

INFO ITALIE

Magazine trilingue d'information – Driemaandelijks Tijdschrift – Chambre de Commerce Belgo-Italienne – Camera di Commercio Italo-Lussemburghese

4 Décembre - December 2012

SPECIALE
CHAQUE PRODUIT
A SON HISTOIRE

BELGIQUE
Charleroi,
un modèle d'intégration

LUXEMBOURG
Viaggiando in Italia con...
Vakanz

International Master in

European Studies

Policy Advisor
and Project Consultant

- 3-month schedule
- 2 editions every year
Spring edition: May > Jul.
Autumn edition Sept. > Dec.

Held in Brussels

This postgraduate programme provides students with a specialised knowledge of the European dimension at the Institutional, policy and funding levels.

Section 1
The European construction and policies

Section 2
Design and management of European projects

Section 3
Meeting with European experts

JOB LINK MODULE:
it supports Master's participants in their search for internships and employments, giving an overview on the EU affairs job market.



BELGIQUE

- 06 A Napoli i primi "ragionieri europei"
- 08 La Chambre de Commerce à Macef en janvier 2013
- 09 Arte in Tavola 2012 : la Calabre invitée d'honneur à Bruxelles
- 11 Le sfide dell'UE per l'energia e l'ambiente
- 14 Charleroi, un modèle d'intégration

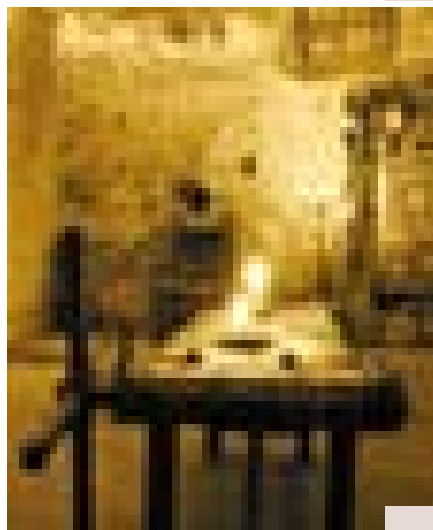
8



LUXEMBOURG

- 20 Promozione e conoscenza dei vini italiani a Lussemburgo
- 22 Master in Private Equity e Fondi di Investimento: numerosi i colloqui durante il Job Day
- 23 Le nuove opportunità del centro finanziario internazionale del Lussemburgo
- 24 Viaggiando in Italia con... Vakanz
- 26 Mowo: une passion Luxembourgeoise qui passe par l'Italie

15



25

INFOITALIE – N.4 - 2012 - IMPRIMÉ EN DECEMBRE 2012

Magazine trimestriel 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-Lussemburghese a.s.b.l.

Rédaction en Belgique

Direction :

Matteo Lazzarini - Secrétaire général
Chambre de Commerce Belgo-Italienne
Avenue Henri Jaspar 113
1060 Bruxelles
T : 0032 2 230 27 30 – info@ccitabel.com
www.ccitabel.com

Coordination

et mise au point rédactionnelles :

Irène Mertens
mertens@ccitabel.com

Rédaction au Luxembourg

Direction :

Luisa Castelli - Secrétaire général
Camera di Commercio Italo-Lussemburghese
45, Boulevard G.-D. Charlotte
1331 Luxembourg
T: 00352 45 50 83-1 - info@ccil.lu
www.ccil.lu

Coordination

et mise au point rédactionnelles :

comunicazione@ccil.lu

FINANZIAMENTI EUROPEI A GESTIONE DIRETTA: L'ITALIA AL PRIMO POSTO

L / L'Italia è al primo posto per numero di enti e imprese che beneficiano di finanziamenti europei a gestione diretta, cioè erogati direttamente dalla Commissione sotto forma di appalti e progetti. È quanto emerge da uno studio condotto dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana e pubblicato nell'ottobre 2012.

Le imprese e gli enti italiani che nel 2011 hanno ricevuto un finanziamento direttamente da Bruxelles sono stati quasi 7.000, superando di gran lunga Francia (5.100), Germania (4.700) e Regno Unito (4.500). I dati sono ufficiali e sono stati elaborati sulla documentazione della Commissione europea. Grazie al sistema di trasparenza finanziaria infatti, è possibile vedere chi sono i beneficiari dei pagamenti della Commissione.

Cade dunque il mito che gli italiani non sanno utilizzare i fondi europei. Dobbiamo però distinguere i fondi gestiti a livello locale da quelli erogati direttamente dalla Commissione. Se è vero che le Regioni usano poco e male i fondi che l'Unione europea mette loro a disposizione, il sistema italiano fatto da imprese, università e associazioni ha rag-



giunto invece un livello di eccellenza negli appalti e nei progetti europei, tanto che ci piazziamo al primo posto in Europa.

Circa il 70% delle imprese italiane che si sono aggiudicate un finanziamento europeo nel 2011 è del Nord Italia, il 22% del Centro e l'8% del Sud. Milano è di gran lunga al primo posto. Un'impresa italiana su cinque che lavora con finanziamenti europei ha sede nella provincia.

FOCUS APPALTI

Dalla media tra gli anni 2010 e 2011, risulta che gli enti, le organizzazioni e le imprese italiane compaiono in appalti banditi dalle Istituzioni europee per ben 3.136 volte. Si tratta di una media superiore rispetto a quella degli enti francesi (1.766 volte), corrispondente circa al doppio della partecipazione tedesca e britannica (rispettivamente 1.486 e 1.344 volte), e di gran lunga superiore alla media spagnola (576 volte).

Anche nel caso degli appalti, le imprese, le organizzazioni e gli enti italiani si collocano al primo posto in valore assoluto per frequenza di partecipazione, ma l'ammontare complessivo in euro dell'insieme degli appalti a cui partecipano resta poco significativo. La media dell'ammontare complessivo in euro dell'insieme di appalti cui ha partecipato almeno un ente italiano durante gli anni 2010 e 2011 è pari a circa 244 milioni di euro, contro i 719 milioni dei progetti in cui era coinvolta la Francia, seguita dalla Germania con 353 milioni e dal Regno Unito con 264 milioni. Meno dell'Italia solo la Spagna con 177 milioni.

Se il numero dei finanziamenti europei che le organizzazioni italiane hanno ricevuto nel 2011 è molto significativo, la loro entità economica resta abbastanza ridotta. Le imprese tedesche hanno ricevuto in media più di un milione di euro, contro i 516.000 delle imprese italiane. Partecipiamo dunque a moltissimi progetti, e questo è un segnale incoraggiante, ma la mancanza di fiducia nelle proprie capacità distoglie forse le aziende da obiettivi più ambiziosi.

La Camera di Commercio Belgo-Italiana da molti anni supporta attivamente le aziende italiane nell'europrogettazione, affinché acquistino, oltre alle competenze tecniche per accedere ai fondi, anche quel pizzico di audacia in più che li conduca verso nuove opportunità di sviluppo nel settore dell'internazionalizzazione.

CONTACT



MATTEO LAZZARINI

☎ 0032 2 230 27 30

lazzarini@ccitabel.com

AU PREMIER RANG DES FINANCEMENTS EUROPÉENS À GESTION DIRECTE : L'ITALIE

D / après une étude menée par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne publiée en octobre 2012, l'Italie est au premier rang des organismes et entreprises bénéficiant de financements européens à gestion directe, à savoir directement affectés par la Commission sous formes d'appels d'offres et de projets.

Les entreprises et les organismes italiens ayant bénéficié d'un financement direct octroyé par Bruxelles sont au nombre de 7 000, dépassant ainsi de loin la France (5.100), l'Allemagne

les montants restent assez réduits. Les entreprises allemandes ont reçu en moyenne plus d'un million d'euros, contre 516 000 pour les entreprises italiennes. Nous participons donc à de nombreux projets, c'est un signal encourageant, mais le manque de confiance en nos propres capacités éloigne peut-être les entreprises d'objectifs plus ambitieux.

La Chambre de Commerce Belgo-Italienne soutient activement les entreprises italiennes dans leurs projets européens afin qu'elles acquièrent, outre les compétences

	2009	2010	2011	Media triennio 2009-2011
Italia	7.398	7.030	6.859	7.096
Germania	4.771	4.811	4.746	4.776
Francia	4.921	5.246	5.104	5.090
Regno Unito	4.213	4.613	4.542	4.456
Spagna	2.485	2.596	2.718	2.600

Numero di volte che enti/organizzazioni/imprese partecipano a un progetto europeo o a un appalto bandito dalle Istituzioni europee – Dati per Paese - Nostra elaborazione su dati della Commissione europea.

(4.700) et le Royaume-Uni (4.500). Ces données sont officielles et ont été élaborées sur base de la documentation de la Commission européenne. Il est en effet possible, grâce au système de transparence financière, de voir quels sont les bénéficiaires des paiements de la Commission.

Ainsi, le mythe selon lequel les italiens ne savent pas utiliser les fonds européens tombe. Nous devons pourtant distinguer les fonds gérés au niveau local de ceux affectés directement par la Commission. S'il est vrai que les Régions utilisent peu et mal les fonds mis à leur disposition par l'Union européenne, le système italien composé d'entreprises, d'universités et d'associations a en revanche atteint l'excellence en ce qui concerne les appels d'offres et les projets européens. À un point tel que nous nous plaçons désormais au premier rang des bénéficiaires.

Environ 70% des entreprises italiennes ayant bénéficié d'un financement européen en 2011 sont implantées dans le Nord de l'Italie, 22% dans le centre et 8% dans le Sud. Une entreprise sur cinq travaillant avec les subsides européens a son siège dans la province de Milan.

Bien que le nombre de subsides européens octroyés aux organisations italiennes en 2011 soit significatif,

techniques nécessaires à l'obtention des subsides, cette petite touche d'audace en plus qui les conduira vers de nouvelles opportunités de développement dans le secteur de l'internationalisation.

PROGRAMMA GRUNDTVIG

La Commissione europea ha approvato, nel quadro del programma GRUNDTVIG, un progetto della Camera di Commercio Belgo-Italiana che consiste in una formazione di una settimana a Bruxelles sui programmi europei in tema di educazione e cultura. Si tratta di un'occasione importante di formazione e di confronto su opportunità concrete di finanziamento per alcune attività svolte da imprese, associazioni ed enti.

Grazie al progetto della nostra Camera i partecipanti al corso, che si terrà nella capitale europea 24 al 28 giugno 2013, avranno la possibilità di ottenere il rimborso integrale della loro partecipazione alla formazione (iscrizione al corso, viaggio, vitto e alloggio).

Per il programma completo e le modalità di iscrizione scrivere a gaioni@ccitabel.com

A NAPOLI I PRIMI "RAGIONIERI EUROPEI"

Un progetto pilota con la Camera di Commercio Belgo-Italiana

Pioniere in Italia e in Europa, l'Istituto Tecnico Commerciale "Mario Pagano" sarà il primo istituto scolastico superiore ad attivare un percorso formativo orientato alla gestione finanziaria dei progetti europei. Si tratta di un progetto pilota condotto congiuntamente dall'Istituto partenopeo e dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana. Ne parliamo con il Dirigente Scolastico Antonio Lotierzo che ha gentilmente condiviso con noi i motivi di tale iniziativa.

La scuola Mario Pagano sarà il primo Istituto superiore in Europa a proporre un percorso formativo orientato alla gestione finanziaria dei progetti europei. Quali sono i motivi alla base di tale scelta?

La scuola italiana, attraversando un momento interno di crisi di mezzi, può reperire risorse economiche in Europa se si mette in condizione di intercettare le molte possibilità offerte, conoscendo procedure e metodologie. Approfondire la gestione finanziaria dei progetti europei costituisce un momento di legame scuola-mondo del lavoro, che permette agli studenti partecipanti di migliorare significativamente le proprie conoscenze e competenze in relazione ad un'attività professionale specifica che può avere un ruolo sempre più importante in Europa. Le stesse Regioni possono migliorare la loro capacità di programmazione economica dei territori se potranno utilizzare delle professionalità formate in maniera omogenea agli indirizzi europei. La nostra scuola ritiene quindi che la collaborazione con la Camera di Commercio Belga-Italiana farà sì che da un lato gli studenti potranno arricchire il proprio curriculum di un'esperienza professionalmente rilevante e "spendibile" nel mondo del lavoro, dall'altro lo stesso Istituto avrà modo di ampliare il proprio piano dell'offerta formativa.

Quali saranno le peculiarità che distingueranno i vostri diplomati sul mercato del lavoro?

Le peculiarità che i nostri diplomati presenteranno sul mercato del lavoro attengono alle competenze nel campo dei macrofenomeni economici nazionali ed internazionali, della normativa civilistica e fiscale, dei sistemi e processi aziendali, degli strumenti di marketing, dei prodotti assicurativo-finanziari e dell'economia sociale. Le competenze dell'ambito professionale specifico sono integrate ed accresciute da quelle linguistiche, grazie allo studio di tre lingue secondo i livelli di riferimento del Quadro comune europeo di riferimento per la conoscenza delle lingue (QCER), ed alle competenze informatiche (ECDL base ed advanced) per operare nel sistema informativo dell'azienda e contribuire sia all'innovazione sia al miglioramento organizzativo e tecnologico dell'impresa inserita nel contesto internazionale. Frequenti sono le attività di scambi culturali e di stage linguistici ed aziendali in Italia ed all'estero.



Per questo nuovo percorso la Camera di Commercio Belgo-Italiana collaborerà in stretto contatto con voi. Quali sono stati gli elementi distintivi che hanno orientato la vostra scelta per questo tipo di collaborazione?

Da diversi anni il nostro Istituto predispone e gestisce progetti finanziati dall'Unione europea a diverso titolo. Nell'ottica di aggiornamento e formazione continua in servizio, un gruppo di docenti selezionato dal Dirigente Scolastico, ha partecipato quest'anno a Bruxelles ad uno stage formativo sulla progettazione europea presso la Camera di Commercio Belga-Italiana. Abbiamo riflettuto sugli ampi spazi di lavoro e di opportunità che si possono attivare per i nostri giovani in una dimensione che va dal Portogallo alla Turchia. In quella stessa occasione, è nata l'idea di creare un percorso formativo modellato sulle esigenze di una scuola secondaria di secondo grado ad indirizzo economico. La Camera di Commercio Belga-Italiana, nelle persone del Segretario Generale dott. Lazzarini e del dott. Marco Iacuitto, hanno progettato per noi quello che riteniamo sia un percorso formativo che sposa perfettamente le esigenze di carattere didattico e professionale. Il progetto prevede altresì un viaggio di istruzione a Bruxelles con lezioni in loco e visita alla sede del Parlamento europeo. La scelta del partner è legata sia alla riconosciuta professionalità della Camera di Commercio Belga-Italiana ma anche al posizionamento centrale in Europa di una Camera che modella i comportamenti, rendendoci nella pratica, meno italiani e più europei. Pertanto sono questi gli organismi vitali che mettono in comunicazione le forze più dinamiche della società europea e permettono di migliorare i quadri mentali e professionali di cui abbiamo bisogno per operare all'altezza del nostro tempo.

CONTACT



MARCO IACUITTO

☎ 0032 2 230 20 13

iacuitto@ccitabel.com

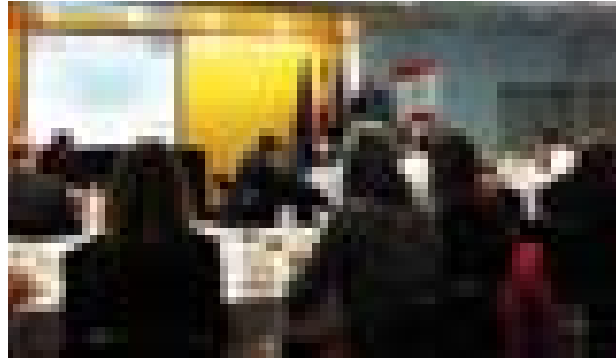
EUROPE, CANADA AND THE LIBERALIZATION OF PUBLIC PROCUREMENTS

Who can apply for European calls for tender? “European firms and companies”, we might curtly reply. Such answer would be formally correct, but also incomplete: the European Union and its Member States, together with other fourteen developed countries, are indeed Party of a plurilateral agreement aiming at the liberalization of government procurements.

It is called GPA (Agreement on Government Procurement) and was negotiated in 1994 in the framework of the Uruguay Round, when the World Trade Organization was established. Since its entry into force in 1996, the GPA represents the legal basis for the participation of foreign firms and companies to procurements published by other Parties’ public authorities. Going back to our initial questions, this means that suppliers of fourteen countries outside the European Union can tender for European public procurements.

These are some details: the Members of the GPA are Armenia (since 2011), Canada, the European Union with regard to its 27 member States, Hong Kong, Iceland (since 2001), Israel, Japan, South Korea, Liechtenstein, the Netherlands with respect to Aruba, Norway, Singapore, Switzerland, the Chinese Taipei (since 2001) and the United States. For what concerns Europe, the Agreement covers invitations to tender published not only by EU institutions (the Council, the Commission and the External Action Service), but also from Member States’ central institutions, such as Ministries, National Banks and other public entities like hospitals, universities and museums (the complete list is much longer and includes, though with several limitations, also sub-central entities like regions and municipalities). In order to be covered by the GPA, the call for tender needs to meet certain conditions: there are specifications concerning the goods and the services eligible, the contracting authority and the value of the tender. In practice, however, €352 billion of the €420 billion EU public procurement (nearly 85%) is open to bidders from other GPA members (source: European Commission, 2010).

Although these numbers make the EU the most open partner among the signatories of the agreement, it does not mean that European firms and companies do not get any benefit from the GPA. On the contrary, the agreement represents also for European providers a legal basis for tendering abroad. Needless to say, the first necessary condition for enjoying these opportunities is being aware of the GPA and its implications. Recently, the topic of public procurement liberalization has gained a renewed attention in Europe and Canada. These two



GPA Members are indeed negotiating, since 2009, a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), which should replace the numerous bilateral economic treaties that already exist between the two Atlantic shores. Although negotiations are taking place behind closed doors, it has been already confirmed that government procurements will be included in the CETA.

Building on the WTO and the GPA experience, Europe and Canada are pursuing the goal of deepening their economic relations, in the purpose of creating new economic opportunities. If the schedule will be respected, a final draft of the CETA will be ready for the first half of 2013.

The Belgian-Italian Chamber of Commerce meets Canadian entrepreneurs

During the last week of October 2012, a delegation of the Belgian-Italian Chamber of Commerce (CCBI), headed by Ms. Marta Bronzo – responsible of the European Desk of the CCBI – travelled through Canada, presenting to the entrepreneurs of the vast North American country the existing tendering opportunities under the GPA regime and discussing the future scenario of EU-Canada economic relations.

The seminar tour was part of the project “The enhanced EU-Canada Partnership: challenges and opportunities for SMEs”, financed by the European Commission and managed by the Italian Chamber of Commerce in Canada West, of which the CCBI is the main partner. For further information, you can visit the website of the project at eu-canada.com.

CONTACT



MARTA BRONZO

☎ 0032 2 230 57 97

bronzo@ccitabel.com

LA CHAMBRE DE COMMERCE À MACEF EN JANVIER 2013



La Chambre de Commerce Belgo-Italienne, partenaire de Fiera Milano, sélectionne actuellement une délégation d'opérateurs belges (grossistes, grande distribution, détaillants, importateurs, etc.) pour visiter Macef (www.macef.it), le salon international de la maison, qui revient à Milan du 24 au 27 janvier 2013.

Macef couvre différents secteurs relatifs au design, tels que l'art de la table, la décoration d'intérieur, les articles cadeaux et le design d'intérieur mais également les accessoires personnels tels que les bijoux, l'or et l'argent. Avec un record de 93 éditions, Macef est un événement incontournable pour les experts du design et de la décoration d'intérieur. La dernière édition de Macef s'est clôturée plus que positivement en attirant, sur plus de 100.000 m², 1887 exposants et 88.658 visiteurs.

Aux opérateurs sélectionnés, la Foire de Milan offre les services suivants :

- Deux nuits en hôtel quatre étoiles;
- Le transfert de l'aéroport à la foire;
- Le transfert de la foire à l'aéroport;
- Une navette hôtel-foire;
- Le dîner de gala;
- Le billet d'entrée inclus lors de l'enregistrement en ligne.

Une fois la candidature posée, il faut attendre une confirmation de la Foire de Milan ainsi que de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne. L'étape suivante consiste à réserver le vol et à organiser le séjour à Milan, tout en bénéficiant de notre collaboration et de notre soutien. Enfin, afin de profiter de cette offre, il est demandé au participant d'effectuer des rendez-vous avec les exposants.

À cet effet, l'organisation de Macef met à disposition un système informatique pour le choix des exposants d'intérêt : une fois la candidature acceptée, la Foire de Milan envoie à l'opérateur un nom d'utilisateur et un mot de passe grâce auxquels il est possible d'accéder au système et de fixer les rendez-vous avec les sociétés.

Un formulaire d'adhésion est disponible en ligne :
<http://www.expopage.net/S13-tb/belgio>

CONTACT



ISABELLA PELLEGRINO

☎ 0032 2 230 20 13

pellegrino@ccitabel.com

ARTE IN TAVOLA 2012

LA CALABRE INVITÉE D'HONNEUR À BRUXELLES

Du 30 novembre au 2 décembre, à l'occasion de la deuxième édition du salon de la gastronomie italienne Arte in Tavola, une quinzaine de producteurs italiens se sont réunis dans la prestigieuse Maison des Ducs de Brabant sur la Grand Place de Bruxelles.

Ils y ont présenté une sélection de produits du terroir de la Calabre. Cette région du Sud de l'Italie était mise à l'honneur cet automne, avec ses produits de haute qualité tels que les



vins, l'huile d'olive, la charcuterie, les fromages ainsi que les clémentines, véritables stars distribuées gratuitement à tous les visiteurs.

L'événement, organisé par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne avec le soutien du Ministère Italien du Développement Économique, coïncidait cette année avec les Plaisirs d'hiver et a réuni de nombreux visiteurs. Gratuit, le salon a rassemblé le grand public et les spécialistes du secteur de l'HORECA. Des workshop ont permis de créer de nouveaux partenariats en donnant l'occasion aux exposants de dialoguer avec la Chambre de Commerce et avec les autorités locales.

Grâce à la campagne promotionnelle menée par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, l'événement a en outre bénéficié d'une importante couverture médiatique.

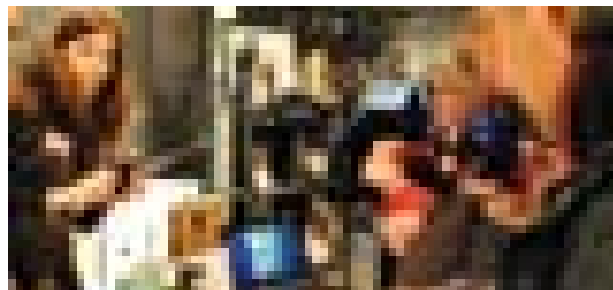
**Arte in Tavola 2012 en chiffres,
c'est 350 m² d'exposition,
3000 visiteurs et 15 exposants.**

ARTE IN TAVOLA 2012

LA CALABRIA OSPITE D'ONORE A BRUXELLES

Dal 30 novembre al 2 dicembre, in occasione della seconda edizione del salone della gastronomia italiana Arte in Tavola, una quindicina di produttori italiani si sono riuniti nella prestigiosa Maison des Ducs de Brabant sulla Grand Place di Bruxelles per presentare una selezione di prodotti calabresi.

Questa regione del Sud-Italia è stata messa in luce questo autunno con i suoi prodotti di alta qualità, quali i vini, l'olio d'oliva, i salumi, i formaggi, così come le clementine, vere e proprie protagoniste, distribuite gratuitamente a tutti i visitatori. L'evento, organizzato dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana, con il supporto del Ministero Italiano dello Sviluppo Economico, ha coinciso quest'anno con i Plaisirs d'hiver e ha accolto numerosi visitatori. Il salone, con accesso gratuito, ha riunito il grande pubblico e i professionisti del settore HO-



RECA. Dei workshop hanno consentito la creazione di nuove collaborazioni permettendo agli espositori di avere un dialogo diretto con la Camera di Commercio e con le autorità locali. Grazie alla campagna promozionale realizzata dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana, l'evento ha inoltre beneficiato di una significativa copertura mediatica.

**Arte in Tavola 2012 in numeri:
350 m² di esposizione,
3000 visitatori e 15 espositori.**

CONTACT



STÉPHANIE PAGANO

☎ 0032 2 230 20 11

pagano@ccitabel.com

CORSI DI PROGETTAZIONE EUROPEA

STRUMENTI E TECNICHE PER LA REDAZIONE DI PROGETTI EUROPEI

BRUXELLES

Finanziamenti

Europei per il **M**editerraneo

2 edizioni — maggio e dicembre 5 giorni

www.euro-mediterraneo.eu

Europrogettazione

2 edizioni — marzo e ottobre 5 giorni

www.sportelloeuropa.eu

3 MESI
DI CONSULENZA
GRATUITA
SUI PROGETTI
EUROPEI

DAI SLANCIO ALLE TUE IDEE !

Camera di Commercio Belgo-Italiana

con il supporto del Ministero italiano dello Sviluppo Economico

LE SFIDE DELL'UE PER L'ENERGIA E L'AMBIENTE: UN CORSO DI EUROPROGETTAZIONE A MILANO



Si è svolto lo scorso novembre a Piazza Affari a Milano, presso la sede della Banca Popolare di Sondrio, il “Corso di europrogettazione – Focus su Energia e Ambiente”.

Organizzato dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana in collaborazione con Coopération bancaire pour l'Europe – GEIE, il corso ha visto la partecipazione di una ventina tra imprenditori, consulenti privati, funzionari pubblici e operatori del terzo settore, desiderosi di approfondire i programmi e le politiche dell'Unione europea nei settori, appunto, dell'energia e dell'ambiente.

Molte delle sfide che l'Unione europea deve affrontare oggi - cambiamenti climatici, accesso al petrolio e al gas, sviluppo delle tecnologie, efficienza energetica - sono comuni alla maggior parte dei paesi e richiedono una collaborazione a livello mondiale. La politica energetica internazionale, dun-

que, deve perseguire gli imprescindibili obiettivi comuni della sicurezza degli approvvigionamenti, della competitività e della sostenibilità ambientale. Per centrare questi obiettivi e per realizzare i cambiamenti strutturali e tecnologici necessari, l'UE predispone una serie di programmi ed iniziative rivolti ad enti pubblici e privati. Gli strumenti finanziari europei, dunque, sono destinati tanto alla ricerca e allo sviluppo quanto all'introduzione sul mercato di prodotti innovativi. Per accedere a questi finanziamenti è necessario quindi presentare alla Commissione europea progetti di qualità, che rispettino determinate caratteristiche e requisiti.

“Il corso – commenta la dott.ssa Lucia Sinigaglia, responsabile della formazione - è stato sviluppato seguendo una doppia logica, sia teorica che pratica. Infatti, oltre ad introdurre il contesto istituzionale europeo e le relative politiche, la previsione in aula di esercitazioni guidate sui bandi aperti relativi alle tematiche energetiche e ambientali ha permesso un'efficace trasmissione del know-how sulla redazione e gestione di progetti europei ad esse relative”. Il feedback dei partecipanti rilevato dal questionario ISO 9001 ha registrato un ottimo apprezzamento complessivo al corso. “La presenza in aula di professionalità distinte ma operanti nel medesimo settore delle energie rinnovabili – sottolinea Sinigaglia - ha consentito un ricco scambio di best practices. Inoltre, un momento formativo importante è stata la simulazione progettuale, durante la quale i partecipanti hanno avuto la possibilità di esercitarsi in gruppo sulle modalità, le tempistiche e il budget di un progetto del Settimo Programma Quadro per la Ricerca e l'Innovazione”.

CALENDARIO CORSI DI FORMAZIONE 2013

- Course on EU lobbying – skills and strategies: 4-8 febbraio
- Corso di specializzazioni in appalti europei: 6-8 marzo
- Corso di strategia d'internazionalizzazione d'impresa e finanziamenti europei: 11-15 marzo
- Corso di introduzione all'europrogettazione: 18-22 marzo
- International Master in European Studies: 15 aprile-12 luglio
- Corso di europrogettazione avanzato: 6-10 maggio
- Summer school in cooperazione allo sviluppo: 8-19 luglio
- International Master in European Studies: 16 settembre – 13 dicembre
- Corso di introduzione all'europrogettazione: 7-11 ottobre
- Corso di europrogettazione avanzato: 9-13 dicembre

www.masterdesk.eu

CONTACT



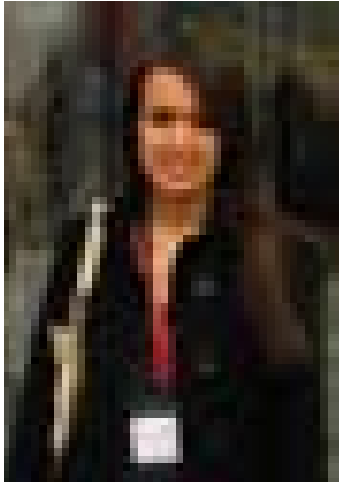
LUCIA SINIGAGLIA

☎ 0032 2 609 00 81

lucia@ccitabel.com

THE MASTER WAS DEFINITELY A GREAT STARTING POINT

Daniela Gomes – Octopux Consulting – Partner & Managing Director



Daniela, tell us, how did you end up in Brussels?

I am a Portuguese citizen born in Macau, a 30 km² territory located in South China which used to be a Portuguese colony until 1999 and is currently a Special Administrative Region. I spent my first 17 years living in Macau and I hold a License Degree in International Relations – specialised in Security and Intelligence – from the Technical University of Lisbon. After living and studying in Portugal for 5 years, I moved to Belgium to work in the United Nations Regional Information Centre for Western Europe

(UNRIC). However, I strongly felt that there was something incomplete with my education background, especially if I was really determined to stay in and face the highly competitive Brussels' EU market. Therefore, I decided to enroll myself in a Post-Graduation in European Union Law, in which I graduated from the IEE of the Vrije Universiteit Brussel.

What happened afterwards?

I attended the 13th edition of the International Master in European Studies, organized by CCBI and the University of Louvain-La-Neuve, in Spring 2011, which was my first contact ever with EU fundings. After that I worked for the Brussels office of an Italian-based consultancy for one year. During this period I had the amazing chance not only to learn very quickly the 'real life' professional side of dealing with EU funding schemes, but most important of all to transform myself into a Brussels-based expert in EU project management and public relations (i.e. lobbying). A wide range of new and tough challenges were constantly born on a daily basis and my passion-driven attitude was definitely a great reason why I never put a step back. Quite on the contrary, it made me push my ambition as further as possible to 'grab' such challenges with the mission to transform them into outstanding practical opportunities. I quit the company I was working for with a huge smile on my face. Why? I was preparing myself to embrace a new project. I simply let my entrepreneurial skills and attitude standing out of the crowd and... Guess what? In August 2012, I offered myself a promotion by launching myself on a newly created company – Octopux Consulting – through a partnership with an experienced entrepreneur, Serge Renneboog (Founder and Financial Director). Currently as Partner and Managing Director of Octopux Consulting, I bring to Octopux Consulting my

experience in International Diplomacy and Networking, Business Planning, Strategic Intelligence, EU Law, EU funding, Lobbying and Project Management. Within the company, I offer mainly 8 services: EU proposal and tender drafting, Project Management, Training & Coaching, Lobbying, International Networking, Business and Scenario Planning, Market Analysis, and Exploitation of project results.

How is it going with your new company: Octopux consulting?

Since Octopux Consulting was founded, I have been busy with acquiring clients and providing them professional advice in lobbying activities, representing their interests and expertise in international events and project consortiums, and writing proposals, tenders and business-related reports. More specifically, the EU funding programme in which I have been working so far is the Seventh Research Framework Programme (FP7), I have also received new requests for upcoming programmes such as LIFE+, Intelligent Energy Europe and Eco-Innovation, and some tenders.

What does it mean being an entrepreneur for you?

Besides the passion for what I do, being an entrepreneur requires other range of demands: perseverance, determination, full commitment, non-conformism, innovation, service mindedness, 'can do' attitude and especially outstanding networking skills. While an employee sometimes performs extra hours, an entrepreneur frequently experiences sleepless nights taking care of his/her child which is the company. One thing that I have learnt is that, although entrepreneurs cannot afford to say "I am tired!", perfection does not exist and entrepreneurs will improve and grow themselves by learning from their mistakes, too.

How did the Master help you in achieving this result?

Overall, the 13th International Master in European Studies was definitely a great starting point towards the achievement of my current project. The programme offered me the proper expertise and preparation skills to deal with the Brussels' EU market, particularly the real-life of demanding EU-funded projects, tenders and public relations. Its high-added value consisted in the provision of the techniques to transform every former student, including myself, as a future networker and expert in project management and lobbying.

www.octopux.eu

WE WOULD LIKE TO GIVE THE CHANCE TO SMES OF EUROPE TO BECOME MINI-MULTINATIONALS

Karina Mereuta – Exigo Strategic



Karina, why did you decide to build your own Company – Exigo Strategic?

The idea of building this company has appeared while working as an expert in a EU financed project dedicated to fresh entrepreneurs (offering courses & seminars to boost entrepreneurship culture & knowledge). Since then, I have noticed that small and medium enterprises and start-ups are under-represented in Romania,

their access to high quality services with decent costs being difficult. There are of course big consultancies dedicated to big companies, but SMEs (with an accent on S) are most of the times disadvantaged because they cannot afford this type of services, or they have to employ several specialized consultancies for a complex business situation.

How is the Company organized?

We thought to come with a more flexible business model: we offer integrated services and we work mostly with freelancers, which are assigned a project and focus solely on that project, offering with enthusiasm their knowledge and experience. Actually, through this model, we solve two issues at the same time: better, more cost efficient & faster results for the client, while employing young or older talented experts on a project base, offering them at the meantime a job that they are good at and the flexibility they want in their professional life. For example, some of the people in our team are young mothers that are great at what they do, but they need also time for their children; another example of team members is that of retired older persons, with a huge amount of experience, with the desire to work, but also with a strong need to have a more flexible schedule.

With which market are you mostly working?

After working and living in China during a project (myself a freelancer), I have met in Beijing a great consultancy company with whom us, Exigo Strategic, signed a partnership to support Romanian companies to access Chinese market and the other way around. This is a fresh business line we have launched, and I must admit

that we are doing a great job in opening the eyes of several Romanian companies, that have seen in China until now only a producer, not a consumer. And now, we support these companies in accessing the Chinese market not only to find producers in the “world workshop”, but also to distribute their products made in EU in this huge market.

So now you act as intermediary between China and Europe?

Expanding our services towards Romanian-Chinese business relations has marked actually a new milestone in our activity, when we decided at a strategically level to focus also on foreign companies (non-Romanian) as potential clients. Therefore, we can advise them, of course, with regard to China (inbound and outbound business). But we are based in Romania, and we can support any European/foreign company that wants to settle in Romania to do it in a profitable manner. We are here, in the very core of the vibrant Easter European, and we are aware that this region has a lot to offer investment-wise and resource-wise.

What did the Master bring to your experience?

I have been a student in Spring 2010. It was a great experience that made me aware of the European dimension of doing business and also of the global dimension of the European Union, as a whole. I have learned very useful information about EU financing programmes and EU institutions, that further helped me to become a better professional. This course planted an entrepreneurial seed, through its practical approach, seed that further has developed into a business. Inspired by the information learned here, we work, as a company, with freelance experts in European funding, that can help SMEs in accessing funds managed by National institutions or by European institutions.

www.exigostrategic.ro

CONTACT



LUISA GAIONI

☎ 0032 2 534 45 79

gaioni@ccitabel.com

CHARLEROI, UN MODÈLE D'INTÉGRATION

Interview de Véronique Salvi, échevine

En quoi le mélange et l'intégration des cultures, notamment belge et italienne, influe-t-il sur la ville de Charleroi ?

Une des richesses de Charleroi, c'est sa multiculturalité. Elle a, sans aucun doute, débuté avec l'arrivée de la communauté Italienne d'après guerre, tout en se poursuivant, au fil des années, avec d'autres migrants, tels les polonais, les espagnols ou encore les migrants du nord de l'Afrique. La force de la multiculturalité c'est avant tout de permettre une dynamique de ville ouverte; ouverte sur le monde et sur les cultures. Tout ceci nous oblige nous, les politiques et la Ville, à réfléchir à la réussite du «vivre ensemble». Souvent, la Communauté Italienne est citée en exemple comme une réussite de l'intégration et du vivre ensemble. On doit pouvoir s'en s'inspirer pour réussir d'autres types d'intégration avec d'autres communautés. Le tissu économique, social, associatif et culturel carolo est emprunt de cette culture italienne. Le pôle économique, à travers la création de PME qui ont à leur tête de nombreux patrons d'origine italienne. L'influence sur l'organisation syndicale n'est plus à démontrer.

Il y a des touches d'italianité dans de nombreux secteurs de la ville, à l'instar de la musique ; une des seules radios italiennes de la région wallonne se trouve sur le territoire carolo.

Et pour finir, c'est aussi un nombre incalculable d'associations italiennes qui ont vu le jour à Charleroi. Ancrées dans leur régions d'origine (les Pouilles, la Sicilie, le Frioul, la Vénétie...), elles permettent au fil des ans et à travers de nombreuses activités, gastronomiques, culturelles ou ludiques un lien continu avec la mère patrie.

Vous êtes vous-même petite-fille d'un mineur originaire de Vérone et vous avez deux jeunes enfants : que pensez-vous de l'intégration de la communauté italienne en Belgique ?

C'est d'abord un modèle d'intégration. À l'arrivée des premiers migrants, l'accueil n'a pas toujours été simple. La première génération venant pour travailler ainsi que la deuxième, celle de mes parents, ont vécu des moments difficiles; de déracinement brutal, d'incompréhension face à une langue et une culture différente. Mais très vite, cette culture italienne s'est fait sa place, se fondant à la culture carolo, la sublimant ; à travers la restauration, la chanson, la culture, l'associatif et ce, avec beaucoup de respect. Aujourd'hui, l'Italie et sa richesse font partie intégrante de notre ville, de notre vie.

Pour ma part, faisant partie de la troisième génération, j'ai eu la chance de retourner en Italie chaque année ; d'avoir cette double culture bien ancrée dans ma manière d'être et de faire de la politique. Mais là où je reste vigilante et où je voudrais attirer l'attention, c'est sur la difficile question de la transmission



de la culture et de l'histoire aux générations futures... Il est impératif de penser aux générations suivantes, celles de nos enfants. Continuer à leur inculquer cette culture et la langue italienne est à mon sens primordial. Si à une certaine époque, il y avait une facilité à trouver des cours d'italien, à travers le consulat et des écoles ; à l'heure d'aujourd'hui, c'est avant tout une responsabilisation des parents que de transmettre cette tradition. Je pense qu'il serait important de réfléchir à des collaborations plus importantes avec l'enseignement communal ou libre. De quelle façon les arrière petits enfants de migrants peuvent et pourront avoir accès à cette histoire qui est aussi la leur...

Depuis longtemps vous vous intéressez à la petite enfance, quelles sont les prochaines actions que vous poserez dans le cadre de votre échevinat à la ville de Charleroi ?

Un des grands défis d'une Ville est de permettre aux familles de pouvoir pleinement s'épanouir. Ces familles justement sont en demande. En demande de places d'accueil pour leur enfants ; on ne peut pas nier qu'il y a une pénurie de place à la Ville, à l'instar de toutes les grandes villes du Pays. Je vais donc travailler à cette difficile question de l'augmentation du nombre de places d'accueil en visant deux axes. Tout d'abord, avoir un accueil plus efficace et créer des partenariats afin d'ouvrir de nouvelles structures d'accueil. De nombreux projets sont aujourd'hui sur la table comme le projet de crèche avec la SNCB ou encore avec l'ISPPC. Mais il sera également important de poursuivre le programme de rénovation des huit crèches de la ville afin que les structures soient plus modernes, plus ouvertes et axées encore plus sur la demande des parents...

Il est cependant nécessaire d'aller plus loin. L'idée serait d'avoir des lieux où l'on développe un projet pédagogique, afin de rendre l'enfant autonome, en se basant sur de la psychomotricité, de la créativité, des espaces de jeu et de convivialité avec les parents.



OGNI PRODOTTO HA LA SUA STORIA

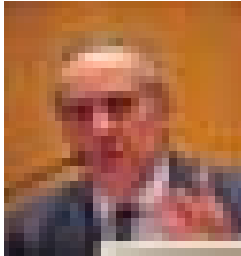
La tracciabilità di filiera è uno strumento indispensabile per garantire e promuovere il vero Made in Italy. Un prodotto tracciato è un prodotto trasparente con riferimento all'origine, alla assenza di sostanze nocive per la salute e a tutti quei requisiti ai quali il consumatore è sempre più attento e che può essere offerto sola da una filiera altrettanto trasparente.

CHAQUE PRODUIT A SON HISTOIRE

La traçabilité des filières est un instrument indispensable à la garantie et à la promotion du vrai Made in Italy. Un produit tracé est un produit transparent dont l'origine est mentionnée et ne contenant pas de substance nocive pour la santé.

UNE CARTE D'IDENTITÉ POUR LES PRODUITS MADE IN ITALY

Interview du Président d'Unionfiliera Giovanni Tricca



Giovanni Tricca, 64 ans, Président d'Unionfiliera et de la Chambre de Commerce d'Arezzo est satisfait : « Du pari, lancé il y a un an à peine alors qu'Unionfiliera était fondée dans le but de valoriser les filières du made in Italy, apparaissent les premiers résultats ».

Unionfiliera soutient les Chambres de Commerce dans l'élaboration et le développement des politiques de relance des principales filières manufacturières italiennes. Quelles sont les principaux projets pour l'année 2013 ?

Unionfiliera naît il y a un peu plus d'un an de la volonté de l'Union des Chambres de Commerces italiennes d'avoir une structure de soutien pour la valorisation des principales filières du Made in Italy. 2012 coïncide ainsi avec la première année d'activités d'Unionfiliera. Nombreuses sont les initiatives lancées dont les objectifs ont été atteints. Parmi ceux-ci, le renforcement des deux filières déjà établies de l'or et de la mode et la mise en place de deux nouvelles filières, celles de la construction durable et de la navigation.

En 2013, Unionfiliera poursuivra dans cette direction et la constitution des filières du bois- meubles de maison, de la mécanique et de l'agro-industrie sont au programme. L'objectif commun est de requalifier les filières. Dans le cas de la mode, ce but a déjà été atteint grâce au projet de traçabilité TF, une vraie carte d'identité des produits permettant au consommateur final d'en retracer l'histoire.

Comment les Chambres de Commerce italiennes établies à l'étranger sont-elles impliquées ?

Les Chambres de Commerce italiennes établies à l'étranger peuvent être d'une grande aide pour le développement des activités d'Unionfiliera. Promouvoir les filières à l'étranger signifie promouvoir des projets communs qui lient les entreprises en filières. C'est le cas de la Traçabilité TF, le système de traçabilité des Chambres de Commerce italiennes qui, grâce à ces Chambres, a déjà été présenté à Moscou, à Berlin et à New-York.

Le système de la traçabilité TF est issu de la volonté de qualifier et de valoriser les filières de la mode à travers la création d'un schéma certificatif qui soit en mesure de garantir au consommateur la plus grande transparence relative à l'origine du produit et aux autres éléments liés

à la responsabilité sociale de l'entreprise. L'Italie promeut ainsi, grâce notamment au soutien des Chambres de Commerce établies à l'étranger, une nouvelle ligne de conduite du monde de la mode italienne qui fait siens les concepts de transparence, d'authenticité et d'éthique, valorisant de la sorte toutes les entreprises partageant cette approche.

Responsabilité sociale et traçabilité dans le secteur de la mode, quelles sont les stratégies des entreprises italiennes dans ce domaine ?

Les entreprises italiennes sont de plus en plus convaincues qu'un produit se différencie également sur le marché international s'il est en mesure de raconter son histoire en termes d'origine et de qualité des produits, éléments liés à la Responsabilité sociale de l'entreprise.

La traçabilité TF (Traceability & Fashion) offre à l'entrepreneur l'opportunité de garantir au consommateur que l'histoire racontée est vraie puisque contrôlée par les Chambres de commerce italiennes.

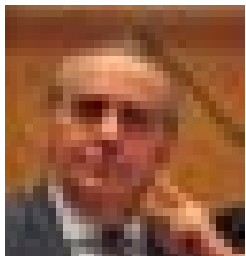
Aujourd'hui, dans le secteur de la mode et des bijoux, sur 1200 entreprises impliquées dans le projet, plus de 170 sont déjà certifiées TF. Pour nous, il s'agit de la preuve que les entreprises croient de plus en plus à ces instruments de qualification de leurs produits.

Le Ministère Italien du Développement Économique a décidé de mettre en évidence la traçabilité des filières. Est-ce aussi une façon de promouvoir le Made in Italy ?

La traçabilité des filières est un instrument indispensable à la garantie et à la promotion du vrai Made in Italy. Si une entreprise décide de retracer sa production elle doit nécessairement faire partie d'une filière d'entreprises partageant une même approche basée, dans le cas de la traçabilité TF, sur l'implication de tous les acteurs de la filière pour la promotion de la transparence vis-à-vis du consommateur. Les conséquences de cet investissement sont évidentes : un produit tracé est un produit transparent dont l'origine est mentionnée et ne contenant pas de substance nocive pour la santé. Toutes les informations auxquelles le consommateur est de plus en plus attentif et que seule une filière transparente divulgue, doivent également apparaître de façon claire. Avec la traçabilité, le produit est accompagné d'un véritable « passeport » qui sert à fournir au consommateur toutes les informations nécessaires à un achat conscient. Je conclurai avec notre slogan « Chaque produit a son histoire. TF la raconte ».

UNA CARTA D'IDENTITÀ PER I PRODOTTI MADE IN ITALY

Intervista al Presidente di Unionfiliera Giovanni Tricca



Giovanni Tricca, 64 anni, Presidente di Unionfiliera e della Camera di Commercio di Arezzo, è soddisfatto: "La scommessa, fatta poco più di un anno fa, quando è nata Unionfiliera con l'obiettivo di valorizzare le filiere del made in Italy, sta dando i primi risultati..

Unionfiliera supporta il Sistema camerale nell'elaborazione e nello sviluppo di politiche di rilancio delle principali filiere manifatturiere italiane. Quali sono i principali progetti per il 2013?

Unionfiliera nasce poco più di un anno fa per volontà di Unioncamere di avere una struttura di supporto per la valorizzazione delle principali filiere del made in Italy. Il 2012 è coinciso, quindi, con il primo anno di attività di Unionfiliera e numerose sono state le iniziative messe in campo e gli obiettivi raggiunti tra cui il rafforzamento delle due filiere già costituite dell'Oro e della Moda, la costituzione di due nuove filiere, dell'Edilizia Sostenibile e della Nautica, e, da ultimo, la collaborazione con i Distretti. Le attività del 2013 proseguiranno in questa direzione e grazie anche alla collaborazione con i distretti, abbiamo in programma la costituzione della filiera del legno-arredo casa, della meccanica e dell'agroindustria. Obiettivo comune è quello di condividere progetti di riqualificazione delle filiere che nel caso di quella del fashion si è già concretizzato nel progetto di tracciabilità TF, una vera e propria carta di identità dei prodotti in grado di raccontarne la storia al consumatore finale.

E le Camere di Commercio italiane all'estero come sono coinvolte?

Le Camere di Commercio Italiane all'estero possono essere di grande supporto alle attività di Unionfiliera. Promuovere le filiere all'estero significa, infatti, promuovere i progetti condivisi che legano le imprese in filiera ed è questo il caso della Tracciabilità TF - Il Sistema di Tracciabilità delle Camere di Commercio Italiane che, proprio attraverso le Camere all'estero, è stato già presentato a Mosca, Berlino e New York.

Il sistema di tracciabilità TF nasce dalla volontà di qualificare e valorizzare le filiere del fashion, attraverso la creazione di uno schema certificativo volontario in grado di garantire al consumatore la massima trasparenza rispetto all'origine del prodotto e ad altri requisiti riconducibili alla

responsabilità sociale di impresa. L'Italia, quindi, promuove, anche attraverso le Camere all'estero, un nuovo modo di essere delle moda italiana che fa propri i concetti di trasparenza, autenticità, etica e, di conseguenza, promuove tutte le imprese che condividono questo approccio.

Responsabilità sociale e tracciabilità nel settore del fashion. Quali sono le strategie aziendali italiane in questo settore?

Le aziende italiane sono sempre più convinte che un prodotto si differenzia sul mercato internazionale anche se è in grado di raccontare la propria storia in termini di origine, salubrità dei prodotti, requisiti riconducibili alla Responsabilità sociale di impresa. La tracciabilità "TF - Traceability & Fashion" offre all'imprenditore l'opportunità di garantire al consumatore che la storia raccontata è vera perché controllata dalle Camere di commercio Italiane. Ad oggi, nel settore moda e gioielleria, sono oltre 170 imprese che si sono già certificate TF con un coinvolgimento di circa 1.200 imprese delle relative filiere; per noi sono la dimostrazione che le imprese credono sempre di più in questi strumenti di qualificazione dei propri prodotti.

Il Ministero italiano dello sviluppo economico ha deciso di puntare sulla tracciabilità di filiera. Anche così si promuove il Made in Italy?

La tracciabilità di filiera è uno strumento indispensabile per garantire e promuovere il vero Made in Italy. Se un'impresa, infatti, decide di tracciare le proprie produzioni deve necessariamente essere inserita in una filiera di aziende che condividono uno stesso approccio, basato, nel caso della tracciabilità TF, sul coinvolgimento di tutti gli attori della filiera per la promozione della trasparenza nei confronti del consumatore. Le conseguenze di questo investimento sono ben immaginabili: un prodotto tracciato è un prodotto trasparente con riferimento all'origine, alla assenza di sostanze nocive per la salute e a tutti quei requisiti ai quali il consumatore è sempre più attento e che può essere offerto solo da una filiera altrettanto trasparente. Con la tracciabilità il prodotto è accompagnato da un vero e proprio "passaporto" che serve a fornire al consumatore tutte le informazioni utili per un acquisto più consapevole. Mi consenta di chiudere con quello che è lo slogan del nostro sistema: "Ogni prodotto ha la sua storia. TF la racconta".

Per ulteriori informazioni www.tffashion.camcom.it

PAUL MAGNETTE : « Taxer certains produits chinois pour relocaliser l'économie »



Avant de quitter le gouvernement fédéral pour devenir bourgmestre de Charleroi, début décembre, le ministre Paul Magnette a affirmé au Vif/L'Express que les liens économiques doivent être « beaucoup plus forts » entre la Wallonie et Bruxelles. Il estime aussi que la Belgique est « indissoluble ». Et propose de taxer certains produits chinois pour relocaliser l'économie.

« Moi, je pense que le plan Marshall doit devenir un projet commun de la Wallonie et de Bruxelles. Ce serait bien qu'il y ait des crédits bruxellois dans le plan Marshall. » Dans

l'interview qu'il accorde au Vif/L'Express, Paul Magnette, ministre fédéral en partance – il a quitté le gouvernement pour devenir bourgmestre de Charleroi le 3 décembre –, plaide pour « des liens beaucoup plus forts entre la Wallonie et Bruxelles, sur le terrain de l'économie et du logement. » Le bientôt ex-ministre des Entreprises publiques prône aussi un commerce mondial « régulé par des clauses sociales et environnementales. Je suis pour qu'on taxe lourdement les produits fabriqués en Chine, qui ne respectent pas les travailleurs et qui sont très polluants. Imposons des normes CO2 et des normes sociales. Cela relocalisera toute une partie de l'économie. » Sur l'avenir du pays, Magnette martèle que « la Belgique est indissoluble. Sa disparition est un fantasme. J'ai consulté beaucoup de juristes : si on se trouvait dans l'obligation de chercher un plan B, comment s'en sortir ? Eh bien, il n'y a pas de voie de sortie ! C'est aussi simple que ça. »

LA COMMISSION EUROPEA STRALCIA IL REGOLAMENTO "MADE IN"

Lo scorso 23 ottobre la Commissione europea ha deciso di stralciare la proposta di Regolamento per la denominazione di origine dei prodotti extra-UE dall'agenda dei lavori del 2013.

Non verrà più dunque introdotto l'obbligo di indicazione del paese d'origine dei prodotti industriali di provenienza extra Ue destinati al consumatore finale. Alla fine l'hanno spuntata 14 paesi membri su 27 - fra cui la Germania - contrari alla tracciabilità dei prodotti importati dai paesi terzi. *«Una sconfitta che costerà molto cara a quel Made in Italy che tutto il mondo ci invidia – ha commentato Fabio Morvilli, Presidente delle Camere di Commercio Belgo-Italiana e Italo-Lussemburghese -. Il fenomeno della contraffazione infatti danneggia gravemente il settore manifatturiero italiano, e in particolare quello del tessile-abbigliamento, delle calzature e dei prodotti in pelle, dei gioielli, dei mobili e delle piastrelle».*

Il ritiro è stato motivato con il collegamento a tre recenti pronunce della World Trade Organization, che hanno ritenuto alcune misure introdotte dagli USA in materia di etichettatura di origine incompatibili con l'accordo sulle Barriere Tecniche (TBT). Tenendo conto di queste sentenze, la Commissione europea ha ritenuto che il quadro giuridico



De gauche à droite, Monsieur Karel De Gucht, commissaire européen au commerce et Monsieur Corrado Passera, Ministre italien du développement économique.

di riferimento multilaterale sia cambiato e, pertanto, sarebbe più difficile difendere la compatibilità della proposta di etichettatura di origine obbligatoria per le merci importate da paesi terzi con le norme WTO relative al "made in". *«Sosteniamo la ferma protesta dell'Italia – conclude Morvilli - manifestata recentemente dal ministro dello Sviluppo economico, Corrado Passera in una lettera al commissario De Gucht e auspichiamo la presentazione di una nuova proposta di regolamento europeo che, su nuove basi giuridiche, dia una soluzione rapida alla tutela del nostro sistema imprenditoriale».*

L'ATRIUM



SOFITEL LUXEMBOURG EUROPE

"ORO E ARGENTO" RESTAURANT GASTRONOMIQUE ITALIEN

"LE STÜBLI" RESTAURANT TRADITIONNEL

LE "GLAÇON ROUGE" BAR INTIMISTE ET RESTAURATION CONVIVIALE

"HAVANA LOUNGE" CAVE À CIGARES ET SALON FUMEUR

GARAGE ET PARKING GRATUIT

QUARTIER EUROPÉEN NORD/KIRCHBERG 4, RUE DU FORT NIEDERGRÜNEWALD L-2226 LUXEMBOURG

TÉL +352 43 77 61 - WWW.SOFITEL.COM



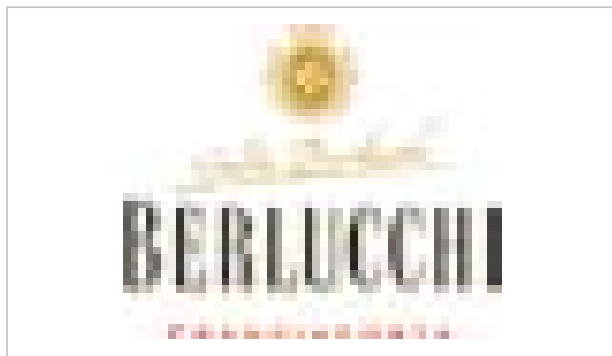
S O F I T E L
LUXURY HOTELS

Life is Magnifique

PROMOZIONE E CONOSCENZA DEI VINI ITALIANI IN LUSSEMBURGO

Tra le attività dell'ultimo trimestre e piu' precisamente nell'ambito delle manifestazioni per la valorizzazione delle tradizioni e della cultura enogastronomica italiana, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha dato spazio e visibilità ai vini italiani.

Il 25 ottobre scorso, in collaborazione con la "Bocconi Alumni Association Luxembourg", è stato organizzato un incontro con la casa vinicola "Guido Berlucchi & C. S.p.A." presso il Ristorante Cercle Munster.



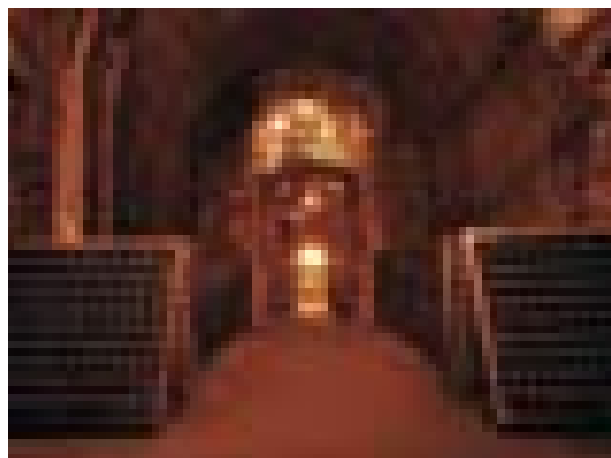
Ha partecipato all'evento il Vice-Presidente, Arturo Ziliani, enologo di fama internazionale, il quale ha presentato i vini dell'azienda di Franciacorta, territorio lombardo situato tra il lago d'Iseo e la Valle Camonica.

In questa zona la vite è stata coltivata fin dalle epoche piu' lontane, ma e' dalla seconda metà degli anni '50 che si puo' datare l'avvio della rivoluzione enologica in Franciacorta.

Dal 1955, anno in cui è iniziata la collaborazione tra Guido Berlucchi e Franco Ziliani, enologo dinamico ed innovativo, padre dell'attuale Vice-Presidente, si sono succeduti riconoscimenti che premiano la ricerca dell'eccellenza in casa Berlucchi.

Dalla creazione del Cuvée Imperiale, metodo classico preferito dagli italiani, al Max Rosé, di vinosa complessità, al piu' recente Berlucchi '61, vino fresco, spigliato, ideale per l'aperitivo, la piu' recente proposta di casa Berlucchi.

I vigneti Berlucchi in Franciacorta coprono seicento ettari di territorio dei quasi 2400 vendemmianti dove, con l'ausilio di tecniche d'avanguardia, vengono ottenuti grappoli di uve di grande qualità in gran parte Chardonnay e Pinot Nero. I filari sono fotografati dall'alto con apparecchi infrarossi utilizzati per acquisire dati sul vigore vegetativo delle vigne ed intervenire in modo mirato nelle operazioni colturali e nel corso della vendemmia. L'azienda aderisce a programmi di protezione dell'ambiente ed



è attiva nel Consorzio Tutela Franciacorta con il progetto "Mil-le1vigna", che prevede l'attribuzione di una carta d'identità ad ogni singolo vigneto in modo da evidenziare le peculiarità delle sue vigne. Utilizza energia fotovoltaica che sopprime al 50% del fabbisogno energetico aziendale.

L'esperienza di piu' di 50 anni di ricerca e di attività ha consentito di produrre mosti unici a cui lavorazione è lunga e delicata: vengono ottenuti vini base la cui complessità è analizzata e seguita lotto per lotto. Dopo l'imbottigliamento, le cantine storiche Berlucchi custodiscono le bottiglie dai diciotto ai sessanta mesi, il tempo necessario per la rifermentazione e per il successivo affinamento a contatto con i lieviti.

In poco piu' di mezzo secolo di lavoro appassionato si è creato il fenomeno Franciacorta che ha trasformato un territorio, un tempo considerato povero, in un'occasione di sviluppo culturale ed economico importante: il futuro dell'azienda oggi è nelle mani dei figli di Franco Ziliani, colui il quale ebbe l'intuizione della rivoluzione enologica in Franciacorta, Cristina, Arturo e Paolo.



La serata si è sviluppata attorno alla raffinata cena strutturata su un menu' i cui piatti sono stati accompagnati dai famosi spumanti Berlucchi: ad ogni portata i commensali hanno apprezzato un bouchet di bollicine di Franciacorta diverso, dal '61 Saten al Cellarius Rosè per chiudere con un Cuvée Imperiale Demisec. I piatti sono stati scelti ad hoc dalla collaborazione nata per l'occasione tra lo chef del ristorante Cercle Munster e gli specialisti dell'azienda vinicola; una valida occasione d'incontro che ha messo in risalto con successo e soddisfazione dei partecipanti le specificità e le qualità che hanno reso il Berlucchi l'emblema in Italia nel settore dei vini spumanti prodotti secondo il metodo classico.

Altra occasione di incontro e riflessione enogastronomica è stata la nuova proposta della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese **"Quel vin choisir pour le dîner?"**, corso intensivo tenuto da Isabella Sardo, degustatrice ufficiale AIS e premiata quale "Meilleur Sommelier du Luxembourg 2008". Il corso, breve e conciso, ha fornito tutti gli strumenti necessari per poter effettuare quotidianamente una corretta scelta di abbinamenti cibo-vino.

Quale vino mettere in tavola? Cosa soddisfa al meglio le esigenze dell'ospite in una cena formale? Ed in una cena tra amici? Quali sono le tipologie fondamentali dei vini bianchi e dei vini rossi italiani?



Palazzo Lana Berlucchi-Franciacorta

A questo scopo sono stati previsti quattro incontri: due prime serate didattico-degustative, e due successive cene teorico-pratiche. Nel corso delle cene i partecipanti al corso hanno avuto modo di verificare la teoria enologica assaggiando pietanze e degustando vini italiani di qualità sapientemente combinate tra loro dalla docente.

I quattro incontri sono stati organizzati nei ristoranti "Cuore" e "Dogado" partecipi dell'iniziativa con l'entusiasmo che li contraddistingue.

BUON APPETITO

MASTER IN PRIVATE EQUITY E FONDI DI INVESTIMENTO:

numerosi i colloqui nel corso del JOB DAY

In occasione della quinta edizione del Master in Private Equity e Fondi di Investimento, le cui lezioni si sono svolte dal 15 ottobre al 14 dicembre, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha organizzato, presso il Centro di Formazione della “Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg”, il Job Day, importante momento di dialogo diretto tra i responsabili delle Risorse Umane delle Banche e delle Società partner del progetto e i partecipanti al Master.

Numerose le società che hanno aderito all’iniziativa, selezionando, in un primo tempo, i profili dei candidati per poi fissare, proprio in occasione del Job Day, i diversi colloqui che anche quest’anno sono stati numerosi, senza contare, poi, quelli che alcune società hanno organizzato direttamente presso le proprie sedi nei giorni immediatamente precedenti o successivi all’evento.

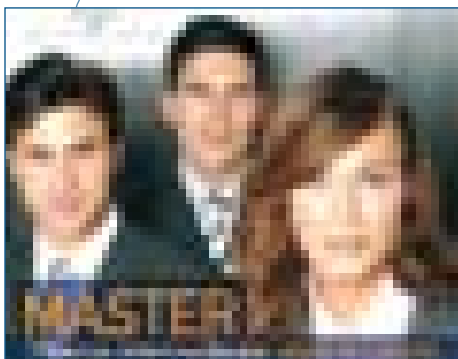
Per i 16 partecipanti alla quinta edizione del Master in Private Equity e Fondi di Investimento inizierà, nel mese di gennaio, un periodo di stage di tre mesi che integrerà il loro percorso formativo specifico, erogato dai migliori formatori sulla piazza finanziaria lussemburghese: PriceWaterhouseCoopers Academy e l’ Istituto di Formazione Bancaria Lussemburghese (IFBL), con i quali la Camera di Commercio Italo- Lussemburghese collabora ormai da diversi anni.



Il corso rappresenta, infatti, un’opportunità unica e una garanzia non solo per i neolaureati italiani che ogni anno arrivano in Lussemburgo con l’obiettivo di integrare il loro corso di studi accademico mediante una formazione più specifica, ma anche per le banche e società finanziarie partners del progetto, alla ricerca di professionalità sempre più specifiche.

L’esperienza maturata attraverso i diversi Master organizzati dalla Camera di Commercio Italo-Lussemburghese continua a dimostrare come gli stessi rappresentino delle concrete possibilità di inserimento nel mondo del lavoro poichè aventi lo scopo di preparare figure professionali altamente specializzate in grado di rispondere alle esigenze del mondo della finanza.

MASTER IN FINANZA INTERNAZIONALE AUDIT & CONTROL



Lussemburgo, 18 Marzo –24 Maggio 2013

ORGANIZZATORI: Camera di Commercio Italo-Lussemburghese in collaborazione con l’Istituto di Formazione Bancaria Lussemburghese (IFBL) e PricewaterhouseCoopers.

DOVE: Lussemburgo, dal 18 Marzo al 24Maggio 2013.

Le lezioni si terranno presso il centro di formazione della “Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg”.

LINGUA: Inglese

PRESELEZIONI: gennaio 2013

SCADENZA ISCRIZIONI: 1 marzo 2013

BORSE DI STUDIO: due: una a copertura totale dei costi per la formazione ed una a copertura parziale (50%).

Al termine della formazione in aula, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese organizza un Job Day, una giornata dedicata all’incontro tra i partecipanti al Master e i responsabili delle Risorse Umane delle Banche e Società partner che selezioneranno i profili di loro interesse al fine di un inserimento in stage presso le proprie strutture.

Per maggiori informazioni:

Francesco Malvezzi • Camera di Commercio Italo-Lussemburghese

Tel. +352 45 50 831 • Fax +352 44 80 76 • e-mail: info@ccil.lu • sito web: www.ccil.lu / www.masterinfinance.eu

“LE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL CENTRO FINANZIARIO INTERNAZIONALE DEL LUSSEMBURGO”

Milano, 5 dicembre 2012

Si è conclusa lo scorso 5 dicembre, presso l’Hotel Principe di Savoia di Milano, la Missione Finanziaria organizzata da Luxembourg for Finance, Agenzia lussemburghese per lo sviluppo del centro finanziario, con la quale la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha collaborato per la promozione dell’evento.

La giornata ha preso avvio con il saluto di benvenuto da parte di S.E. Janine Finck, Ambasciatore del Granducato di Lussemburgo in Italia, ed è continuata con un intervento di Pierre Gramegna, Direttore Generale della “Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg”, dal titolo *“L’attrattività del Lussemburgo in un mondo che cambia velocemente”*.

I partecipanti si sono suddivisi in due diversi seminari finanziari paralleli: l’uno dal titolo «Lussemburgo, un centro di eccellenza per il Wealth Management Internazionale» e l’altro relativo ai Fondi di Investimento a Lussemburgo.

Il primo ha visto la partecipazione, con la funzione di moderatore, di Giuliano Bidoli, Head of Tax Experts Corporate and Trust S.A. Luxembourg e, in qualità di relatori, di Massimo Contini, Senior Relationship Manager, IWI International Wealth Insurer S.A, Francesco Milella, Senior Business Development Manager, Intertrust Luxembourg, Marco Predetti, Executive Director, VP Bank (Luxembourg) S.A. e Carlo Santoiemma, Deputy General Manager, UBI Trustee.



Il secondo seminario, sui fondi di investimento, invece, si è focalizzato, in particolare, sull’evoluzione del quadro normativo UCITS e ha visto la partecipazione, come moderatore, di Jérôme Wigny, Partner, Elvinger, Hoss & Prussen, e come relatori Herman Beythian, Partner, Linklaters LLP Pierre Bouchoms, Director, PwC Luxembourg, Martin Dobbins, Managing Director, State Street Bank Luxembourg S.A., Stefano Catanzaro, Head of Asset and Fund Services, BNP Paribas Securities Services Italy, Jean-Michel Loehr, Chief Industry & Government Relations, RBC Investor Services Bank S.A.

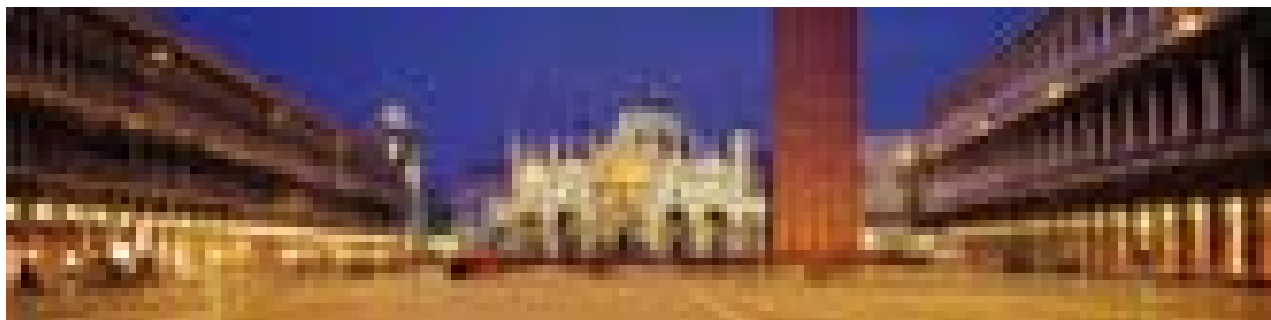
Altra tematica affrontata è stata l’analisi della direttiva AIFM, del suo impatto sul ruolo dell’Europa nell’ambito dell’«alternative asset management» e della possibilità di ripetere, con tale direttiva, il successo ottenuto con UCITS.

Quest’ultimo tema è stato affrontato da Charles Muller, Partner, KPMG Luxembourg S.à r.l, Gilles Dusemon, Partner, Arendt & Medernach, Jacques Linon, Partner, Deloitte Tax & Consulting S.à r.l., Serge d’Orazio, Head of Investment Funds & Global Custody, KBL European Private Bankers, Carmen von Nell-Breuning, Associate Director, Ernst & Young S.A. ed Enrico Turchi, Managing Director, Pioneer Asset Management S.A.

Con un numero di circa 170 partecipanti italiani, anche quest’anno il roadshow ha riscontrato un notevole successo; la delegazione lussemburghese era composta da circa cento rappresentanti della piazza finanziaria del Lussemburgo.

VIAGGIANDO IN ITALIA CON... VAKANZ

Lussemburgo, 18-20 Gennaio 2013



Riconfermata la presenza della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese a “Vakanz”, il Salone Internazionale del Turismo, che si terrà dal 18 al 20 gennaio 2013 presso i padiglioni di Luxexpo.

La Camera di Commercio Italo – Lussemburghese, in qualità di rappresentante ufficiale dell'Italia, farà conoscere, a Lussemburgo e in tutta la Grande Regione, le ricchezze turistiche e alberghiere italiane.

Oltre alle diverse istituzioni e strutture alberghiere, quest'anno, la nostra Camera di Commercio accoglierà, per la prima volta, nel proprio spazio espositivo italiano, **Unioncamere Veneto- Eurosportello e Veneto Promozione.**

Regione d'arte, mare, montagna, parchi, laghi e terme, il Veneto, rappresenta, grazie al suo patrimonio paesaggistico, storico, artistico e architettonico, una delle regioni più ricche e più visitate d'Italia.

Venezia è sicuramente la città più nota del Veneto in quanto tra le più belle al mondo con la sua laguna, le sue isole ed il Canal Grande costeggiato da palaz-



zi antichi e riccamente decorati, ma ulteriori gioielli della Regione si trovano anche a Verona, Padova, Vicenza, Treviso e Belluno e nelle rispettive province.

Il Veneto offre, infatti, un turismo diversificato: dal mare alla montagna, dalle città d'arte al benessere, al relax delle acque termali e terapeutiche unitamente ad una enogastronomia di alta qualità varia e ricca quanto il suo territorio.

Altra Regione italiana che conferma la propria presenza è l'Umbria che, dopo il successo ottenuto durante la X edizione di Italia Dimensione 2000, torna nel Granducato di Lussemburgo, rap-

presentata da Unioncamere Umbria, per promuovere il settore turistico e alberghiero.

Per questa occasione sarà organizzata, in collaborazione con l'Istituto Italiano di Cultura e con l'Ambasciata d'Italia a Lussemburgo, la conferenza «Narni sotterranea» di Roberto Nini, Presidente dell'Associazione Culturale Subterranea di Narni. Tra le istituzioni, la nostra Camera di Commercio ospiterà la Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Bergamo.

Città dal gusto rinascimentale, Bergamo è composta dalla Città Alta che, arroccata su un colle e circondata dai bastioni cinquecenteschi, custodisce

gelosamente splendidi tesori d'arte e dalla Città Bassa, in continua e ordinata espansione che incarna lo spirito moderno della Lombardia. Bergamo è la meta ideale per gli amanti dell'arte e della cultura e per una vacanza all'insegna della montagna, del benessere e dei tour gastronomici.

Luxexpo-Lussemburgo Kirchberg

Orari di apertura: venerdì dalle 14h00 alle 21h00

sabato e domenica dalle 10h00 alle 19h00

I Soci della CCIL riceveranno gratuitamente i biglietti di ingresso.

DAGLI ANTICHI ROMANI ALL'INQUISIZIONE : LE SCOPERTE DI NARNI SOTTERRANEA

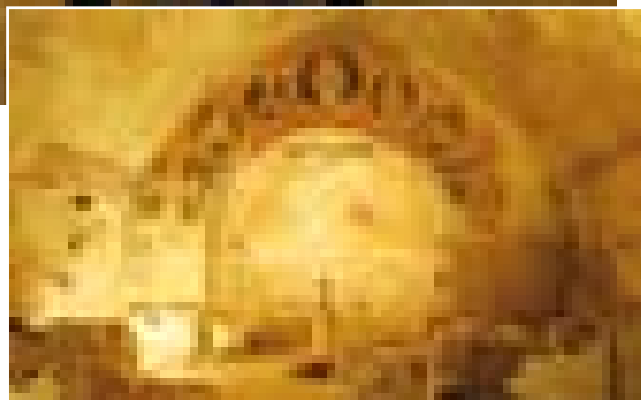
Lussemburgo, 18 gennaio 2013 – 18 :30



Il 18 gennaio alle ore 18 :30 in occasione dell'edizione di Vakanz 2013, appuntamento nei locali di Luxexpo per la Conferenza «**Dagli antichi Romani all'inquisizione : le scoperte di Narni Sotterranea**» di Roberto Nini, Presidente dell'Associazione Culturale Subterranea di Narni.

Nel 1979 un gruppo di sei giovani speleologi scoprì, nel Convento di San Domenico, l'ingresso di una Chiesa risalente al XII secolo dove sono conservati affreschi più antichi della città. Parte da qui il percorso guidato alla scoperta dei misteriosi sotterranei della cittadina umbra.

La conferenza è stata organizzata dall'Ambasciata d'Italia, l'Istituto Italiano di Cultura, la Camera di Commercio



Italo-Lussemburghese e l'Associazione Culturale Subterranea (Narni Sotterranea).

Per iscrizioni inviare una e-mail a:
info@ccil.lu o segreteria.iiclussemburgo@esteri.it

Plus de 15 aéroports en Italie...
au départ de Hahn Airport et Charleroi Airport



**... 1 seule façon de vous rendre
à votre aéroport low cost !**



* conditions sur flibco.com

à p.d.
5€*

flibco.com
shuttle bus service

Service Center Belgique 070 211 210 (0,55/min)
Service Center Luxembourg 900 75 700 (0,55/min)
Lu - Ve 8.00-18.00 heures

MOWO : UNE PASSION LUXEMBOURGEOISE QUI PASSE PAR L'ITALIE



Le 15 novembre 2012, pendant le cocktail pour la réouverture du magasin, en présence de Monsieur Alberto Spinelli, Administrateur Délégué de Poliform et des export managers Monsieur Franco Galli et Monsieur Andrea Longoni, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese a eu la possibilité d'admirer le nouveau show-room de «Mowo», spécialiste de l'ameublement design au Luxembourg qui renouvelle son offre avec la prestigieuse marque italienne.

Mowo a choisi en effet de renforcer sa collaboration avec son fournisseur italien **Poliform** devenant ainsi le plus grand représentant de **Poliform** dans la Grande Région.

Créé en 1954, Mowo est le fournisseur incontournable de cuisines haut de gamme et d'intérieurs design personnalisés. Aujourd'hui, l'entreprise couvre ces deux domaines de compétences dans deux magasins distincts, mais complémentaires.

L'espace cuisines de Steinsel met à l'honneur des marques réputées comme «Varenna» «**Poliform**».

Depuis novembre 2012, Mowo y accorde une place de choix à un fleuron du design d'intérieur italien: **Poliform**. En lui

consacrant près de 900 m2 de sa surface d'exposition au rez-de-chaussée, Mowo devient même le plus grand représentant de la marque au sein de la Grande Région.

Voilà de quoi attirer les amateurs de design bien au-delà des frontières. Car **Poliform** jouit d'une réputation internationale grâce à ses systèmes d'ameublement d'une grande flexibilité, conçus pour s'adapter aux exigences les plus personnelles. Aujourd'hui, le nom de **Poliform** est synonyme d'un design cosmopolite, satisfaisant les plus hautes attentes en matière d'architecture d'intérieur.

La collaboration entre Mowo et son partenaire italien remonte à 2005, lorsque l'enseigne luxembourgeoise commence à proposer la marque Varenna **Poliform** dans son espace cuisines à Steinsel.

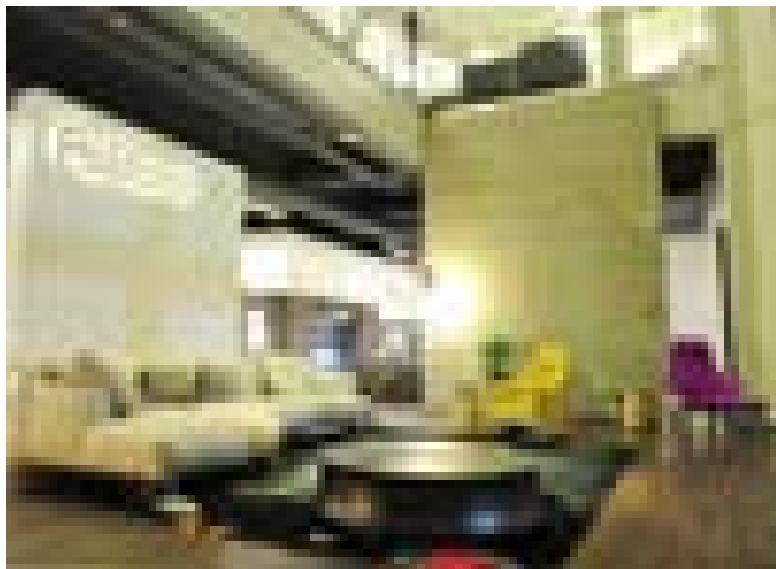
Suso Bröchle, directeur général de Mowo revient sur les raisons qui ont poussé Mowo à élargir son offre **Poliform** au design d'intérieur: «Avec Poliform nous pouvons compter sur un créateur hors pair, renommé pour sa capacité à anticiper les modes en matière d'habitat. De notre côté, en tant que spécialiste de l'ameublement haut de gamme, nous essayons de puis toujours de proposer les meilleurs services de planification, de conception et de réalisation d'intérieurs sur

mesure. Etant Poliform l'un des meilleurs fournisseurs en la matière, cette collaboration est pour nous un nouveau gage de qualité et la promesse de magnifiques projets à venir.»

En effet, depuis sa création en 1952, Mowo s'est caractérisé par un désir constant d'innovation en matière d'habitat, qui se traduit aujourd'hui par un service de créations d'intérieurs sur mesure. Entre conseil, planification et réalisation, Mowo propose un large éventail de services pour tous types de projets, allant de la chambre individuelle à l'immeuble tout entier. L'enseigne dispose pour cela d'une équipe hautement qualifiée: des architectes d'intérieur, des menuisiers, des ébénistes et des monteurs, tous expérimentés et motivés par la même volonté d'excellence.

En renforçant ses liens avec **Poliform**, Mowo compte désormais aussi sur un fournisseur de taille, capable d'épauler son équipe en toute circonstance, même pour les chantiers de grande envergure. En effet, la marque italienne est à l'origine d'importantes fournitures internationales de haut niveau, comme le «Complex West End Quay» de Londres ou l'«AOL Time Warner Center» à New York.

C'est, donc, une nouvelle page dans l'histoire de Mowo qui s'annonce avec l'arrivée de **Poliform**. Mais ce n'est pas la



seule. Parallèlement au lancement de **Poliform**, la nouvelle génération fait son entrée au niveau de la direction. Deborah Brüchle, petite-fille du fondateur Ted Wormeringer, vient de rejoindre l'équipe dirigeante de Mowo, aux côtés de Suso Brüchle, André Nilles et Carlos De Jesus. La suite de la «success story» de Mowo est donc assurée.

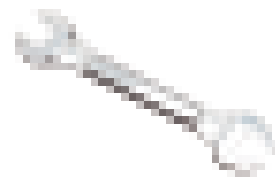


SERVICES

La plus fidèle des relations passionnées continue

Demain comme hier, Intini demeure concessionnaire après-vente officiel de la marque Alfa Romeo. Nous restons donc à votre entière disposition pour les entretiens, les garanties et les éventuelles réparations de votre voiture. Avec la même conscience professionnelle, la même équipe de passionnés et la même qualité de service.

C'est la plus-value d'une entreprise familiale, c'est le style Intini.



G A R A G E
INTINI
DEPUIS 1971

citroen.lu

CITROËN préfère **TOTAL**  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.



HYBRIDE & DIESEL

CHANGEZ D'ÉPOQUE



CITROËN DS5 HYBRID4

200 CH - 99G CO₂ - 3,8L/100 KM - 4 ROUES MOTRICES
À VENIR DÉCOUVRIR CHEZ NOUS

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



 DE 3,8 À 4,1 L/100 KM  DE 99 À 107 G CO₂/KM

Informations environnementales: citroen.lu

G A R A G E
INTINI
— DEPUIS 1971 —

L-8080 Bertrange

Tél.: 45 64 45

www.intini.lu

STUDIARE LA LINGUA ITALIANA CON ROMANICA A MODENA

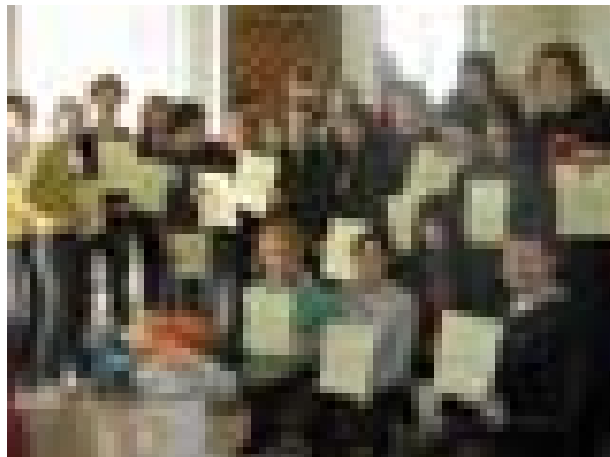
Romanica, accademia per la diffusione della lingua italiana, è il luogo dove poter cominciare e approfondire lo studio della lingua e della cultura italiana. Nata nel centro storico di Modena nel 1998, la stessa organizza corsi di lingua e cultura italiana per studenti stranieri di ogni età e nazionalità.

Tenute da insegnanti di madrelingua italiana, le lezioni, che si tengono nella mattinata dal lunedì al venerdì, prevedono un test d'ingresso, atto a valutare il grado di conoscenza della lingua e a formare classi omogenee divise secondo cinque livelli: principiante, elementare, intermedio I, intermedio II e avanzato.

Inoltre, ogni gruppo, costituito mediamente da 12 partecipanti, lavorerà con due professori e le lezioni si svolgeranno esclusivamente in italiano. A fine corso sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

Romanica ha concesso alla **Camera di Commercio Italo-Lussemburghese** la possibilità di mettere a disposizione 5 borse di studio parziali per corsi intensivi in gruppo così ripartite:

- ▶ **n. 3 borse di studio della durata di 4 settimane al 50%** (€ 315 invece di € 630) valide per corsi intensivi di gruppo durante tutto l'anno 2013;
- ▶ **n. 2 borse di studio della durata di 4 settimane al 70%** (€ 189 invece di € 630) valide per corsi intensivi di gruppo durante i mesi: gennaio-febbraio, maggio-giugno, novembre-dicembre 2013;



Per avere informazioni circa il calendario di inizio e le iscrizioni contattare:

ROMANICA

Via Castel Maraldo, 45
41100 Modena
Tel. +39 059 245651 • Fax +39 059 433244
scuola@romanica.it
www.romanica.it

Per candidatura inviare una e-mail a info@ccil.lu specificando il vostro nome e cognome, il tipo di corso a cui siete interessati, e mettendo come riferimento "Borse parziali Romanica".

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese provvederà ad inviare le candidature all'Accademia stessa.

INCONTRO CON IL PROF. MASSIMO AMMANITI



L'Istituto Italiano di Cultura di Lussemburgo apre il nuovo anno nel giorno 11 gennaio con l'importante conferenza, presso i locali dell'Università del Lussemburgo, del Prof. Massimo Ammaniti, uno dei più noti psicoanalisti italiani dell'età evolutiva, padre del celebre scrittore Niccolò e autore di più di due-

cento pubblicazioni scientifiche, tradotte anche in francese e inglese.

Tra le sue opere principali: *Nascita del sé* (Laterza 1994), *Nel nome del figlio*, scritto insieme al figlio Niccolò (Mondadori,

1995), *Crescere con i figli*. Le nuove regole dell'educazione (Mondadori 1997), *Pensare per due*. Nella mente delle madri (Laterza 2008).

La sua attività di studio e di ricerca si è concentrata sull'indagine del rapporto genitori-figli nell'età dell'infanzia, sui suoi problemi legati all'adolescenza, sulle difficoltà del "mes-tiere" di genitore di figli adolescenti e sui ruoli all'interno della famiglia.

Per maggiori informazioni, consultare il sito dell'Istituto Italiano di Cultura:

http://www.iiclussemburgo.esteri.it/IIC_Lussemburgo



NOUVEAUX ASSOCIÉS

DE LA "CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE"

Comité de Patronage:

■ BANQUE INTERNATIONALE A LUXEMBOURG S.A.

🏠 69, route d'Esch • L-2953 Luxembourg
☎ Tél.: +352 45 90-1 – Fax: +352 45 90 20 10
M. François PAULY, Chief Executive Officer
M. Filippo NEGRI, Head of Private Banking South Europe
Secteur: Banque

Sociétés :

■ BANQUE RAIFFEISEN

🏠 28, boulevard Royal L- 2449 Luxembourg
☎ Tél.: +352 24 50 22 65 – Fax: +352 24 50 26 23
M. Massimo DE IULIIS, Conseiller Commercial
M. Marco RONDELLI, Conseiller Commercial
Secteur: Banque

■ CLIFFORD CHANCE

🏠 2-4, Place de Paris L-1011 Luxembourg
☎ Tél.: +352 48 50 50-1
M. Albert MORO, Associé
Secteur: Etude d'Avocats

■ HANCE LAW

🏠 17, boulevard Royal L-2449 Luxembourg
☎ Tél.: +352 27 44 04 – Fax: +352 24 61 19 19
Mme Andreea VOICU, Senior Associate
Mme Monica NARDON, Senior Associate
Secteur: Business Law

■ PIZZARIUM S.à.r.l

🏠 25A, boulevard Royal • L- 2449 Luxembourg
☎ Tél.: +352 27 99 22 07
Secteur: Pizza al taglio- Restauration

■ RESTAURANT "CUORE"

🏠 2A, rue Albert 1er • L-1117 Luxembourg
☎ Tél.: +352 44 24 42 – Fax: +352 44 74 41
M. Vivien VAROQUI, Directeur
Secteur: Restauration

■ RESTAURANT "IL CHERUBINO"

🏠 Rue de Turi • L-3378- Livange
☎ Tél.: +352 26 52 26 26 – Fax: +352 26 52 26 27
M. Antonio PICA, Responsable
Secteur: Restauration

■ SVILUPPO EDILIZIO IMMOBILIARE S.r.l.

🏠 Via Cipro, 53 • I- 00136 Roma
☎ Tél.: +39 06 66 18 35 92 – Fax: +39 06 66 18 25 42
M. Enrico ORANI, Administrateur
Secteur: Bâtiment et Travaux publics

Personnes Physiques :

■ FORNAROLI CHRISTINE

🏠 50, Am Bongert L-1270 Luxembourg
☎ Tél.: +352 621 35 95 80
Secteur: Real Estate

■ Me LOESCH TOM

🏠 c/o Etude Loesch • 6 D, route de Trèves
L-2633 Senningerberg
Tél: +352 27 84 71 27- Fax: +352 27 84 71 22
Secteur: Etude d'Avocats



15, rue des jardiniers
L-1835 Luxembourg
Tél. (+352) 26 38 99 16
Gsm. (+352) 621 23 89 73
Fax. (+352) 26 38 99 17

bloom@pt.lu
www.bloom.lu

Apéritifs dinatoires à partir de 17h.
Ouverture non-stop du lundi au samedi de 7.00h à 21.00h.
Petit déjeuner, restauration rapide et plats, happy hours.
Soirées à thème et
possibilité de réserver la salle pour fêtes privées.



MASERATI

EXCELLENCE THROUGH PASSION

I DRIVE
my desires



MASERATI GRANTURISMO SPORT. OPPOSITES ATTRACT.

Today, with the birth of the GranTurismo Sport, Maserati enters new realms of style, comfort and high performance, meeting the desires of the most demanding clientele. The latest evolution of the Gran Turismo concept, the new gem from Maserati seduces at first glance, a perfect combination of modernity and function for a thrilling, luxurious driving experience, seating four in comfort. Safety, style and dynamism. Every detail is designed to deliver results of excellence, around the eternal heart of every Maserati car: the engine. Powered by 460 HP, the GranTurismo Sport unveils all its aggression in "Sport" mode. Luxury and high performance, just waiting to be put to the test. **Visit www.maserati.com to find out more about the GranTurismo Sport.**



*To enter the Maserati GranTurismo Sport world, you can scan the QR code using the camera of your smartphone.
For more information on QR codes, see mobi.maserati.com*

V8 4691 CC ENGINE - MAXIMUM POWER OUTPUT: 460 HP AT 7000 RPM - MAXIMUM TORQUE: 520 NM AT 4750 RPM - MAXIMUM SPEED: 298 KM/H (AUTOMATIC) - 300 KM/H (ELECTRO-ACTUATED)
0-100 KM/H - ACCELERATION: 4.8 SECONDS (AUTOMATIC) - 4.7 SECONDS (ELECTRO-ACTUATED) - COMBINED CYCLE CONSUMPTION: 14.3 L/100 KM (AUTOMATIC) - 15.5 L/100 KM (ELECTRO-ACTUATED)
CO₂ EMISSION: 331 G/KM (AUTOMATIC) - 360 G/KM (ELECTRO-ACTUATED)

G A R A G E
INTINI
— DEPUIS 1971 —

L-8080 Bertrange Tél.: 45 00 47-38 www.intini.lu

DÉSORMAIS, LA TAILLE "L" EST LA PLUS SEXY.



Modèle 2010. La plus élégante de sa catégorie. 100% caractéristiques de valeur. Les caractéristiques de confort, sécurité, silence et économie. La garantie 3 ans de Fiat.

AUTOPOLIS S.A.

ZA BOURMICHT
L-8070 BERTRANGE

tel : +352 43 96 96 2600
mail : info@autopolis.lu

www.autopolis.lu

Nos agents :

Garage BEELENER
L-7540 ROLLINGEN/MERSCH
Garage GRASGES
L-9230 DIEKIRCH
Garage WEIMERSKIRCH
L-6131 JUNGLINSTER

autopolis
DRIVEN BY EXCELLENCE