 2 étoiles Michelin. En 2008, Fulvio décroche le titre de Meilleur Chef d'Italie selon le guide Gambero Rosso (96/100).





Avec son style de cuisine intuitif, apparemment naïf, et le soin extrême apporté aux matières, Fulvio Pierangelini joue un rôle important dans l'évolution de la cuisine italienne.

« *La simplicité est l'ultime sophistication* », a déclaré Pierangelini durant la soirée. « *J'aime travailler avec des produits très simples mais qui ont une histoire, une culture, une authenticité. Tous les ingrédients ont la même importance, quel que soit le prix* ».

Depuis la fermeture de son restaurant en 2008, au sommet de son succès, Fulvio parcourt le monde en tant que Creative Director of Food pour la chaîne d'hôtels Rocco Forte Hotels, dont l'emblématique Hôtel Amigo à Bruxelles qui accueillait la soirée organisée par la Chambre de Commerce Belgo-italienne.

Durant l'événement, l'Ambassadeur d'Italie auprès du Royaume de Belgique, Francesco Genuardi, et le Président de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, Fabio Morilli, se sont exprimés sur l'importance de l'origine des produits agroalimentaires devant un parterre d'invités sélectionnés parmi des chefs, journalistes, importateurs, professionnels du secteur Horeca et membres de la CCBI.



Interrogé par l'animateur de la soirée, Carlo de Pascale, à propos du phénomène *Italian Sounding*, Fulvio Pierangelini a insisté auprès du public sur l'importance de lire les étiquettes pour vérifier la provenance des produits alimentaires. « *Souvent je vois des drapeaux italiens ou des mots italiens sur des produits, mais en fait ils n'ont rien d'italien du tout. C'est trompeur et ce n'est pas bien!* ».

Pour cette soirée d'exception, Pierangelini a concocté un menu à la fois authentique et surprenant. Les 66 convives ont eu le privilège de déguster un « *Macco di fave* » (soupe de fèves) avec des crevettes rouges de Mazara del Vallo suivi d'un « *Moules frites* » insolite façon Pierangelini. En réalité, le chef a revisité le traditionnel plat italien de « pâtes aux moules et pommes de terre » en proposant deux versions très différentes. L'une traditionnelle et l'autre plus audacieuse sous forme de ravioles. Enfin, à la grande surprise du public, le cuisinier a proposé, en dessert, des raviolis de haricots, poivrons et crème de piment.



ELEAD PROJECT

ENHANCING VET PROFESSIONALS' SKILLS FOR E-LEADERSHIP EDUCATION AND TRAINING

The Erasmus+ co-founded project has finally entered its final year of activities and most of its results are in the way to be accomplished.

The project eLead-Enhancing VET professionals' skills for e-leadership education and training, launched in October 2019 for 28 months, has the goal to address the problems created by the lack of professional competencies in new technologies, such as ICT (information and communication technologies).

The first result of the project was the creation of a competence map describing the high-tech leader's professional profile. It has been published in the past few months and it is now available in every language covered by the consortium, which includes the Belgian-Italian Chamber of Commerce and six other partners from five different European countries (Italy, Belgium, Netherlands, Spain, Greece).

The second intellectual output, which consists of a Pedagogic Handbook dedicated to VET professionals, has just ended. The results have been collected and are now being used to develop the toolkit. This manual will enable trainers to adapt, produce, and implement original educational material.

Finally, the last output of the project will be the creation of a training course for high tech leaders, delivered as a MOOC (massive open online course). These activities will provide VET professionals with the specific knowledge and the necessary competencies to promote the acquisition of e-leadership skills.

The ELead Project is going to officially conclude on January 2022. For this occasion, all the partners are going to gather in Brussels for a Final Event in programme for the 24th and 25th of January. If you want to take part on this event, please contact the referent at the Belgian-Italian Chamber of Commerce, Mr Giorgio Pinna at: pinna@ccitabel.com.

ENHANCING VET PROFESSIONALS SKILLS FOR ELEADERSHIP EDUCATION AND TRAINING

WWW.ELEADPROJECT.EU



 [ELEADProject](#)

THE EU PROJECT "TESEO" GETTING FIT FOR THE DIGITAL TRANSITION

On the 30th of September 2021, our Belgian-Italian Chamber of Commerce gathered both students and professionals to present to a large audience the outputs of the EU project "TESEO – Arianna's Strands in the Digital Age". The Chamber had thus the chance to celebrate the constructive results of the two-year project coming to an end.

The transnational partnership (made of four universities, two bilateral Chambers of Commerce and a research centre) has designed and implemented two instruments likely to address the demand of digital awareness and literacy in a variety of sectors spanning from communication to business development.

Indeed, TESEO's guiding principle has been: in the contemporary digital era, for innovation in media and business management to be lead and not to lead on its own, a qualified human capital must be invested in. This is why the EU project has been focusing on the launching of both: 1) a post-second cycle graduate course with a view to training "Media Educators" and 2) an open-access toolkit providing schools, universities and companies with adaptive interactive contents promoting multimedia education for business use as well.

Our Chamber has long been committing to exploring business management systems and marketing techniques, to identifying companies' needs when facing the digital transition, and to assessing the role of the Internet in running (building, developing and expanding) a business activity. Thus, participating in TESEO's actions has not but further encouraged CCBBI to move in such a direction.

Both project outputs have been reached, as agreed, in 24 months, and this despite the challenges COVID-19 has issued to the deeply committed transnational partnership, fatally resorting to long-distance cooperation.

However, the main purpose of TESEO's post-graduate "Master" has been identified as the training of the innovative professional figure of the "Media Educator" – a specialist able to integrate already tested communication and business development skills with innovative digital cultures. And the toolkit – a web app – main purpose has been identified as the provision of interactive, modular, integrated, connected and open contents and customised educational paths.



Therefore, the project ultimate goal is to allow students, teachers, VET experts, and workers to interact dynamically with cutting-edge training and learning resources, in order to achieve measurable results in the fields of media and digital literacy for business use.

Two years have passed since the project launch and TESEO has not only achieved its goals but has also built a sound community of engaged actors who will keep advocating for its agenda. Get involved and join our Chamber's activities. We will be looking forward to having you on board when fostering new initiatives building bridges between analog and digital entrepreneurship, thereby seizing favourable opportunities out of today's challenges.

35TH EDITION: IMES DAY PROGRAMME

DISCOVER THE SUCCESS RATE OF OUR STUDENTS

The post-graduate Master in International European Studies has revealed to be a great investment for giving a boost to one's career, as the statistics for its 33rd edition clearly show.

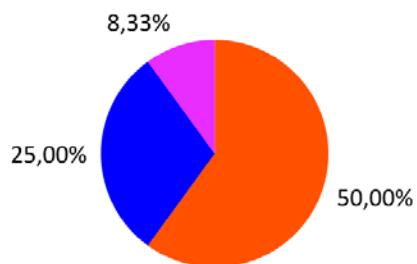
Since 2004, the IMES programme has been training students eager to improve their knowledge of the European Union structure, functioning and policies and to acquire practical skills and sounding understanding of the EU funding programmes. The Master participants are awarded with a Diploma in EU Policy Advisory and Project Consultancy in EU funding programmes, enriching their professional profile with those competences which are more and more required at the EU level and not only.

The added value of the Master, along with the setting in the city core of the European Union, derives from the long-lasting collaboration between the European Desk of the Belgian-Italian Chamber of Commerce and the Institute of the European Studies of the Université Catholique de Louvain, one of Belgium's and Europe's leading universities since 1425. This partnership allows students to gain a precise and in-depth overview of the European Institutions, thanks to the expertise of the UCL, and a hands-on experience on the drafting of grants and tenders provided by the experts working on a daily base on the field of the Belgian-Italian Chamber of Commerce.

The Master with its combination between **learning-by-doing** and **theoretic** approaches is an opportunity for participants to enter the EU job market which requires proactive and well-prepared people. During the whole Master, students are followed by experts, advisors and lobbyists working in Brussels and who share their experiences to help students to upgrade their careers and to enhance their opportunities. Furthermore, students' communicative and interpersonal skills are tested through **group-works** and **presentations** which are keys competencies for Policy Advisors and Project Consultants.

Besides, the Master gives access to a series of tools which have the main purpose of helping students to develop their attractiveness on the labour market. A good instance for what has been said is the **Job Link Module**, a session of one-to-one meetings with a professional recruiter who will give advice to refine the CVs of the students. In addition to that, the Master provides an online service to support students in their research for job and internships opportunities: in this online platform vacancies are published every week and students are monitored and followed in their training from the very beginning of the Master till 12 months after it. Thirdly, the Belgian-Italian Chamber of Commerce is concretely

Student's employers



- Consultancy, Law/Business/Tech/Communication Firm
- EU Institutions, International Organisation
- NGO, NPO
- Think -Thank, Research Institute, University

engaged in including the Master attendants in its vast network by offering them the **CV Book** tool. This publication is sent to hundreds of European organisations, companies and associations in Brussels and throughout Europe and allows the employers to select the most suitable candidates for their organization.

The outcomes of these measures are evident. Among the 16 students who attended the 33rd Edition which ended in July 2021, more than 70% have found a job/internship while they were attending the Master or right after the end.

Most of the 33rd edition students (70%) are now working in Belgium, whereas others (10%) returned back to their home country or they have succeeded in finding a job in another EU country.

The main sectors where participants of the 33rd edition are now employed are **Consultancy and Law firms, NGOs, EU institutions**.

The strong point of the IMES Master is that it gives the students a chance to find their place in the EU field, whatever their study background. The majority of IMES' participants are from the **politics, economics and management** sector, but also from the sectors of **philosophy, languages, communications** and many others.

IMES EVENING & WEEKEND

DISCOVER OUR NEW PROGRAMME DEDICATED TO EU PROFESSIONALS

Since October this year, the Belgian-Italian Chamber of Commerce's training offer has been enriched by a new one dedicated to European planning and policies: the IMES Evening & Weekend. We asked the coordinator of the course, Mr Giorgio Pinna, to answer some of the questions potential students may have.

What was the reason for launching this course?

We realised that in recent years, and particularly during the pandemic, there has been growing interest from professionals in our Master in European Studies. Because of the day-to-day structure, however, many of them desisted from taking part. This led us to think that the time was ripe to relaunch a new edition of the IMES Evening & Weekend, which had its last edition in 2018.

What are the main differences between the two programmes?

The first and main difference between the two programmes is their structure: the Day Programme is a course designed primarily for recent graduates who want to launch their careers as Policy Advisors or Project Managers and for this reason the lessons are organised throughout the day, taking students from Monday to Friday. The Evening & Weekend Programme is designed for professionals who have already started their careers. Lessons are therefore designed to allow them to avoid interrupting their work activities, taking place only on Tuesday and Thursday evenings and Saturdays.

Another important difference is how the lessons are delivered: while the Day Programme is held entirely face-to-face in our Training Room in Brussels, the second is held entirely online, so that participants do not have to leave their own countries.

Who are the participants in this edition?

Our current participants are all professionals working in both public administration and the private sector, from Italy, Finland, Hungary, Belgium, Spain, and Turkey. Most of them have a degree in Political Science or Law, although we also have an engineer and a biologist. It is important to underline that one of the main assets of the IMES Programme is its multidisciplinary nature and its ability to integrate the most diverse profiles.

When will the next edition be and what are the criteria to apply?

The next edition is scheduled for the 19th of April and will run until the 9th of July 2022.

As with the Day Programme, there is no age or background limit for the E&W. Participants only need to hold a university



degree of at least three years and have an English language level of B2 or higher. In the selection procedure, various aspects such as work experience, language skills and experience abroad are evaluated.

How can I collect all the information I need to register with IMES E&W?

All course information, including the programme, costs, and future promotional events are available at europeanmaster.net/Evening & Weekend Programme.

Registration for the next edition is already open and you can contact me directly via the email address: info@europeanmaster.net.

In the coming weeks and months, we have organised several online Info Days where you can find out all the details of our Masters in European Studies.

INTERNATIONAL
MASTER
EUROPEAN
STUDIES



A VERONE : VINITALY «SPECIAL EDITION»

UN MOTEUR POUR L'INTERNATIONALISATION DES PME ITALIENNES

Avec plus de 12.000 opérateurs professionnels, 2.500 acheteurs et 60 nations représentées, Vinitaly, le Salon international du vin et des spiritueux, faisait son grand retour en octobre dernier sous forme d'une édition spéciale. A cette occasion, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne accompagnait une délégation d'acheteurs belges pour visiter le salon à Vérone.

Après OperaWine et Vinitaly Preview, VeronaFiere organisait du 17 au 19 octobre 2021, la troisième et dernière étape italienne, avant de compléter sa feuille de route en avril 2022 par la 54^{ème} édition de Vinitaly. Cette édition spéciale exclusivement réservée aux professionnels, a réuni à Vérone les principaux acteurs du secteur à la fois en ligne et en présentiel grâce à la plateforme Vinitaly Plus : l'occasion de faire le point sur l'avenir du vin italien à la lumière des nouvelles tendances d'achat et de consommation.

Pour l'occasion, Veronafiere a agencé un programme particulièrement riche en activités puisqu'elle accueillait en concomitance, les salons Sol&Agrifood – le salon international de l'agroalimentaire de qualité, Enolitech – le salon international des technologies pour la production du vin, de l'huile et de la bière et ArtVerona – la foire d'art moderne et contemporain. Le salon a également inauguré un tout nouvel espace dédié à la Mixology et à la création de nouveaux cocktails à base de vins, liqueurs et distillats à travers des master classes et des ateliers thématiques.

Après un arrêt forcé par la pandémie, le retour aux événements en présence a réjoui la délégation d'acheteurs belges de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, impatiente de voyager à nouveau et de reprendre les contacts d'affaire en direct grâce à un agenda b2b complet avec les entreprises vinicoles italiennes.



Pour le président de VeronaFiere, Maurizio Danese, « *le retour aux foires commerciales est un outil fondamental pour l'internationalisation des PME italiennes, qui tirent 50% de leurs exportations des manifestations commerciales. Cette fonction "sociale" pour l'économie réelle qu'assure le système des foires – a poursuivi le président – se reflète parfaitement dans le secteur du vin, authentique champion du Made in Italy, avec une balance commerciale active de 6,5 milliards par an et dont le tissu conjonctif est représenté par les petites et micro-entreprises* ».

Lors du Salon, le domaine des vins biologique a remporté un vif succès auprès des opérateurs et des acheteurs. En enregistrant une forte hausse de fréquentation. En effet, durant les trois jours d'exposition, les 42 entreprises exposantes de ce segment ont vu leurs agendas b2b remplis, en particulier par des représentants d'Europe du Nord et d'Allemagne.



BOOM POUR L'EXPORTATION DU VIN ITALIEN

2021 est une année de redémarrage pour le vin italien, après une année 2020 qui, du fait de la pandémie, a redessiné les modes de consommation, d'achat et poussé vers des vins plus locaux, biologiques et fortement liés au territoire. C'est ce qui ressort de la conférence inaugurale de Vinitaly Special Edition.

Les données des sept premiers mois de 2021 montrent une croissance significative des exportations de vin italien, en hausse de 14,5 % sur la base des tendances et de 10,7 % par rapport à la même période de 2019, pour une valeur qui atteint 4 milliards d'euros. Les États-Unis sont confirmés comme premier marché de destination, suivis par l'Allemagne, la Suisse et le Canada, marchés de référence pour le vin italien.

« Une croissance robuste nous amène à confirmer une double stratégie pour aborder les marchés étrangers et saisir des éléments plus structurels de la demande », analyse Alessandro Terzulli, économiste en chef de Sace. « D'une part, il est essentiel de surveiller les marchés en croissance, comme les États-Unis et l'Allemagne, et d'autre part, il est nécessaire de diriger les efforts pour s'implanter dans des zones à fort potentiel de croissance, comme les marchés chinois et japonais, ou en poussant sur des marchés plus petits mais à croissance rapide, comme le Vietnam et certains pays d'Europe du Nord ».

A MILAN : TUTTOFOOD 2021 PARI GAGNANT POUR LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE

Après une longue attente, TuttoFood, l'événement de référence en Italie pour l'excellence et l'innovation dans le secteur agroalimentaire, organisé par Fiera Milano, se tenait à Milan du 22 au 26 octobre 2021.

L'édition 2021 de Tuttofood a remporté un vif succès avec 1.421 exposants présents, dont 233 étrangers, en provenance de 31 pays. La France, l'Espagne, la Grèce, les Pays-Bas et la Belgique étaient parmi les plus représentés avec le Portugal, le Royaume-Uni, les pays nordiques et l'Europe de l'Est.

Du côté des acheteurs étrangers, des délégations de 66 pays ont visité le salon, dont une délégation belge sélectionnée par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne qui collabore depuis plus de 10 ans avec TuttoFood dans le profilage et la recherche de nouveaux opérateurs.

« Le pari de revenir pour se rencontrer en personne s'est avéré gagnant », commente Luca Palermo, PDG et directeur général de Fiera Milano, « Il y avait un grand désir de faire des affaires en direct, comme l'ont démontré les rencontres de plus de 15. 000 visiteurs avec plus de 2.700 entreprises ».

En réaction, le ministre des Politiques agricoles, Stefano Patuanelli, qui inaugurait le salon le 17 octobre, a déclaré : « En cette période de grand rebond économique, nous devons utiliser les fonds du RIPP, de la PAC et du gouvernement pour qu'ils deviennent une croissance structurelle », en précisant : « Nous disposerons, jusqu'en 2027, de 323 millions d'euros pour la promotion sur les marchés étrangers à travers l'Ocm Vino, ce qui a été confirmé par la politique agricole commune ».

Et sur le front de l'internationalisation, « Parmi les innovations visant à soutenir les producteurs sur les marchés extracommunautaires », a déclaré Paolo De Castro, coordinateur S&D de la Commission Agriculture du Parlement européen, « pour les vins AOP et IGP, il y aura la possibilité d'activités promotionnelles pendant trois années supplémentaires, en plus des cinq actuellement prévues. Tout cela avec des ressources financières qui, jusqu'en 2027, s'élèveront à environ 1,1 milliard d'euros par an, dont près de 324 millions réservés à l'Italie, premier pays bénéficiaire devant la France et l'Espagne. Dans tous les cas, les États membres devront veiller à ce qu'au moins 5 % des fonds soient destinés à atteindre les objectifs de protection de l'environnement, d'adaptation au changement climatique, d'amélioration de la durabilité des systèmes et processus de production, ainsi que d'économie et d'efficacité énergétique ».



Les opérateurs belges accompagnés par la responsable foire et salons pour la CCBI, Monica Sarrecchia, ont eu l'occasion de découvrir et d'explorer en avant-première les tendances d'achat et de consommation, grâce à un programme d'événements sans équivalent et de nouer de nouveaux contacts professionnels de premier plan.

THE ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS

THE ROAD TO ENTREPRENEURSHIP IS NEVER THE SAME

It is no easy feat for anyone to start out as an entrepreneur and build a business from scratch. In today's ultra-competitive business world, being new at the same time brings a unique set of challenges to the table which has been aggravated by the outbreak of the COVID-19 pandemic. Despite the common challenges new entrepreneurs have to face, the road to entrepreneurship is never the same.

The COVID-19 pandemic has caused massive upheaval around the globe and has revolutionized the way we work, communicate and do business. The process of establishing a business venture is still a pivotal step that needs to take into account various elements. The top ranking challenges include, *inter alia*, devising a company vision and mission, finding breakthrough ideas, obtaining funding, scouting employees, acquiring customers, not to mention continuously adapting to economic, social and technological changes — and more so in a pandemic context.

Despite the pandemic negatively affecting all types of businesses worldwide, entrepreneurs with a younger business have reportedly suffered more from the outbreak. According to a report by the Ewig Marion Kauffman Foundation, the top reported challenge during COVID-19 was finding new customers rather than obtaining funding to start a business. Furthermore, growth financing was a bigger challenge for businesses less than 12 months old.

In this context, strategic management is key to success. This is the reason why programmes such as the Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE) provide a great opportunity to understand both the business process and the setting up of an enterprise from the ground up. By participating in the programme, aspirant entrepreneurs have the opportunity not only to learn from older counterparts the tricks of the trade, but also experience first-hand the challenges of running a business—as well as pinching for solutions to problems.

EYE—an EU-funded initiative—can be resumed as a win-win collaboration. While new entrepreneurs are eased into starting a small or medium-sized enterprise by spending between 1 to 6 months in a (European) participating country, host entrepreneurs can gain from the fresh insights and positive, can-do attitude that characterizes young professionals, thereby finding relevant stimulus to further bolster their activities.



Since its inception in 2009, the programme has amassed a great number of successful stories. Furthermore, thanks to the European Commission temporarily adapting its rules, it is now possible to engage in a cross-border exchange by distance.

As an EYE Intermediary Organization, our Chamber of Commerce selects both its host and new entrepreneurs and supports their endeavors. Recently, we interviewed two of our new entrepreneurs who embarked in an EYE experience this year. Raphael Conedera and Benoit Watteyne are two young Belgian residents with the shared dream of starting their own business.

Benoit Watteyne applied to the programme with the aim of expanding his business knowledge in the field of music festival marketing. Benoit left for Finland for six months to learn with his host entrepreneur, Valto Loikkanen, how his project may be suitable to different cultures.

How are you benefitting from this experience?

At present, I am still discovering a new business culture. This challenge is helping me to better elaborate my business plan and also made me realize how pivotal leadership management is for a business. To be honest, the benefits of this experience are taking their time to manifest. However, thanks to the mentoring of my host entrepreneur, I am able to thoroughly and continuously improve myself in order to strengthen my entrepreneurial profile.

How would you describe your experience in brief?

I would definitely label this programme as challenging, a continuous discovery, which always push you to your limits. It's an exciting experience!



We asked similar questions to Benoit's compatriot, Raphael Conedera, who is spending six months in Italy with his mentor, Alice Mengucci. Raphael decided to participate in the EYE programme in order to acquire the relevant knowledge to found his own association farm. During his time with Alice, Raphael is learning more about various topics ranging from sustainable farming to financing.

How is the EYE programme helping you advance your business idea?

By participating in this programme, I have the opportunity to observe how a business similar to the one I aim to establish in Spain can be run. Indeed, the EYE programme helps me to understand what I need to replicate and improve, and what I should do differently. It is giving me the time to reflect about what I want to create and how I can make my business more sustainable, more ethic, and more personal.

If you had to choose only three words to describe your experience, what would they be?

As the biggest benefit of participating in this programme is obviously acquiring hands-on experience in the agricultural and management sectors, the most adequate three words would be: nature, food and people!

The experiences of all these proactive people show that, despite common difficulties, the road to becoming an entrepreneur is not—and should not be—the same for everyone. Among the myriad of possibilities in a more and more digitalized post-pandemic world, the EYE programme provides a common road map for achieving success.

Moreover, its transnational mobility scheme ensures a high-value cross-border meeting of knowledge and skills which—if desired—may be even likely to bring about long-term business collaborations across Europe. Thus, whether you are either a new or more experienced entrepreneur and mean to learn how to build and/or develop your business, seize EYE's opportunity. Applications have no deadline. Our Belgian-Italian Chamber of Commerce will be looking forward to accompanying you on an EYE journey.

Erasmus for Young Entrepreneurs

MOB4APP PROJECT

STRENGTHENING VET PROFESSIONALS FOR PROMOTING CROSS-BORDER MOBILITY IN APPRENTICESHIPS



Nowadays, the entry of young people in the labor market appears to be increasingly problematic: for this reason, the development of apprenticeship has returned to the forefront, becoming one of the main objectives of European and national training policies. Apprenticeship, in fact, facilitates the transition from school to training to work and data show that countries with well-developed VET and apprenticeship systems have a lower unemployment rate.

The MOB4APP project aims to enhance the role of VET professionals as a link between companies and apprentices by developing a training course for VET professionals and materials to support companies and apprentices themselves.

The Belgian-Italian Chamber of Commerce has decided to take part in a project that aims at strengthening the professional capacity building of VET professions to improve the quality of learning related to work environments, through apprenticeship experiences abroad.

Last May, the project achieved its very first result, the publication of the Training Programme For VET Professionals. This Training Programme is now available on the project website in five languages (English, Dutch, Italian, German, and Polish). The release of the second intellectual output has been the main objective of the last months, which has seen the participation of different stakeholders in every partner country.

Finally, last September has seen the launch of the first LTAA course, hosted by project partner Berlink. During the course, the participants were able to see how to promote, guide and facilitate a long-term mobility experience while respecting EU regulations. In the same days, the partners gathered again online for the second Transnational Project Meeting in order to discuss about the results achieved and the strategy for the second and last year of the Mob4App project.

The next months will see the testing of every main results achieved in the implementation of the project, and a special role will be played by SMEs and VET trainers in Belgium. If you want to take part in this tests, please contact us at: info@mob4app.eu.

DA APPUNTARE IN AGENDA

LE PROSSIME ATTIVITÀ DELLA CAMERA DI COMMERCIO BELGO-ITALIANA

BRUXELLES - Elead Final Event

→ Dal 24 al 25 gennaio 2022

Conferenza finale per promuovere i risultati del progetto europeo Elead che si concluderà ufficialmente nel gennaio 2022.

INFO: pinna@ccitabel.com

MILANO – Homi

→ Dal 27 al 30 gennaio 2022

La Camera di Commercio Belgo-Italiana seleziona una delegazione di buyer belgi per visitare Homi, il Salone degli stili di vita dedicato a complementi d'arredo, accessori, decorazioni, oggetti per la tavola, tessili, essenze e profumazioni.

INFO: business@ccitabel.com

ONLINE

Europrogettazione Base

→ Dal 9 al 11 febbraio 2022

Corso introduttivo che analizza la struttura dei finanziamenti messi a disposizione dall'Unione europea e fornisce gli strumenti per elaborare idee progettuali vincenti.

Scadenza iscrizioni: 8 gennaio 2022.

INFO : info@masterdesk.eu

FIRENZE

BuyWine Toscana 2022

→ Dal 11 al 12 febbraio 2022

In occasione della 12° edizione dell'esclusivo evento B2B tra buyer internazionali e winemaker toscani, la Camera di Commercio Belgo-Italiana seleziona dei buyer e importatori belgi che saranno ospitati alla Fortezza da Basso di Firenze, per un programma di 3 giorni di incontri d'affari e attività di approfondimento. Durante BuyWine Toscana, 200 cantine toscane metteranno in mostra il meglio dei vini delle denominazioni regionali.

INFO: business@ccitabel.com

ONLINE

Europrogettazione Avanzato

→ Dal 16 al 18 febbraio 2022

Corso di approfondimento che permette ai partecipanti di perfezionare le proprie competenze di progettazione europea tramite case studies e consigli pratici. Scadenza iscrizioni: 14 gennaio 2022.

INFO : info@masterdesk.eu

BRUXELLES

International Master in European Studies

→ Dal 4 aprile al 30 giugno 2022

Il master, organizzato con il supporto dell'Istituto di Studi Europei dell'Università Cattolica di Lovanio, è pensato per chi desidera acquisire competenze di esperto in progetti e consulente europeo, figure sempre più richieste nel mercato internazionale del lavoro.

Scadenza iscrizioni: 4 marzo 2022.

INFO: info@europeanmaster.net

ONLINE - IMES

Evening & Weekend Programme

→ Dal 19 aprile al 9 luglio 2022

Il master è progettato per i professionisti che desiderano acquisire, in un breve periodo di tempo, competenze e strumenti specializzati per diventare un consulente di progetto Ue e un project manager. Questo programma intensivo si svolge tre volte a settimana.

Scadenza iscrizioni: 18 marzo 2022.

INFO: info@europeanmaster.net

SAVE THE DATE

FLORENCE • 11 TO 12 FEBRUARY 2022



Come back to Tuscany for BuyWine Toscana 2022!

BUYWINE
THE ULTIMATE B2B EXPERIENCE FOR TUSCAN WINE

For info: business@ccitabel.com

CHAMBRE DE COMMERCE BELGO-ITALIENNE

AV. HENRI JASPAR 113 - 1060 BRUXELLES
+32 2 230 27 30 | info@ccitabel.com | www.ccitabel.com

Fabio Morvilli
PRÉSIDENT

Marco Iacuitto

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL – DIRECTEUR
iacuitto@ccitabel.com

Stéphanie Pagano

ÉVÈNEMENTS ET COMMUNICATION
pagano@ccitabel.com

Giorgio Pinna

GUICHET EUROPÉEN, MASTER ET FORMATION
pinna@ccitabel.com

Monica Sarrecchia

MEMBERSHIP & BUSINESS DEVELOPMENT
business@ccitabel.com

Riccardo Russo

PROJETS EUROPÉENS
euproject1@ccitabel.com



La Chambre de Commerce Belgo-Italienne (CCBI) est une A.S.B.L. de droit belge, juridiquement et financièrement autonome, fondée en 1950 et reconnue par le gouvernement italien en vertu de la loi du 1. 7. 1970, n. 518. La CCBI fait partie d'Assocamerestero, l'Association des Chambres de Commerce Italiennes à l'étranger, qui regroupe 81 chambres dans le monde entier. Depuis 1950, elle s'engage à défendre et à valoriser le *Made in Italy* à l'étranger. En tant qu'association bilatérale, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne intervient sur les marchés italien et belge afin de promouvoir et d'accroître les relations économiques et la coopération entre les entreprises des deux Pays. Située au cœur de Bruxelles, près des institutions européennes, la CCBI est le point de référence par excellence pour les entreprises qui souhaitent promouvoir leurs activités et élargir leur réseau en Italie et en Belgique. La Chambre, en effet, offre une vaste gamme de services de promotion, d'assistance et de consultation avantageux pour ses membres. La Chambre participe également à des projets ministériels italiens de promotion du *Made in Italy* (*True Italian Taste*), mais aussi à de nombreux projets européens dans différents secteurs (tourisme, entreprenariat, formation, etc.).

CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE

BOULEVARD G.-D. CHARLOTTE 45 - 1331 LUXEMBOURG
(+352) 45 50 83-1 | info@ccil.lu | www.ccilux.eu

Fabio Morvilli
PRÉSIDENT

Luisa Castelli

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL – DIRECTRICE
l.castelli@ccil.lu

Francesco Malvezzi

SERVICES JURIDIQUES ET COMMERCIAUX
f.malvezzi@ccil.lu

Claudia Falaschi

SERVICE PROMOTION
c.falaschi@ccil.lu

Ilaria Rizzato

COMMUNICATION ET PUBLICATIONS
comunicazione@ccil.lu

Antonia Tupputi

SERVICE COMPTABILITÉ
contabilita@ccil.lu



La Camera di Commercio Italo-Lussemborghese (CCIL) est une association sans but lucratif, créée en 1990 et reconnue en 1992 par le Ministère Italien du Commerce Extérieur sous la direction du Ministère des Affaires Etrangères et du Commerce Extérieur du Grand-Duché de Luxembourg et celui de l'Ambassade d'Italie au Grand-Duché de Luxembourg. L'association a plus de 250 membres qui viennent de tous les secteurs. La Camera di Commercio Italo-Lussemborghese offre de nombreux services : Activité de networking, organisation d'événements promotionnels et de foires au Luxembourg, services aux entreprises: extraits du registre de commerce et bilan, rencontres avec des partenaires commerciaux, démarche pour l'ouverture des activités, traductions, mailing, recherche de personnel, tables rondes, séminaires et missions économiques, formation et organisation de deux cours post-lauream: « Master in Finanza Internazionale, Audit & Control » et « Master en Private Equity e Fondi d'Investimento », publications. La CCIL fait partie de « Assocamerestero », Association des Chambres de Commerce Italiennes à l'Etranger, qui permet à notre Association de participer à toutes les initiatives consacrées au renforcement du network des 81 Chambres de Commerce Italiennes à l'Etranger créées pour la promotion de l'Italie dans le monde.

INFOITALIE - N.2 - 2021 - IMPRIMÉ EN DECEMBRE 2021

Magazine d'information sous la direction de Fabio Morvilli, Président de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne a.s.b.l.
et de la Camera di Commercio Italo-Lussemborghese a.s.b.l.

Rédaction en Belgique

Direction :

Marco Iacuitto - Secrétaire général

Coordination et mise au point rédactionnelles :

Stéphanie Pagano - pagano@ccitabel.com

Rédaction au Luxembourg

Direction :

Luisa Castelli - Secrétaire général

Coordination et mise au point rédactionnelles :

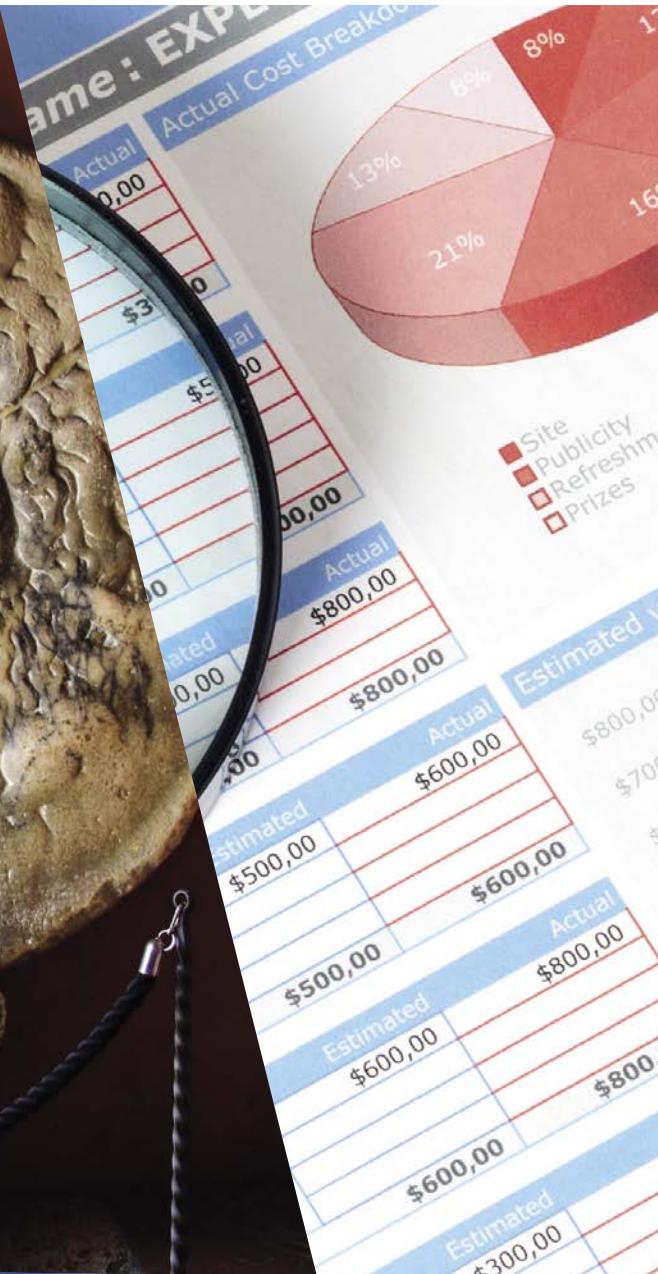
Ilaria Rizzato - comunicazione@ccil.lu

ITALIA

let's MEET here

italia

NATIONAL
TOURIST
BOARD



REGISTRATION



WORKSHOP



LUNCH



DEBATE



ENJOY ITALY

POS		
1	ABR	06
2	JTH	08
3	RCA	11
4	LEL	05
5	MTO	03
6	JHE	07

POS	1
1/3 TOUR	
VITESSE MAXIMALE	
218 Km/h	
ACCÉLÉRATION 0 - 100 Km/h	
7,3 sec.	
MANUAL TRANSMISSION	

#WTfun



5^a km/h 205



NOUVELLE ABARTH F595 >>>

Inspirée par le monde de la course, la nouvelle Abarth F595 a été conçue pour les amoureux de l'adrénaline. Une fusée de poche qui booste vos performances grâce à ses nouvelles caractéristiques telles que le nouvel échappement Record Monza Sovraposto, les accents de finition Blu Rally, le badge arrière F595 et le tableau de bord noir. Prêt pour du fun ?

6,8 - 7,0 L/100 KM • 153 - 159 G/KM CO₂ (WLTP)

E.R.: Stéphane Levi. Annonceur FCA Belgium S.A., Bourgetlaan 20, 1130 Haren. RPM : Bruxelles, BCE 0400.354.731, IBAN FCAB: BE86 4829 0250 6150. Informations environnementales [règlement grand-ducal du 17/03/2003] abarth.lu. Photos à titre illustratif et non-contractuelles.

autopolis

L-8070 Bertrange
www.autopolis.lu

info@autopolis.lu

Tél.: (+352) 43 96 96 2500