

# INFO ITALIE

Mars - Maart 2013

1



**SPECIALE**

**"INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE"**

**LUXEMBOURG**

**MARCHIO OSPITALITÀ ITALIANA:  
CONSEGNA DEL LABEL AI RISTORANTI  
ITALIANI A LUSSEMBURGO**

**BELGIQUE**

**PROGETTO "TF – TRACEABILITY  
& FASHION": QUANDO  
IL PRODOTTO SI RACCONTA**

**Camera di Commercio Belgo-Italiana**

con il supporto del Ministero italiano dello Sviluppo Economico

Summer School in  
Cooperazione allo Sviluppo  
[www.cooperazioneallosviluppo.eu](http://www.cooperazioneallosviluppo.eu)

**BRUXELLES**

**08 > 19/07/2013**

**XIII edizione**

I programmi dell'Unione europea per la cooperazione internazionale e l'aiuto allo sviluppo: metodologie, strumenti e progettazione

**2 BORSE DI STUDIO PER  
STAGE IN BELGIO E IN  
ECUADOR**

Camera di Commercio Belgo-Italiana  
Ufficio Europa, Master e Formazione  
Avenue Henri Jaspar, 113 - 1060 Bruxelles  
Tel. 0032 2 609 00 81 - [sviluppo@ccitabel.com](mailto:sviluppo@ccitabel.com)



## LUXEMBOURG

- 04 Interview à Alberto Kunkel
- 06 Al via la prima serata di networking dell'anno 2013 della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese
- 07 Marchio Ospitalità Italiana: consegna del label ai Ristoranti italiani a Lussemburgo
- 08 Fiera di Primavera
- 10 Greater Region Business Days: torna la II edizione del Salone b2b per le PMI e le aziende start-up

10



## BELGIQUE

- 20 Marchio Ospitalità Italiana : Perché non ci si può improvvisare italiani
- 23 Projet tf - traceability&fashion : Quando il prodotto si racconta
- 25 I ragionieri europei del futuro : Napoli, a scuola di europrogettazione
- 26 Quando manca la carta per le fotocopie
- 28 Les prochaines activités pour nos membres

15



20

### INFOITALIE – N.1 - 2013 - IMPRIMÉ EN MARS 2013

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 et  
Stéphanie Pagano – pagano@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 :

Federica Pacifico  
comunicazione@ccil.lu

# «L'ITALIE, UNE DESTINATION DE PREMIÈRE IMPORTANCE POUR LUXAIR ET LUXAIR TOURS»



Interview avec Monsieur Alberto Kunkel, Executive Vice-President Sales & Marketing, et activité Luxair Tours.

## ■ Monsieur Kunkel, quelle place occupe l'Italie dans vos activités ?

Autant pour Luxair Airlines (assurant les liaisons aériennes régulières) que pour Luxair Tours (notre tour opérateur), l'Italie représente depuis plusieurs années une activité très significative. En 2012 nous avons transporté plus de 100.000 passagers du Luxembourg vers l'Italie, chiffre en forte progression sur les 4 dernières années. Par ailleurs, notre offre d'hôtels se monte à près de 130 établissements choisis pour leur excellent rapport qualité/prix. Elle couvre les principales régions d'Italie telles que l'Adriatique, la Calabre, la Catane, le Golfe de Sorrente, la région de Palerme ou encore la Sardaigne.

## ■ Plus précisément pour sa clientèle d'affaires, qu'est-ce que Luxair offre de spécifique ?

Nous offrons aux voyageurs d'affaires un excellent niveau de services à des prix compétitifs. Face aux compagnies «low cost» qui dépouillent leur offre, nous avons choisi de miser sur la qualité recherchée par nos clients. Par exemple, nous avons répondu à une demande claire de nos clients en ouvrant depuis septembre 2012 une 3<sup>ème</sup> liaison quotidienne entre Luxembourg et Milan. Nos clients disposent ainsi de beaucoup plus de souplesse pour organiser efficacement leur déplacement professionnel. Par ailleurs, nous incluons dans nos tarifs des services importants tels qu'un forfait de bagage de 20 kg, un accueil à bord attentionné avec service de boissons et snacks, ou encore la possibilité de gagner du temps via l'enregistrement en ligne sur Internet.

## ■ Face à la situation concurrentielle, quelle est votre réponse en matière de tarifs ?

Nous sommes très attentifs à l'évolution des prix et cherchons en permanence à trouver le meilleur positionnement prix entre les attentes du marché d'une part, et la réalité des coûts opérationnels d'autre part. Depuis le début de 2013, nous avons étendu notre offre en billets PRIMO qui permettent d'obtenir un prix

très compétitif sur l'ensemble de nos destinations à condition de réserver 2 ou 3 mois à l'avance. Par exemple, vous pouvez réserver des vols aller-retour au départ de Luxembourg toutes taxes comprises à partir de 99 € pour London-City, 119 € pour Munich, 149 € pour Milano, ou 169 € pour Roma.

## ■ Quels avantages offrez-vous aux voyageurs de loisirs ?

Notre dernière campagne marketing se base sur le thème de « l'artisan de votre voyage », ce qui signifie que Luxair Tours est un partenaire à taille humaine, à l'écoute des attentes de ses clients, et qui propose des services de qualité. Nous offrons à notre clientèle loisirs un large choix de formules pouvant aussi bien satisfaire le couple qui veut découvrir Rome pendant un court séjour, que la famille avec enfants désireuse de passer des vacances de détente sous le soleil d'Italie. Outre une flotte parmi les plus modernes d'Europe (avec la mise en service du dernier Boeing 737-800), Luxair Tours offre une large palette d'avantages comme le parking gratuit au Findel, les transferts aller-retour à l'hôtel, et bien entendu un encadrement professionnel et convivial sur place.

## ■ Comment se positionne Luxair par rapport aux nouvelles technologies touchant le secteur du voyage ?

Nous avons choisi d'utiliser les nouvelles technologies pour réellement faciliter l'expérience de voyage de nos clients. Ainsi le nombre de réservations en ligne est en progression constante pour atteindre désormais 30% du total des billets. Nos clients peuvent également s'enregistrer sur le portail MyLuxair, ce qui leur permet de sauvegarder leur profil pour gagner du temps à chaque réservation. Nous travaillons aussi sur l'amélioration de notre plateforme mobile qui offrira une interface conviviale pour réserver son billet, faire son enregistrement et obtenir des informations sur son vol. De façon générale, notre objectif est de rendre le voyage de nos clients toujours plus agréable et plus fluide.

# LUSSEMBURGO-MILANO, TRE VOLTE AL GIORNO IN SETTIMANA.



16 DESTINAZIONI ANDATE E RITORNO  
CON SERVIZIO A BORDO  
SENZA SUPPLEMENTO

A PARTIRE DA

**149 €**

TUTTO INCLUSO\*

\*Tariffa di a/r, tasse, supplementi e diritti di emissione inclusi e applicabili per biglietti acquistati sul sito [www.luxair.lu](http://www.luxair.lu), soggetta a restrizioni e modifiche senza preavviso.

[www.luxair.lu](http://www.luxair.lu)

Fly in good company

 **Luxair**

## AL VIA LA PRIMA SERATA DI NETWORKING DELL'ANNO 2013 DELLA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESI

**I**l 6 febbraio scorso presso la sala "Atrium" dell'Hotel Sofitel Luxembourg Europe, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha organizzato il primo incontro di networking dell'anno 2013 al quale hanno partecipato, con molto entusiasmo, tutti i soci.



specializzarsi nel settore bancario e in quello finanziario, ma anche alle società e banche partners del progetto, alla ricerca di professionalità sempre più specifiche.

Ringraziamo, pertanto, per la duratura collaborazione e per il sostegno che continuano a dare alla nostra Camera di Commercio: *Banca Popolare Luxembourg (Europe) International S.A, Banco Popolare Luxembourg S.A, Banque de Luxembourg, Bonn & Schmitt Avocats, Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, Eurizon Capital S.A, Ferrero International S.A, Fiat Finance and Trade Ltd. S.A, PriceWaterhouseCoopers S.C., Société Européenne de Banque (Gruppo Intesa- San Paolo) e Ubi Banca International S.A.*

La serata, che ha ottenuto un grande successo, ha visto la partecipazione di S.E M. Stefano Maria Cacciaguerra Ranghieri, Ambasciatore d'Italia a Lussemburgo, di M. Xavier Bettel, Sindaco de la Ville de Luxembourg e di M. Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese.

L'evento è stato un'occasione anche per ringraziare le diverse società partners che continuano a contribuire alla realizzazione dei due Master organizzati, annualmente, dalla nostra Associazione: il Master in Finanza Internazionale, Audit & Control ed il Master in Private Equity e Fondi di Investimento.

Entrambi i corsi di formazione professionale post-universitari rappresentano un'opportunità unica non solo per i giovani neolaureati, in quanto permettono loro di



# MARCHIO OSPITALITÀ ITALIANA:

## CONSEGNA DEL LABEL AI RISTORANTI ITALIANI A LUSSEMBURGO

**A**nche il 2012 ha visto la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese impegnarsi nella promozione e nella divulgazione del marchio "Ospitalità italiana, Ristoranti italiani nel mondo".

L'idea del progetto, nato nel 2011, promosso da Unioncamere e coordinato operativamente da ISNART, nasce non solo dalla volontà di valorizzare l'immagine dei ristoranti italiani all'estero ma anche dall'esigenza di "difendere" e "proteggere" dalle falsificazioni il patrimonio culinario italiano in modo tale da salvaguardarne la storia, la cultura, la qualità e la genuinità.

Durante la serata del 6 febbraio scorso, organizzata presso l'Hotel "Sofitel Luxembourg Europe", la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha proceduto alla consegna del label "Ospitalità Italiana, Ristoranti italiani nel mondo" ai Ristoranti italiani presenti nel Granducato di Lussemburgo che hanno aderito, per l'anno 2012, a questa iniziativa.

Ben dodici i Ristoranti italiani protagonisti di questa serata che garantiscono il rispetto di standard qualitativi tipici della cultura italiana preservando e promuovendo le tradizioni della stessa gastronomia italiana.

Complimenti ai Ristoranti che hanno ottenuto la certificazione per la prima volta:

- Ristorante Bella Napoli ([www.bellanapoli.lu](http://www.bellanapoli.lu))
- Ristorante Dogado ([www.restaurantdogado.lu](http://www.restaurantdogado.lu))
- L'Osteria ([www.losteria.lu](http://www.losteria.lu))
- Ristorante il Cherubino ([www.ilcherubino.lu](http://www.ilcherubino.lu))

e a coloro che, invece, si aggiudicano il label per il secondo anno consecutivo, poichè promotori attivi del gusto italiano all'estero:

- Ristorante A casa mia
- Ristorante La Famiglia ([www.famiglia.lu](http://www.famiglia.lu))
- Ristorante La Feluca
- Ristorante Mia Zia ([www.miazia.lu](http://www.miazia.lu))
- Ristorante Bottega Mi & Ti
- Ristorante Oro e Argento ([www.resto.lu/oroeargento](http://www.resto.lu/oroeargento))
- Ristorante Roma ([www.roma.lu](http://www.roma.lu))
- Ristorante Vallenga Beach ([www.vallengabeach.lu](http://www.vallengabeach.lu))



# FIERA DI PRIMAVERA

LUSSEMBURGO, 3-10 MAGGIO 2013



**A**ppuntamento ormai consolidato con la Fiera di Primavera. Torna dal 3 al 10 Maggio, nei locali fieristici di Luxexpo, la piu' grande esposizione di beni di consumo dell'Euroregione Saar-Lor-Lux con 33.000 m<sup>2</sup> d'esposizione e oltre 400 espositori provenienti da 14 paesi diversi.

5 le sezioni in cui si articolerà la manifestazione:

- Vinigast: Vini, alimentazione, prodotti del territorio
- Mobigast: Arte della tavola, arte domestica
- Floriva: arredamento esterno, piscine, barbecue
- Services: istituzioni pubbliche, società commerciali, a.s.b.l
- Shop'in: moda, accessori, bellezza



La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, anche per l'edizione 2013, parteciperà, in qualità di rappresentante ufficiale dell'Italia, con uno stand nella sezione "Vinigast" per promuovere i prodotti enogastronomici del "Made in Italy".

#### PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE:

Claudia Falaschi - Camera di Commercio Italo-Lussemburghese:  
45, Boulevard G. D. Charlotte, L -1331 Luxembourg  
Tel: 00352 45 50 83 1 - Fax: 44 80 76 – E-mail: c.falaschi@ccil.lu



## RISTORANTE

Dégustez le meilleur de la cuisine italienne à Foetz!

Puisque c'est la satisfaction du client qui nous importe le plus, l'équipe du Restaurant Giovanni Rana est prête à servir rapidement ses plats de haute qualité à midi. En soirée nos clients peuvent déguster en toute tranquillité leurs plats dans une ambiance chaleureuse, typiquement italienne.



T 26 55 01 91 | [reservation@rana.lu](mailto:reservation@rana.lu) | rue du Brill 18-22 | L-3898 Foetz  
ouvert du lundi au jeudi de 11h00 à 15h00 et de 18h00 à 22h00 et le vendredi et samedi de 11h00 à 15h00 et de 18h00 à 22h30 | parking souterrain gratuit  
Vous désirez être informés sur nos suggestions? Envoyez 'suggestions' à [news@rana.lu](mailto:news@rana.lu)

# BUON APPETITO

## GREATER REGION BUSINESS DAYS:

TORNA LA II EDIZIONE DEL SALONE B2B PER LE PMI E LE AZIENDE START-UP

**L**il 12 e il 13 giugno si svolgerà, nel “Centre d’Exposition et de Congrès” di Luxexpo-Kirchberg, la II edizione del “Greater Region Business Days” (GR), il Salone plurisetoriale per le PMI e le aziende start-up, organizzato dalla “Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg” con il patrocinio del Ministero dell’Economia del Lussemburgo.

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese parteciperà, in veste di partner per l’Italia, a questo salone di matchmaking che mira a creare, attraverso il b2fair, incontri professionali multisettoriali, transregionali e transnazionali offrendo ai partecipanti un modo efficace, dinamico ed innovativo per sviluppare rapporti commerciali con imprese di diversi Paesi all’interno e non solo della Grande Regione Saar-Lor-Lux.

Molteplici i settori partecipanti: eco-ambiente e energia, bio-edilizia e sviluppo sostenibile, mobilità elettrica, meccanica e metallurgia, automobilistico, scienze della vita e biotecnologie, ITC, e-commerce e web-marketing, trasporto e logistica, formazione e educazione e servizi alle imprese.

Questa manifestazione permetterà, quindi, alle imprese partecipanti di presentare i propri prodotti e servizi ai professionisti dei vari settori coinvolti, con lo scopo di stimolare la competitività e la crescita delle PMI stesse.



Non solo; saranno organizzate conferenze, tavole rotonde e seminari dedicati ai settori del Salone durante i quali parteciperanno alcuni dei rappresentanti istituzionali della Grande Regione al fine di informare, sia gli espositori che i visitatori, circa gli ultimi sviluppi economici e le tendenze industriali della stessa Regione.

**Per maggiori informazioni e per partecipare  
nello stand CCIL contattare:**

Claudia Falaschi - Camera di Commercio  
Italo-Lussemburghese:

45, Boulevard G. D. Charlotte, L -1331 Luxembourg

Tel: 00352 45 50 83 1 - Fax: 44 80 76

E-mail: [c.falaschi@ccil.lu](mailto:c.falaschi@ccil.lu)



Nouveau concept du Groupe **CARPINI**

# Dogado

Restaurant et sushi bar  
3 cuisines/3 chefs/3 équipes  
Italienne, Française et sushi bar



ESPACE FUMEUR

Le restaurant DOGADO a été conçu pour satisfaire les différents goûts Culinaires.

Tout en étant à la même table, vous pouvez apprécier nos différentes cuisines.

Une salle spécialement dédiée aux amateurs de bons cigares, ventilée et climatisée, ravira les connaisseurs.

75, route d'ESCH  
LUXEMBOURG  
Tél.442931 Fax.26441838  
info@restaurantdogado.lu  
www.restaurantdogado.lu

**LIVRAISON GRATUITE DE SUSHIS A DOMICILE**  
**LUXEMBOURG VILLE ET ALENTOURS**  
*Terrasse panoramique*  
**FERME SAMEDI MIDI ET DIMANCHE**



La RUSTICANA Restaurant Pizzeria  
246, route de Thionville LUX-HOWALD  
Tél. 491225-482716  
Fax.496173

*Terrasse, salles climatisées*  
*Livraison gratuite à domicile 7/7*

CARPINI Restaurant Pizzeria  
79, rte de Luxembourg BASCHARAGE  
Tél.505999-505978  
Fax.506043

*Terrasse, salles climatisées*  
*Livraison gratuite à domicile 7/7*

CARPINI Restaurant Pizzeria  
24, rue d'Audun ESCH/ALZETTE  
Tél.541353-541711  
Fax.542052

*Terrasse, Grandes salles de banquet climatisées*  
*Livraison gratuite à domicile 7/7*

MATESE Restaurant Pizzeria  
89, rue de Bonnevoie LUXEMBOURG  
Tél.407968-407954  
Fax.27620997  
*Salles climatisées*

CARPINI Restaurant Brasserie  
27, place de Paris LUXEMBOURG  
Tél.26296686 Fax.28371058  
*Grande terrasse*

Hôtel CARPINI  
79, rte de Luxembourg BASCHARAGE  
Tél.505999-505978

DISCO-Restaurant PEPEDORO  
Via tanaro, 48  
12507 Neive (CN)  
Tél.00390173369052  
ITALIA

OUVERTS TOUS LES JOURS DE 11H45  
A 14H30 ET DE 18H00 A 23H00  
VENDREDI ET SAMEDI JUSQU'À 23H30

NOUS SERVONS UN MENU DU JOUR A  
10.90€ ET UN PLAT DU JOUR A 8.90€  
DU LUNDI AU SAMEDI

www.carpini.lu  
info@carpini.lu

# “LA TUA CARRIERA A BRUXELLES E A LUSSEMBURGO”

MILANO, 21 FEBBRAIO 2013



**S**i è svolto lo scorso 21 febbraio, presso l'Università Bicocca degli Studi di Milano, il seminario “La tua carriera a Bruxelles e a Lussemburgo”.

Organizzato dalle Camere di Commercio Belgo-Italiana e Italo-Lussemburghese, in collaborazione con l'Università Bicocca e con la Banca Popolare di Sondrio, il seminario informativo, che ha visto la partecipazione di circa una sessantina di neolaureati, ha teso ad illustrare, in primis, i diversi programmi formativi delle due Camere di Commercio previsti per l'anno 2013 per poi dare spazio a quelle che sono le attuali opportunità di carriera internazionale e gli sbocchi occupazionali che animano il mercato del lavoro nell'euro-progettazione e nella finanza.

La giornata ha visto la partecipazione come oratori del Dott. Francesco Malvezzi (Camera di Commercio Italo-Lussemburghese) con un intervento dal titolo “La tua professione nell'ambito della finanza” e della Dott.ssa Lucia Sinigaglia (Camera di Commercio Belgo-Italiana) con un intervento dal titolo “Costruire la propria carriera a Bruxelles: policy advisor e project consultant”.

Durante l'incontro sono stati presentati due corsi di formazione professionale post-universitaria che permettono ai

laureati di acquisire specifiche competenze tecniche in due ambiti molto importanti: il Master Internazionale in Studi Europei, tenuto a Bruxelles e il Master in Finanza Internazionale, Audit & Control, giunto all'XI edizione e che si svolge nel Granducato del Lussemburgo.

Le presentazioni hanno evidenziato che le figure professionali emergenti nell'ambito dell'europrogettazione a Bruxelles risultano essere i profili del policy advisor e del project consultant, con un bagaglio di conoscenze sulle politiche e sui programmi di finanziamenti dell'UE, mentre nell'ambito della finanza i profili ricercati devono rispecchiare la crescente domanda di specializzazione e di competenze tecniche di carattere sia giuridico che finanziario.

Attraverso testimonianze ed esempi pratici dedicati, sono state approfondite, inoltre, tutte le skills necessarie per poter intraprendere percorsi professionali di questo tipo.

Le due Camere di Commercio svolgono un ruolo di “trait d'union” tra le Università italiane e il mondo aziendale, favorendo l'inserimento di giovani laureati presso società, enti e banche operanti nei contesti strategici di Bruxelles e di Lussemburgo.

# INAUGURATA L'XII EDIZIONE DEL MASTER IN FINANZA INTERNAZIONALE, AUDIT & CONTROL

**E**stata inaugurata il 18 marzo, presso il Centro di Formazione della "Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg", l'XI edizione del "Master in Finanza Internazionale Audit & Control", organizzato dalla Camera di Commercio Italo-Lussemburghese in collaborazione con l'Istituto di Formazione Bancaria Lussemburghese (IFBL) e PricewaterhouseCoopers.



A dare il benvenuto ai 18 partecipanti provenienti da diverse regioni italiane sono stati Pierre Gramegna, Directeur Général de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, e Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese. A seguire sono intervenuti, inoltre, i rappresentanti di IFBL e di PricewaterhouseCoopers i quali, oltre ad illustrare il programma del Master, hanno sottolineato l'importanza di questa formazione professionale post-universitaria, capace di fornire ai giovani partecipanti una specializzazione concreta e reali opportunità lavorative.

In tale occasione sono state consegnate due borse di studio alla memoria dell'Avv. Cosimo Salvatore Parlangeli: una totale, offerta dalla Société Européenne de Banque rappresentata dal suo Amministratore Delegato Marco Bus, e una parziale offerta dalla Camera di Commercio Italo-Lussemburghese.

## « INNOVATIVE SOLUTIONS FOR MASS TRANSIT AND RAILWAY: DRIVELESS, CATENARY-FREE AND HIGH-SPEED »

**S**i è svolta, lo scorso 19 marzo presso il Forum Leonardo Da Vinci di Lussemburgo, la conferenza "Innovative solutions for mass transit and railway: driverless, catenary-free and high-speed", organizzata dall'Ambasciata d'Italia e dall'Istituto Italiano di Cultura, in collaborazione con l'"Association luxembourgeoise des Ingénieurs, Architectes et Industriels" (ALIAI) e con il supporto della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese.

Gli oratori della conferenza, Giovanni Bocchetti, Senior Vice President Innovation & Competitiveness, Paolo Marino, Head of Business Development Transportation Solutions BU e Gilles Pascault, Vice President Sales & Business Development Europe & North Western Europe-North Africa-South America, hanno, in primis, presentato la società "Ansaldo STS" per poi focalizzare l'attenzione sui più importanti progetti di trasporto di massa realizzati negli ultimi anni in tutta Europa, ovvero la metro senza conducente (driverless), la metro catenary-free e il treno ad alta velocità (high-speed).

La "Ansaldo STS", appartenente al gruppo Finmeccanica, è leader nel settore dell'alta tecnologia per il trasporto ferroviario e metropolitano ed opera nella progettazione, realizzazione e gestione di sistemi e servizi di segna-

lamento e supervisione del traffico ferroviario e metropolitano, anche come lead contractor.



Tra i vari progetti realizzati in tutto il mondo il più rilevante è sicuramente la metro senza conducente (driverless), metropolitana automatica che non necessita di conducente a bordo bensì è dotata di un unico sistema centrale, la control room, che permette di supervisionare il funzionamento dei convogli, garantendo ai viaggiatori un'assistenza continua e costante.

La tecnologia driverless di Ansaldo STS, ormai consolidata, è protagonista a livello mondiale: la prima esperienza è nel 2002 con la realizzazione della metro di Copenhagen fino ad arrivare alle ultime metro di Milano e di Bologna, inaugurate rispettivamente a febbraio e a marzo di quest'anno.

Ambasciata d'Italia



# NOUVEAUX ASSOCIÉS

DE LA "CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE"

## Sociétés

### ■ DIGITARIA INTERNATIONAL S.A.

🏠 31, Boulevard Grande-Duchesse  
Charlotte, L-1331 Luxembourg

☎ Tél.: +352 26 44 19 93

Fax: +352 26 44 19 94

M. Federico MASIER,  
Chief Development Officer

Secteur: Satellite Communications

### ■ GIOIA IN TAVOLA S.à.r.l

🏠 2, Rue D'Arlon, L-8399 Windhof

☎ Tél.: +352 27 39 54 45

Fax: +352 27 39 54 46

M. Biagio ANGELILLO, Chef

Secteur: Restaurant italien

### ■ ING LUXEMBOURG S.A.

🏠 52, Route d'Esch, L-2965 Luxembourg

☎ Tél.: +352 44 99 11

Fax: +352 44 99 12 31

Mme Anne MASSARDIER, Account Manager

Secteur: Banque & Finance

### ■ LUXLAIT EXPANSION

🏠 Roost / Bissen L-7759 B.P.87

L- 7501 Mersch

☎ Tél.: +352 25 02 80 653

Fax: +352 25 02 58

M. Claude STEINMETZ, Directeur

M. Walter RODARO,

Responsable département export

Secteur: Produits Lattiers /Glaces

### ■ SAILING CLUB ASBL

🏠 67, Rue des Glacis L-1628 Luxembourg

Tél.: +352 661 29 01 65

M. Jonas BERTEAU, Gérant Administratif

Mme Ariane REY, Project Manager

Secteur: Sailing

### ■ SICHEL S.A.

🏠 5-7, Rue De l'Alzette

☎ Tél. : +352 54 04 41-Fax : +352 54 04 44

M. Marc SCHWERTZER, Propriétaire

Secteur: Ameublement

## Personnes Physiques:

### ■ Me Toni MANUSÈ

🏠 4, Lambertikirchplatz, (Prinzpalmarkt)  
D-48143 Münster

☎ Tél.: +49(0) 25 12 70 76 870

Fax : +0049(0) 25 12 70 76 87 77

Secteur: Etude d'Avocats



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

L-8080 Bertrange / Tél.: 45 00 47 30 / www.intini.lu

# INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE



**I**l sistema produttivo italiano è fortemente legato all'attività di export del suo tessuto imprenditoriale. Costituito per il 95% da piccole e medie imprese con meno di 10 dipendenti, costituisce da sempre la spina dorsale dell'economia italiana, consentendogli di rientrare nei soli 5 paesi del G-20 che presentano un attivo nel commercio estero di manufatti.

In generale infatti, l'Italia è all'ottavo posto mondiale per export di beni e servizi: nel 2011 ha esportato beni per un valore di 523 miliardi di dollari mantenendo una quota di mercato sull'export mondiale pari al 3,1%. Anche durante questo periodo di crisi le esportazioni costituiscono l'unica componente della domanda aggregata che abbia avuto un segno positivo

nel 2011 e nei primi 5 mesi del 2012, a fronte di un calo dei consumi interni e degli investimenti, pubblici e privati. (Dati ISTAT 2012 – sezione commercio con l'estero e Rapporto ICE 2012 Crisi europea e cambiamenti nel modello di specializzazione dell'Italia ).

All'interno del processo di globalizzazione in atto nel presente contesto economico mondiale quindi, diviene necessario favorire un percorso di internazionalizzazione. Lo scenario globale infatti è caratterizzato da una crescente interdipendenza tra i Paesi e dall'intensificarsi dei flussi internazionali di persone, merci, capitali e servizi; aprirsi a nuovi mercati diviene dunque una buona opportunità per le nostre PMI, che però devono essere messe in condizione di intraprendere questo processo in modo consapevole e con gli strumenti necessari.

## “INTERVISTA A MATTEO LAZZARINI, SEGRETARIO GENERALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO BELGO-ITALIANA”.

Matteo Lazzarini, Segretario Generale della Camera di Commercio Belgo-Italiana, è esperto in appalti europei, lobby e internazionalizzazione delle imprese. È docente formatore presso numerosi enti, università e istituti. Con lui parliamo delle opportunità di internazionalizzazione per le imprese italiane.

### Che suggerimenti dare agli imprenditori italiani che decidono di aprirsi ai mercati esteri?

L'internazionalizzazione non si improvvisa. È un fenomeno complesso ed eterogeneo nel grado e nelle modalità con il quale si sviluppa. Se, da un lato, l'ambiente internazionale è diventato un unico grande mercato in grado di offrire alle imprese opportunità di crescita e di sviluppo, soprattutto in un periodo di crisi, non si devono sottovalutare i rischi, che talvolta mettono in pericolo la stessa sopravvivenza dell'impresa. Non è sempre oro ciò che luccica: l'impresa che si in-



ternazionalizza si espone a un discreto rischio finanziario, si mette in concorrenza con un numero maggiore di imprese, rischia di trascurare il mercato domestico stornando risorse.

### Meglio rivolgersi dunque ad un mercato più vicino come quello belga?

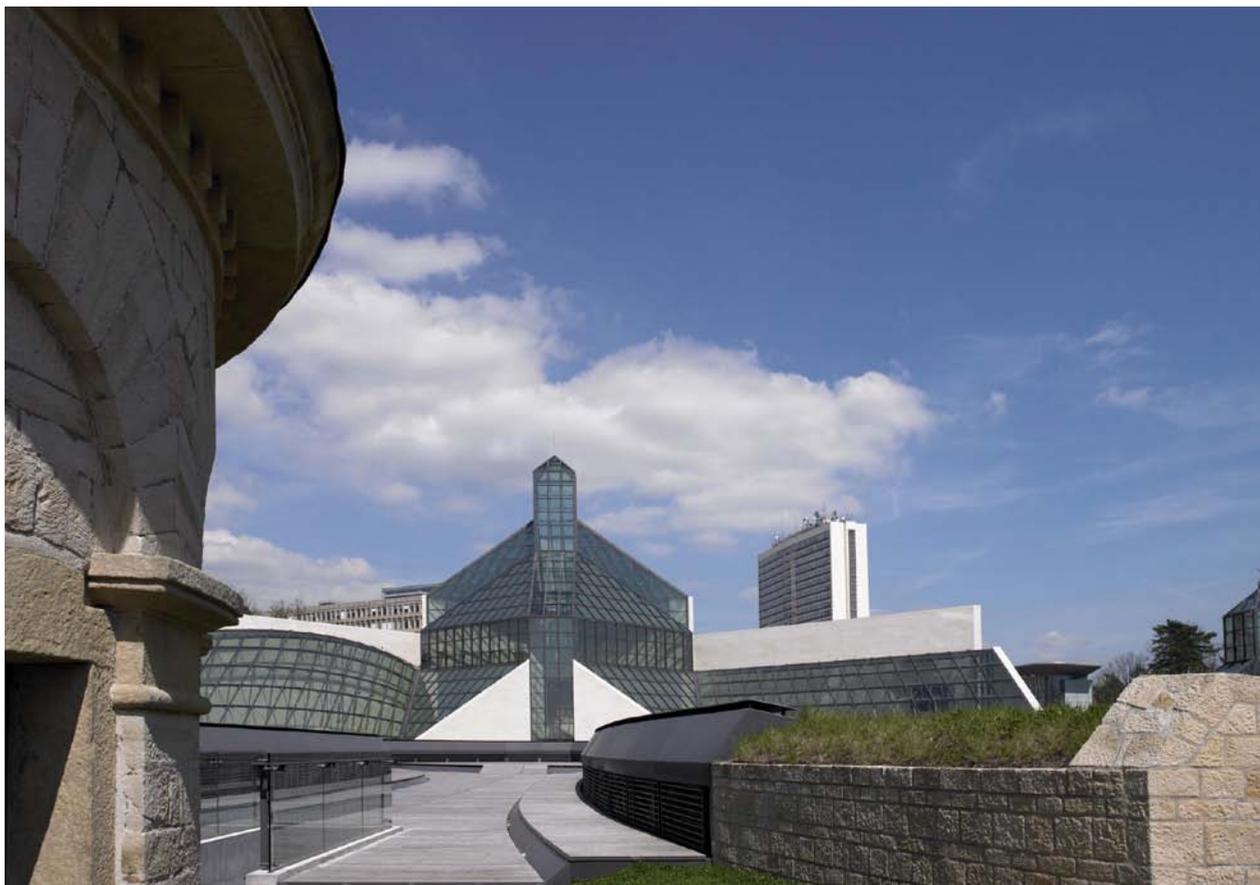
Per come è strutturato il sistema imprenditoriale italiano, fondato sulle PMI, il mercato europeo è sicuramente più gestibile di quello cinese, brasiliano o australiano. Sono strutturato per affrontare questi mercati? Si racconta che un anziano ingegnere sudtirolese, di ritorno da un viaggio

di lavoro nel Sudest Asiatico, scrisse una relazione sulle difficoltà legate a una piccola delocalizzazione di un'azienda di giocattoli in legno. La relazione terminava con un frase profetica: “Jakarta non è Ospitaletto di Sotto”. Ciò che si è abituati a realizzare rapidamente e senza strumenti di pianificazione, nel proprio territorio, che si conosce bene, dove si ha una rete di relazioni, non avviene con la stessa facilità in un territorio lontano geograficamente e culturalmente, in un ambiente che non si conosce e che funziona con regole diverse. Il Belgio, con i suoi 10 milioni di abitanti, è molto attento alla cultura italiana, ai prodotti italiani, all'Italian style. Da diversi anni ormai però la bilancia commerciale è a favore del Belgio: l'Italia importa molti più prodotti dal Belgio di quanti ne esporti. C'è dunque ancora molto da fare o, meglio, un mercato ancora in parte da conquistare. I settori della logistica, per esempio, o della costruzione, sono sempre alla ricerca di nuovi contatti internazionali. C'è poi, nel settore dei servizi, tutto l'indotto generato dalla presenza a Bruxelles delle Istituzioni europee e della Nato.

### I finanziamenti europei possono aiutare le imprese nel loro processo di internazionalizzazione?

Possono aiutare le imprese che sono già internazionalizzate a svilupparsi ulteriormente. La Commissione eroga infatti contributi finanziari diretti sotto forma di sovvenzioni a sostegno di progetti a organizzazioni che portano avanti gli interessi dell'Unione europea, oppure contribuiscono alla realizzazione di un programma o di una politica dell'UE. Ci si può candidare attraverso progetti internazionali rispondendo a inviti a presentare proposte. In ogni caso, in questo settore siamo molto ben internazionalizzati. L'Italia è infatti 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. 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 (5.200), Germania (4.800) e Regno Unito (4.600). 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.

# IL GRANDUCATO DI LUSSEMBURGO: UN HUB PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE



**G**li affari vanno oltre i confini internazionali e si espandono al di là degli orizzonti geografici iniziali ad una velocità costante. La chiave per il successo di alcune società e imprese è quella di entrare in mercati internazionali efficienti in costante sviluppo economico. Le aziende si trovano a dover combattere ogni giorno contro le procedure che creano inefficienza e aumentano gli oneri amministrativi ma gli affari devono lottare contro le differenti culture, leggi, regolamenti e norme dei differenti Paesi.

Situato al centro d'Europa in una macroregione con più di 500 milioni di consumatori, Lussemburgo può essere considerato come porta d'ingresso ideale per il mercato europeo. Grazie ad una stabilità politica e sociale, ad una manodopera qualificata e multilingua, alle infrastrutture di punta, all'eccellente connessione con i mercati, ad un attraente quadro giuridico e fiscale, Lussemburgo offre opportunità eccezionali per agevolare il business.

Il Governo lussemburghese, infatti, ha sempre perseguito una politica di sviluppo economico proattiva in modo tale da far divenire il Granducato un centro finanziario e una sede di affari di prima scelta.

Recentemente, il Governo si è concentrato sulle attività emergenti e innovative basate sulle tecnologie di punta: ITC, commercio elettronico, media, industria automobilistica, materiali plastici, logistica, tecnologie ambientali e per la salute.

Inoltre, le imprese innovative sono incoraggiate a moltiplicare le loro attività di Ricerca e Sviluppo grazie ad un sostegno finanziario diretto: rimborso fino al 50% dei costi per un progetto di ricerca industriale e fino al 25% per un progetto di sviluppo precompetitivo.

La legge adottata nel 2009 prevede un sostegno alle PMI le quali, rispondendo ai requisiti necessari, possono beneficiare di un cofinanziamento da parte del governo per progetti di consulenza, di assunzione di esperti e della protezione della proprietà intellettuale.



I risultati ottenuti da questa politica parlano da soli: il Lussemburgo è la sede centrale di numerose società internazionali particolarmente competitive. Il commercio estero è il principale vettore di crescita economica: più dell'80% dei beni e dei servizi prodotti nel Granducato sono esportati verso i mercati europei. Tuttavia, il Granducato cerca di espandere la sua presenza al di là dei mercati europei al fine di ridurre la vulnerabilità agli shock esterni e di sviluppare maggiormente gli scambi commerciali.

Sempre di più sono le società che scelgono Lussemburgo come sede centrale. Oltre a ArcelorMittal, SES, Intelsat e al Gruppo RTL altri nomi sono Skype, Delphi, Cargolux International Airlines, Amazon, Millicom, Paypal e Apple iTunes.

## L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COME "VOLÀNO" PER LO SVILUPPO REGIONALE SARDO

Roberto Sanna, nato a Sassari, ha intrapreso un percorso accademico atipico, scegliendo, a seguito della laurea in giurisprudenza, di specializzarsi nell'ambito dell'internazionalizzazione e della consulenza alle imprese. Recentemente ha partecipato al corso di Strategie di internazionalizzazione d'impresa e finanziamenti europei organizzato dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana.

### Sanna, perché intraprendere una carriera nell'ambito dell'internazionalizzazione?

L'interesse per l'internazionalizzazione nasce dalla volontà di poter aiutare il mio territorio ed il suo sviluppo. Viaggiare in Europa, nel corso del mio percorso di studi, mi ha reso conscio di come le nuove sfide poste dalla globalizzazione rendano necessario per le nostre imprese un cambio di mentalità ed un'apertura verso nuovi mercati. La figura del consulente si pone come tramite per coloro che non possono permettersi strutture permanenti sulle quali appoggiarsi all'estero.

### Quali sono i problemi principali per le imprese sarde che decidono di aprirsi ai mercati esteri?

In Sardegna operano numerose PMI e cooperative, attive soprattutto nell'agroalimentare. Non sempre colgono ancora appieno i vantaggi derivanti dall'apertura verso nuovi



mercati. Questo fatto è dovuto soprattutto ad un senso di disorientamento dell'imprenditore davanti alla possibilità di esportare i propri prodotti, oltre che ad un diffuso scetticismo verso le opportunità provenienti dall'estero. Ma ormai, con la crisi, esportare è diventata una necessità.

### I finanziamenti europei possono essere d'aiuto?

Si tratta di strumenti ancora poco utilizzati da parte delle nostre imprese. Grazie al sistema di progetti europei ed appalti, è possibile invece combinare, profitto economico, transnazionalizzazione della propria impresa e promozione del prodotto all'estero. In questo caso risultano fondamentali gli sportelli europei di consulenza: veri e propri punti di riferimento per tutti coloro che non hanno dimestichezza con il complesso sistema dei finanziamenti europei.

## WORLD PASS: NASCE LA RETE DEGLI SPORTELLI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Sono oltre 70 mila, secondo le stime di Unioncamere, le imprese italiane i cui prodotti e le strategie di business sarebbero pronti a varcare i confini nazionali. Tuttavia, queste aziende non hanno ancora deciso di prendere la strada dell'internazionalizzazione.

**È** soprattutto a realtà come queste che sono destinati i servizi della nuova rete degli Sportelli per l'internazionalizzazione. Costituiti presso tutte le Camere Di Commercio, i 105 sportelli rappresentano l'attuazione dell'input, giunto dalla "Cabina di regia" costituita dal Governo e dai recenti provvedimenti normativi, di attuare una strategia comune di tutti i soggetti coinvolti nelle politiche di supporto all'internazionalizzazione delle imprese.

Alle Camere di Commercio, quindi, spetta il compito, in sinergia con le altre istituzioni competenti, di realizzare il punto di contatto primario sul territorio, mettendo a disposizione servizi per l'insediamento e la crescita delle Pmi all'estero, dando vita ad un servizio con caratteristiche omogenee e comuni su tutti i territori.

Presso gli Sportelli, le imprese potranno contare sul supporto di oltre 300 unità di personale formato nelle Camere italiane, e su un pool di oltre 30 esperti che risponderà in tempo reale alle domande delle imprese, dai quali ottenere:

- Servizi certificativi per l'estero: informazioni su normative e disposizioni attinenti i documenti necessari per esportare, convenzioni internazionali, certificati, visti e tutti gli atti per l'estero, nonché il rilascio dei certificati/documenti necessari all'impresa;
- Primo orientamento: su Paesi e mercati, settori economici, normative internazionali, analisi sulla propensione all'export, trend di mercato.
- Informazione e assistenza: su formalità per aprire un'impresa di import-export, fasi di un'operazione commerciale internazionale, informazione sui principi di marketing internazionale, analisi sull'esportabilità dei prodotti;
- Assistenza specializzata: su certificazione, procedure doganali, fiscali e assicurative; normative internazionali; diffusione dei programmi e dei calendari; costituzione di società all'estero, contrattualistica internazionale; finanziamenti internazionali e comunitari, informazioni sulle opportunità offerte da Simest e Sace.

Le Camere di Commercio vantano una strutturata esperienza di assistenza alle imprese all'estero. In tutte le sedi pro-



vinciali, infatti, sono già presenti Uffici estero operativi nella gestione delle procedure per l'export. La differenza – ed il valore aggiunto – delle nuove strutture è rappresentata dal nuovo modello di assistenza specializzata, costruita sulle esperienze d'eccellenza, che realizzerà il collegamento tra le imprese che vogliono operare oltre confine e tutte le strutture che si occupano di promozione dell'internazionalizzazione: Regioni, rete diplomatica consolare, Camere di Commercio italiane all'estero, Camere miste, uffici dell'Agenzia ICE, sistema associativo.

La rete degli Sportelli si avvarrà di una serie di strumenti informativi messi a disposizione sul sito [www.worldpass.camcom.it](http://www.worldpass.camcom.it). Il prossimo passo sarà la realizzazione di un'unica piattaforma informatica che consenta la piena interazione dei diversi Sportelli della rete e l'interazione con le altre istituzioni centrali e regionali. La piattaforma metterà a fattor comune i patrimoni informativi della rete nazionale ed estera delle Camere, degli uffici dell'Agenzia ICE, delle ambasciate e degli uffici consolari, consentendo anche l'aggiornamento in tempo reale dei report sui Paesi e le risposte all'utenza sulle diverse aree geografiche di interesse.

CONTACT



**STÉPHANIE PAGANO**

☎ 0032 2 230 20 11

[pagano@ccitabel.com](mailto:pagano@ccitabel.com)

# “MARCHIO OSPITALITÀ ITALIANA”: PERCHÉ NON CI SI PUÒ IMPROVVISARE ITALIANI

Intervista a Felice Miluzzi, ristoratore certificato nel 2012.

A chi non è mai capitato, durante un soggiorno all'estero, di imbattersi in un ristorante “italiano” che di italiano non aveva proprio nulla?

Spaghetti ai quattro formaggi spacciati per carbonara, pizze microscopiche dove la mozzarella è solo un miraggio, vini scadenti provenienti da chissà dove e conti salatissimi.

La cucina italiana, la più apprezzata al mondo, è purtroppo anche la più imitata, ma chi difende il consumatore da queste vere e proprie truffe?

Il progetto “Marchio Ospitalità Italiana” nasce proprio dall'esigenza di salvaguardare l'“italianità” nel mondo, un valore che non si può imparare, né imitare, ma solo sviluppare e tramandare di generazione in generazione. Perché mangiare in un ristorante italiano non vuol dire solo gustar-

ne i piatti tipici, ma vivere un'esperienza a 360° respirando i profumi e l'atmosfera del Bel Paese.

Promosso da Unioncamere, con il supporto operativo dell'Istituto Nazionale Ricerche Turistiche – IS.NA.R.T. - il progetto si avvale della collaborazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero. Referente del progetto in Belgio, la Camera di Commercio Belgo-Italiana raccoglie le candidature di una serie di ristoranti che garantiscono e rispettano i criteri fondamentali dell'ospitalità italiana.

Si tratta delle cosiddette “10Q”, ovvero le 10 regole fondamentali del concorso che permettono di distinguere e valutare il Made in Italy a tavola: non solo la qualità del cibo servito quindi, ma anche la preparazione del personale, la struttura dei locali, le materie prime utilizzate, ecc.



La seconda edizione del progetto ha visto la premiazione del ristorante “Rossi” a Leuven del sig. Felice Miluzzi, al quale abbiamo il piacere di rivolgere qualche domanda per capire meglio in che modo l'eccellenza italiana possa installarsi e svilupparsi all'estero.

## ■ Miluzzi, cos'è per lei l'“ospitalità” e in che modo la esprime nel suo ristorante?

Ospitare i clienti nel mio ristorante per me è come regalare loro un sogno: devono viaggiare con la mente e sentirsi in

Italia, ricordare le vacanze, gli amici, i parenti, assaporando i piatti tipici e genuini che propongo loro.

Anche l'ambiente, raccolto e accogliente, richiama le osterie di una volta, con un muretto che divide la cucina dalla sala dove il cliente può ammirare lo chef all'opera.

## ■ Qual è stato il percorso lavorativo e di vita che l'ha portata alla ristorazione in Belgio?

Sono nato a Grotti, un piccolo paesino in provincia di Rieti, vivevo in campagna a contatto diretto con la natura e gli animali che allevavamo. Fin da piccolo quindi mia madre e mia nonna hanno educato il mio palato ai prodotti caseari e di produzione domestica. Ho frequentato la scuola alberghiera a Rieti, per poi fare esperienza come aiuto cuoco per dodici anni in vari ristoranti italiani stellati e non. In questi anni ho elaborato la mia personale filosofia di cucina, "il lusso della semplicità": lasciar parlare la materia prima, esaltandone la freschezza e le caratteristiche. Sono arrivato in Belgio casualmente: durante una vacanza ho incontrato un vecchio amico per le strade di Leuven, ho iniziato come dipendente presso il suo ristorante per poi rilevarlo un anno dopo circa, rendendolo la mia personalissima "fabbrica di sogni".

## ■ In che modo quindi lei combina gli studi di alta cucina alla tradizione italiana nei piatti che propone nel suo menù?

I miei piatti nascono dalla tradizione culinaria italiana (della mia terra e di mia nonna in particolare), con una sapiente rivisitazione delle ricette che tiene conto dei tempi che cambiano, quindi le cotture si fanno più brevi, le salse e i condimenti più leggeri, ecc. La parmigiana che cucinava mia nonna non è la stessa che cucino io, poiché i miei clienti non dovranno tornare al duro lavoro nei campi dopo il pranzo, come mio nonno, ma in ufficio nel 90% dei casi. Oltre al menù alla carta, ogni quindici giorni propongo anche un "menù sorpresa" a tema, alla scoperta di una regione italiana. Ogni giorno vado personalmente al mercato per la spesa e poi mi metto a lavoro in cucina insieme al mio team, per dare al cliente la certezza di un prodotto sempre fresco.

## ■ Com'è venuto a conoscenza del progetto "Marchio Ospitalità Italiana" e perché ha deciso di candidarsi per la selezione?

Sono venuto a conoscenza del progetto tramite internet e mi ha subito affascinato l'idea di poter concorrere a una certificazione che riconoscesse e premiasse il mio modo di concepire l'ospitalità all'italiana. Ho presentato la mia candidatura, insieme a tutti i documenti necessari, ed eccomi qua a brindare con la mia équipe!

## ■ Alla luce del prestigioso riconoscimento ottenuto, quali sono i progetti futuri per la sua attività?

"Rossi" vuole mantenere l'elevato standard qualitativo che gli è valso la certificazione e fare sempre meglio, in

termini di genuinità, qualità, onestà e trasparenza. La nostra è una clientela attenta e appassionata, i prodotti sono



autentici e sono apprezzati anche dalla clientela belga. Ci piace pensare che in qualche modo estendiamo anche in Belgio il piacere della cucina italiana ed è molto gratificante veder uscire il cliente soddisfatto e sentirsi dire "Ho mangiato meglio qui che in alcuni ristoranti in Italia!".

Ristorante "Rossi" di Felice Miluzzi  
Standonckstraat 2, 3000 Leuven, Belgio  
[www.ristoranterossi.eu](http://www.ristoranterossi.eu)  
Facebook: Ristorante Rossi in Lovanio

## La certificazione, in pratica

I ristoranti interessati ad ottenere la certificazione "Marchio Ospitalità Italiana, Ristoranti Italiani nel Mondo" possono rivolgersi alla Camera di Commercio Belgio-Italiana, Tel. +32 (0) 2 230 27 30, [www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com), E-mail: [pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com).

Per maggiori informazioni sul progetto consultare il sito [www.10q.it](http://www.10q.it).

CONTACT



ISABELLA PELLEGRINO

☎ 0032 2 230 20 13

[pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com)

# REJOIGNEZ NOS COURS DU SOIR D'ITALIEN!

**V**ous avez envie d'ajouter la connaissance d'une langue supplémentaire à votre CV ? Vous travaillez à Bruxelles et souhaitez y rencontrer d'autres personnes dynamiques dans le cadre d'un cours passionnant ?

Dès le 15 avril 2013, nous proposons des cours du soir pour adultes, de trois niveaux différents: débutant, intermédiaire et confirmé. Dans une ambiance décontractée, les cours sont principalement axés sur l'assimilation de la grammaire et d'un lexique étoffé par la conversation.

En 10 semaines de cours seulement, nos étudiants observent une nette progression de leur niveau de langue ainsi que de leur connaissance de la culture italienne. Les cours sont agrémentés de dégustations de produits typiques et de mises en situation. Nous offrons également à nos étudiants la possibilité de participer gratuitement à des tables de conversation les mercredis midis.

Pour plus de renseignements, rendez-vous sur [www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com).

U wil graag een bijkomende taal op uw CV vermelden ? U werkt in Brussel en wenst andere dynamische mensen te ontmoeten tijdens een fascinerende cursus? Volg dan onze avondcursus Italiaans! Vanaf 15 april 2013 gaat onze avondcursus voor volwassenen van start. De cursus bestaat uit drie niveaus: beginner, gevorderde en professioneel. De lessen worden in een ontspannende sfeer gegeven en zijn gefocust op grammatica en een uitgebreide woordenschat die geoefend wordt in conversaties. In slechts 10 cursusweken kennen onze studenten een mooie vooruitgang van hun taalniveau alsook van hun kennis van de Italiaanse cultuur. De cursussen worden vergezeld van degustaties van typische producten en van situatieconversaties. We bieden onze studenten ook de kans om gratis deel te nemen aan conversatielessen op woensdagmiddag.

Kijk voor meer informatie op [www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com).

CONTACT



**IRENE MERTENS**

☎ 0032 2 230 27 30

mertens@ccitabel.com

## Cours du soir d'italien Détente et progrès rapides

3 niveaux

149€

ci sei?

La Chambre de Commerce  
Belgo-Italienne organise des  
cours du soir à ton niveau à  
partir du 15 avril 2013!

10 séances de 2h30  
+  
Tables de conversations  
+  
Dégustations

🏠 Chambre de Commerce Belgo-Italienne  
Avenue Henri Jaspar 113 - 1060 Bruxelles  
☎ 02/230 27 30  
✉ mertens@ccitabel.com

[www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com)

# PROGETTO “TF – TRACEABILITY & FASHION”: QUANDO IL PRODOTTO SI RACCONTA

**I**n un periodo economicamente così delicato per l'Europa, uno dei settori che non sembra affatto risentire della crisi è “l'industria del falso” che tra Italian Sounding, imitazioni e agro-pirateria immette ogni anno sui mercati europei migliaia di prodotti contraffatti spacciati per Made in Italy.

Ad esempio, solo i falsi capi di abbigliamento e accessori generano a carico delle imprese italiane una perdita pari a 12 miliardi di euro l'anno e una ricaduta occupazionale negativa pari a 20 mila posti di lavoro (stima su dati Istat).

Dalla volontà oltre che dalla necessità di combattere tale industria della contraffazione nasce il progetto TF – Traceability & Fashion, un sistema volontario di certificazione che qualifica il prodotto in maniera univoca e a livello internazionale.

Creando un vero e proprio passaporto del prodotto, il progetto fornisce l'accesso a informazioni trasparenti e affidabili sulle principali fasi del processo produttivo. Ciò permette allo stesso tempo al consumatore e alle aziende di conoscere le filiere dalle quali provengono i prodotti finali o i semilavorati. L'obiettivo è quello di tutelare e promuovere le imprese italiane dei settori tessile e orafa, superando i limiti di una produzione omologata e differenziata dai soli prezzi, e collocando ogni prodotto all'interno di una storia unica e inimitabile.

Al fine di stimolare il dibattito sulla tracciabilità di tali prodotti di alta gamma che rappresentano l'eccellenza della produzione italiana, la Camera di Commercio Belgio-Italiana si fa promotrice del progetto TF organizzando due seminari, a Lione e a Madrid, e un evento conclusivo in Belgio. I due seminari, realizzati in collaborazione con le CCIE locali, si terranno a maggio 2013 e avranno lo scopo di stimolare la discussione sull'importanza della tracciabilità e della trasparenza, evidenziando criticità e punti forti dei mercati in Francia e in Spagna.

L'evento conclusivo si terrà a giugno 2013 e si prefigge di diffondere i risultati dei due seminari e di presentare il progetto alla stampa, alle imprese di settore e alle associazioni di categoria. La degustazione di prodotti italiani che avrà luogo a margine dell'evento rappresenterà un'ulteriore possibilità di discutere e confrontarsi con i relatori presenti.



Il prestigio e la risonanza internazionale che la città di Bruxelles può conferire all'evento si uniscono alla lunga tradizione storica e commerciale belga nei settori dell'oreficeria e del tessile.

Ma il progetto TF non si ferma qui! Esso mira ad estendersi a numerosi Paesi e a rappresentare una carta vincente per la competitività europea sui mercati internazionali.

CONTACT



ISABELLA PELLEGRINO

☎ 0032 2 230 20 13

pellegrino@ccitabel.com

# International Master in

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

# European Studies

Policy Advisor  
and Project Consultant



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.

# RAGIONIERI EUROPEI: A NAPOLI IL PRIMO CORSO DI FORMAZIONE

**H**o capito che l'Unione europea non aiuta solamente i grandi Stati ma si interessa anche dei problemi delle singole regioni, delle imprese e dei cittadini e certe volte è più presente dello stesso Stato."

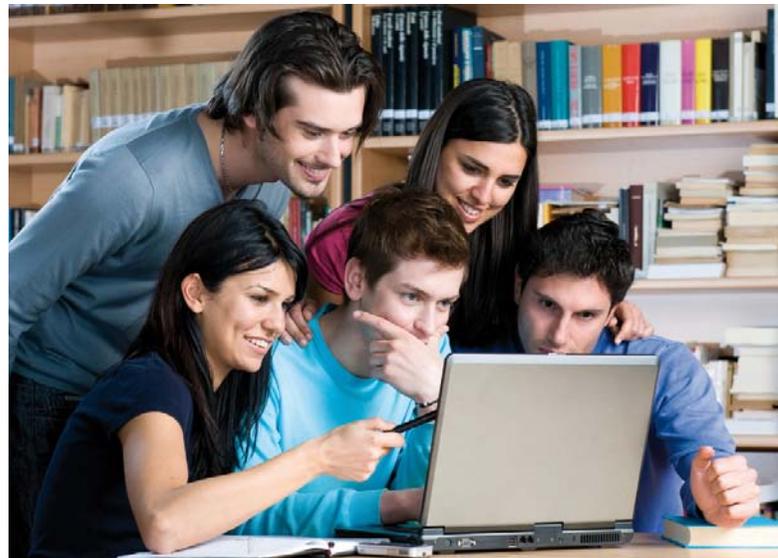
A parlare è Nichita, uno degli studenti che partecipa al progetto pilota "ragionieri europei" condotto congiuntamente dall'ISIS Mario Pagano e dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana, con l'obiettivo di formare un gruppo di giovani di quarta e di quinta superiore all'amministrazione dei progetti finanziati dall'Unione europea. Non solo nozioni tecniche sull'europrogettazione ma una vera e propria scoperta di quanto l'Europa sia molto più vicina di quel che si pensi all'Italia e soprattutto al sud, dove Bruxelles sembra essere lontana anni luce.

*"Prima di iniziare il corso – ci racconta Nichita - conoscevo solo i nomi di alcuni metodi di finanziamento dell'UE, ma ero scettico, non ci credevo molto. Poi quest'anno ho avuto la fortuna di partecipare al PON C1 di lingua francese che mi ha permesso di vivere tre settimane in Francia e studiare il francese, tutto finanziato dall'Unione europea. È stata un'esperienza davvero... incredibile e un'opportunità per il mio arricchimento personale".*

Il corso si articola in quattro moduli per un totale di 60 ore di lezione. Dopo una prima parte teorica, sulla storia dell'Unione europea, la formazione si sviluppa secondo un approccio learning by doing nel quale i partecipanti hanno modo di sperimentare come nasce e si articola un progetto europeo e soprattutto come viene gestito dal punto di vista amministrativo. Il corso è inoltre arricchito da interventi e testimonianze di europrogettisti che lavorano stabilmente a Bruxelles. *"Ho deciso di partecipare a questa formazione – spiega Alfonso - perché attratto dall'idea di ampliare le mie conoscenze sull'Unione europea, acquisire strumenti utili per l'utilizzo dei fondi europei, sperando di poter avere delle occasioni per il mio futuro."* Napoli, e più in generale la Campania, ha infatti il primato del Sud d'Italia per numero di enti e imprese che partecipano a progetti finanziati direttamente dalla Commissione europea. *"Le competenze acquisite – sottolinea Nichita - faranno la differenza a seconda del tipo d'impresa da cui verrò assunto, ma in ogni caso questo corso sarà una voce significativa nel mio curriculum."*

L'entusiasmo dei ragazzi è stato percepito anche dai docenti, come ci conferma il dott. Marco Iacuitto della Camera di Commercio Belgo-Italiana, che ha curato parte del progetto:

*"Gli studenti si sono mostrati molto interessati fin da subito. Sono rimasto piacevolmente colpito dalla loro preparazione, dalla loro curiosità e dalla voglia di imparare che li contraddistingue. Tutto questo non è casuale. C'è negli studenti napoletani una grande volontà di riscatto: il sud è pieno di potenzialità, i giovani vogliono sfruttarle e noi stiamo fornendo loro gli strumenti adatti per farlo."*



Il progetto con l'Istituto Pagano, unico nel suo genere in Europa, sta destando moltissima curiosità in tutta Italia. La Camera di Commercio Belgo-Italiana in queste ultime settimane è molto sollecitata da Istituti superiori e da amministrazioni locali per attivare dei corsi specialistici sulla nuova PAC, la Politica Agricola Comune dell'Unione europea, che entrerà in vigore a partire dal 1° gennaio 2014, sul futuro regolamento europeo sugli appalti pubblici e più in generale sull'europrogettazione.

Intanto ad aprile gli studenti della Pagano saranno a Bruxelles per una settimana di studio e di approfondimento. *"Non sarà certo la classica gita liceale – ci tiene a sottolineare Alfonso - ma un momento per toccare con mano quello che ho imparato e sentirmi ancora più vicino all'Europa".*



**MARCO IACUITTO**

☎ 0032 2 230 20 13

iacuitto@ccitabel.com

CONTACT

# QUANDO MANCA LA CARTA PER LE FOTOCOPIE

## LE ISTITUZIONI EUROPEE SONO SEMPRE ALLA RICERCA DI NUOVI FORNITORI

**L**e Istituzioni europee hanno un problema di carta. Non perché ne consumino a dismisura. Ma per il fatto che trovare fornitori è sempre molto difficile. Buste in carta riciclata, asciugamani usa e getta per i bagni, risme per fotocopie, perfino la carta igienica. A volte si rischia di rimanerne senza.



È il 2007. La Direzione generale della traduzione e dell'edizione del Parlamento europeo deve acquistare per un paio di centinaia di migliaia di euro buste in carta riciclata e fogli di carta intestata con e senza logo. Viene pubblicato un bando<sup>1</sup> per poter selezionare la migliore offerta e procedere poi all'acquisto delle buste. Le imprese di tutta Europa sono chiamate a presentare un'offerta che sarà valutata nel modo seguente: 30 punti alla qualità del prodotto, 15 al rispetto dell'ambiente, 15 ai termini di consegna e 40 al prezzo. Totale: 100 punti. L'appalto viene aggiudicato il 25 aprile e i risultati pubblicati nella Gazzetta Ufficiale il 22 giugno lasciano tutti di stucco. Numero di offerte: zero! Nessuna offerta. La gara è andata deserta. Il 7 luglio viene pubblicato in tutta fretta un nuovo bando<sup>2</sup>. Si vogliono acquistare 4.600.000 buste per un ammontare indicativo di 200.000 euro. Il 20 agosto si chiude la gara e questa volta di offerte ce ne sono state. Sì, ma una sola. Una società belga, vicino ad Anversa, unica offerente, è diventata la fornitrice di buste della DG Traduzione del Parlamento europeo. Un bel contratto quadro di quattro anni e duecentomila euro in bilancio. Ma quello delle buste non è un caso isolato. Nel 2009, l'appalto del Parlamento europeo da 1.140.000 euro per la fornitura di carta multiuso per ufficio<sup>3</sup> è stato aggiudicato all'unica impresa offerente. Per la carta igienica è andata un po' meglio. Nel luglio del 2010<sup>4</sup> gli 84.000 euro per acquistare i rotoli per le toilette della Corte dei Conti europea sono stati attribuiti ad un fornitore lussemburghese. Erano soltanto in due a concorrere. Più recentemente la

Corte di Giustizia dell'Unione europea ha acquistato l'equivalente di 847.800 euro in carta da fotocopie. Comunissime risme da 500 fogli, formato A4 da 80 grammi. Solo 4 le offerte ricevute<sup>5</sup> e si potrebbe continuare. Appalto di fornitura di prodotti alimentari e bevande per i ricevimenti ufficiali della Commissione europea<sup>6</sup>: 870.000 euro e una sola offerta. Appalto di fornitura di piattini di carta, bicchierini e forchettine di plastica per le mense e i ristoranti della Commissione<sup>7</sup>: 850.000 euro e un'offerta. E le penne? Quelle che regalano alle conferenze? Al Consiglio dell'Unione europea non regalano penne comuni, ma penne ecologiche, cioè prodotte utilizzando materiali rispettosi dell'ambiente (riciclati, biodegradabili o biologici). Assieme alle penne ecco le matite colorate (ecologiche) dentro una scatola con il temperamatite. Si tratta di gadget acquistati a seguito di una gara d'appalto per la fornitura di "prodotti promozionali da distribuire al pubblico"<sup>8</sup>. 90.000 euro in tutto con non più di tre o quattro offerte per ognuno dei lotti. Intanto scade l'8 aprile 2013 il bando<sup>9</sup> del Comitato economico e sociale europeo per l'acquisto di carta da fotocopie (450 tonnellate) e buste (450.000), sperando che gli interessati non leggano questo articolo in ritardo.

**Matteo Lazzarini**

<sup>1</sup> 2007/S 29-34312

<sup>4</sup> 2010/S 143-219462

<sup>7</sup> 2012/S 15-022801

<sup>2</sup> 2007/S 129-157439

<sup>5</sup> 2012/S 58-093846

<sup>8</sup> 2012/S 46-074497

<sup>3</sup> 2009/S 249-357122

<sup>6</sup> 2007/S 209-253119

<sup>9</sup> 2013/S 045-071541

## Nuova direttiva sugli appalti europei

Al momento è all'esame la proposta legislativa della Commissione europea che, se approvata, rivoluzionerebbe il mondo degli appalti pubblici in Europa. Con questa nuova "legge europea" partecipare ad un appalto sarebbe molto più facile. Procedure più semplici, meno burocrazia e soprattutto una grande apertura alle PMI che sarebbero incoraggiate a rispondere ai bandi. Questa importante riforma avrebbe un forte impatto sull'economia europea, poiché ben il 18% del PIL viene speso ogni anno dalle autorità pubbliche in beni, servizi e lavori, rendendo così gli appalti uno strumento strategico per favorire la crescita e la creazione di posti di lavoro.

CONTACT



**MATTEO LAZZARINI**

lazzarini@ccitabel.com

# WELCOME TO OUR NEW PARTNERS IN THE OPEN-EYE PROJECT, CYCLE 5!

**The new cycle of the Erasmus for Young Entrepreneurs program has started on the 1st February.**

Our new European Partnership is composed by eight partners: the University of Fulda and the Institute of Interdisciplinary Research based in Germany, the Cork Institute of Technology in Ireland, the Turku University of Applied Sciences from Finland, the Tartu Science Park based in Estonia, the University of Primorska from Slovenia and the Eindhoven University of Technology based in The Netherlands. The Belgian-Italian Chamber of Commerce is lead organization of the consortium.

Erasmus for Young Entrepreneurs comes under the Small Business Act for Europe which considers this program a key contribution “to create an environment within which entrepreneurs and family businesses can thrive and entrepreneurship is rewarded” (SBA, Principle 1).

Erasmus for Young Entrepreneurs is financed by the European Union and operated across EU Member States by more than 100 intermediary organisations (IOs) compe-

tent in business support (e.g. Chambers of Commerce, incubators, start-up centres, etc...). Their activities are coordinated at European level by EUROCHAMBRES, the Association of European Chambers of Commerce and Industry.

Currently, 329 relationships are carried out at different stages of completion. The number of completed relationships since the beginning of the EYE programme until today is 954.

The majority of New Entrepreneurs comes from Spain (26%), Italy (23%), Greece (5.6%), France (5.4%), and Romania (4.7%). Host Entrepreneurs are mostly based in Spain (22.07%), Italy (20.6%), United-Kingdom (9.5%), Germany (7.2%), and Belgium (6.1%).

CONTACT



**LUISA GAIONI**

☎ 0032 2 534 45 79

gaioni@ccitabel.com

## UNI-KEY: AN OPPORTUNITY FOR STUDENTS TO BE TURNED INTO AGENTS OF “KNOWLEDGE TRANSFER”



**The Uni-key project agrees that the potential of practical training abroad for the development of both entrepreneurial and intercultural skills with regard to strategic career planning has not been fully exploited yet.**

For this reason it underlines the need for more efforts on university-enterprise cooperation and the development of a culture of entrepreneurship and innovation. The Uni-Key consortium truly believes that placements in micro-small enterprises can be used to boost the students' entrepreneurial skills. The aim is to turn students into “agents of mutual knowledge transfer between universities and enterprises”.

The Belgian-Italian Chamber of Commerce is playing a key role thanks to its awareness of the changing characteristics of the job-market in different sectors and of the difficulties that young people have to face in order to find a placement. The main idea is to develop a “win-win” cooperation among students, micro-enterprises and universities. It is important to define how requirements by universities and micro-and young entrepreneurs can be matched.

Considering the fact that most of the Uni-key partners develop mobility programs, it seemed important to include the valorisation process as one of the activities undertaken by students when they are abroad. There is huge potential for up-skilling in smaller companies. Working in micro-companies is a great way of getting a much wider range of experiences, working on different tasks. On the other hand, for small companies it is a great way of finding new talents. Employers find younger people more willing to learn and not burdened by previous experiences and ways of doing things. Students who did an internship in small companies in a foreign country argue that there was a bigger chance to learn more things because they were more involved.

CONTACT



**MARTA BRONZO**

☎ 0032 2 230 57 97

bronzo@ccitabel.com

# LES PROCHAINES ACTIVITÉS POUR NOS MEMBRES DE TOEKOMSTIGE ACTIVITEITEN VOOR LEDEN

## **BRUXELLES – Cours en Projets européens BRUSSEL – Cursus over Europese projecten**

Premier niveau du 4 au 8 mars – Niveau avancé du 6 au 10 mai 2013 / Niveau voor beginners van 4 tot 4 maart 2013 – Niveau voor gevorderden van 6 tot 10 mei 2013

Le cours en Projet Européens s'adresse aux consultants et aux professionnels du secteur public ou privé qui souhaitent approfondir leurs connaissances en matière de politiques européennes et de projets communautaires, selon la méthode du "learning by doing". Le cours a pour but de fournir une vision globale sur les opportunités de financements offertes par l'Union européenne et introduit aux techniques de formulation d'idées de projets en ligne avec les programmes européens et les exigences de l'entreprise ou de l'organisme local.

*De cursus over Europese projecten richt zich op consultants en professionals uit de publieke en private sector die hun kennis over de Europese politiek en intracommunautaire projecten willen uitbreiden. De cursus volgt de methode "learning by doing" en heeft als doel een globale visie te geven over de financieringsmogelijkheden door de Europese Unie. Bovendien worden de Europese programma's voorgesteld, evenals de vereisten waar het bedrijf of het lokale organisme aan moet voldoen.*

**Info:** Lucia SINIGAGLIA - 02 / 609 00 81 -  
E-mail: [lucia@ccitabel.com](mailto:lucia@ccitabel.com) - [www.masterdesk.eu](http://www.masterdesk.eu)

## **BRUXELLES – Dîner de networking pour les membres de la CCBI**

### **BRUSSEL – Networking-diner voor de leden van de Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel**

12 mars 2013, 19h30, au Thon Hôtel Bristol  
Stéphanie / 12 maart 2013, 19u30, in het Thon  
Hotel Bristol Stéphanie

Dans le cadre du cours "Stratégies d'Internationalisation des entreprises et financements européens", organisé par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne à Bruxelles du 11 au 15 mars 2013, un dîner de networking entre les participants, les professeurs, les fonctionnaires européens et les membres de la CCBI permettra de partager les expériences des uns et des autres et d'entamer de nouvelles collaborations.

*In het kader van de cursus "Strategieën voor Internationalisering van bedrijven en Europese financieringen", georga-*

*niseerd door de Belgisch-Italiaanse kamer van Koophandel in Brussel van 11 tot 15 maart 2013, zal een networking-diner plaatsvinden. Daar kunnen deelnemers, professors, Europese functionarissen en leden van de Kamer ervaringen uitwisselen en nieuwe samenwerkingen starten.*

**Info:** Luisa GAIONI - E-mail: [info@europeanmaster.net](mailto:info@europeanmaster.net)  
02/534 45 79 - [www.internazionalizzazione.it](http://www.internazionalizzazione.it)

## **CHARLEROI**

### **Salon Idées Vacances du 13 au 17 mars 2013 Vakantiesalon van 13 tot 17 maart 2013**

C'est la deuxième participation de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne au plus grand salon de Wallonie, le Salon Idées Vacances de Charleroi, pour promouvoir l'Italie et les activités de ses membres.

Rendez-vous à Charleroi Expo – Avenue de l'Europe 21 – 6000 Charleroi, Hall 3 - stand n°109

*De Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel neemt voor de tweede keer deel aan de grootste beurs van Wallonië, namelijk het Vakantiesalon in Charleroi. Op die beurs promoot ze Italië en de activiteiten van haar leden.*

*Afspraak op Charleroi Expo – Avenue de l'Europe 21 – 6000 Charleroi, Hal 3 - stand n°109*

**Info:** Isabella PELLEGRINO  
02/ 230 20 13 - E-mail: [pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com)  
[www.ideesvacances.be](http://www.ideesvacances.be)

## **MILAN/ MILAAN – VINITALY,**

### **Salon International du vin, du 7 au 10 avril 2013 Internationale wijnbeurs van 7 tot 10 april 2013**

La Chambre de Commerce Belgo-Italienne sélectionne une délégation d'opérateurs belges appartenant au secteur du vin (grossistes, grande distribution, détaillants, importateurs, professionnels du secteur Ho.Re.Ca, E-commerce, etc.) pour visiter VINITALY, le Salon International du Vin du 7 au 10 avril 2013 et réaliser des rendez-vous B2B avec les exposants. Pour les opérateurs sélectionnés, tous les frais, excepté le voyage, seront pris en charge par la Chambre de Commerce.

*De Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel selecteert een delegatie van Belgische professionals uit de wijnsector (groothandelaars, grootdistributeurs, kleinhandelaars, invoerders, professionals uit de Horecasector, E-commerce, enz.) om VINITALY te bezoeken. Dat is de Internationale*

*Wijnbeurs van 7 tot 10 april 2013, waarop B2B ontmoetingen met de exposanten zullen worden gehouden. Voor de geselecteerde professionals zullen alle kosten, behalve de heen- en terugreis, betaald worden door de Kamer van Koophandel.*

**Info:** Isabella PELLEGRINO – 02/ 230 20 13  
E-mail: [pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com)  
[www.ideesvacances.be](http://www.ideesvacances.be)

## BRUXELLES / BRUSSEL

*International Master in European Studies du 15 avril au 12 juillet 2013 / International Master in European Studies van april tot 12 juli 2013*

Organisé en collaboration avec l'Institut d'études européennes de l'UCL (Université Catholique de Louvain), le Master in European Studies s'adresse aux personnes qui souhaitent approfondir les thèmes communautaires dans la capitale européenne. Le programme permet à 30 jeunes diplômés d'acquérir les compétences de conseiller communautaire et d'expert en projets, de plus en plus sollicitées sur le marché de l'emploi au niveau international.

*De Master in European Studies, die in samenwerking met het Instituut van Europese Studies van de Universiteit Catholique de Louvain (UCL) georganiseerd wordt, richt zich op iedereen die zijn kennis over intracommunautaire thema's wil uitbreiden, en dat in de Europese hoofdstad. Het programma biedt aan 30 pas-afgestudeerden de kans om competenties als intracommunautair consulent en expert in Europese projecten te verwerven, wat steeds meer gewaardeerd wordt op de internationale arbeidsmarkt.*

**Info :** Luisa GAIONI - 02/534 45 79  
E-mail: [info@europeanmaster.net](mailto:info@europeanmaster.net) - [www.europeanmaster.net](http://www.europeanmaster.net)

## BRUXELLES/ BRUSSEL

*Cours d'italien du 15 avril au 27 juin 2013  
Cursus italiaans van 15 april tot 27 juni 2013*

Dès le 15 avril 2013, la Chambre de Commerce organise des cours du soir d'italien et des tables de conversations sur le temps de midi pour 149 euros seulement. La durée du module est de 10 semaines. **Débutants:** lundis soir. **Intermédiaires:** mardis soirs. **Confirmés :** jeudis soirs.

*Vanaf 15 april 2013 organiseert de Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel een avondcursus Italiaans en conversatielessen tijdens de middag voor slechts 149 euro. De module duurt 10 weken. **Beginners:** maandagavond. **Gevorderden:** dinsdagavond. **Professionelen:** donderdagavond.*

**Info:** Irène Mertens - 02/ 230 27 30  
E-mail: [mertens@ccitabel.com](mailto:mertens@ccitabel.com) - [www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com)

## BRUXELLES / BRUSSEL

*TUTTOFOOD, Salon International de l'agro-alimentaire du 19 au 22 mai 2013 / Internationale agroalimentaire beurs van 19 tot 22 mei 2013*

La Chambre de Commerce Belgo-Italienne partenaire de « Fiera Milano », sélectionne une délégation d'opérateurs belges (grossistes, grande distribution, détaillants, importateurs, professionnels du secteur Ho.Re.Ca, etc.) pour visiter TUTTOFOOD, le Salon International de l'agro-alimentaire du 19 au 22 mai 2013 et réaliser des rendez-vous B2B avec les exposants.

Pour les opérateurs sélectionnés, tous les frais, excepté le voyage, seront pris en charge par la Chambre de Commerce.

*De Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel, partner van « Fiera Milano », selecteert een delegatie van Belgische professionals (groothandelaars, grootdistributeurs, kleinhandelaars, invoerders, professionals uit de Horecasector, enz..) om TUTTOFOOD te bezoeken. Dat is de Internationale voedingsbeurs van 19 tot 22 mei 2013, waarop B2B ontmoetingen met de exposanten zullen worden gehouden. Voor de geselecteerde professionals zullen alle kosten, behalve de heen- en terugreis, betaald worden door de Kamer van Koophandel.*

**Info:** Isabella PELLEGRINO - 02/ 230 20 13  
E-mail: [pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com) - [www.tuttofood.it](http://www.tuttofood.it)

## BRUXELLES / BRUSSEL

*Workshop Vins du Piémont du 27 au 28 mai 2013 / Workshop Wijnen uit Piemonte van 27 tot 28 mei 2013*

La Chambre de Commerce Belgo-Italienne organise deux journées de dégustations et de rencontres B2B. Installés au siège de la Région Piémont à Bruxelles, une trentaine de producteurs présenteront aux professionnels belges du secteur leurs spécialités oenogastronomiques.

*De Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel zal een workshop van twee dagen organiseren, gevuld met degustaties en B2B ontmoetingen. De workshop zal plaatsvinden in de hoofdzetel van de regio Piemonte in Brussel, waar een dertigtal producenten hun wijnspecialiteiten zullen voorstellen aan de Belgische professionals uit de sector.*

**Info:** Isabella PELLEGRINO - 02/ 230 20 13  
E-mail: [pellegrino@ccitabel.com](mailto:pellegrino@ccitabel.com) - [www.tuttofood.it](http://www.tuttofood.it)

## Chocolaterie Bruyere depuis 1909

Bruyere, chocolatier et passionné depuis 1909, est mondialement renommé pour l'excellente qualité de ses pralines. Grâce à une sélection minutieuse de matières nobles, à des recettes traditionnelles et à un savoir-faire artisanal, il fabrique à ce jour plus de 80 sortes de pralines réputées pour leur intérieur et leur décoration, toujours avec le plus grand respect de la tradition, de la qualité et du service.

Une success story qui lui permet aujourd'hui d'exporter plus de 62% de sa production, principalement vers les Etats-Unis, la France et le Japon.



### BRUYERE S.A.

Rue François Léon Bruyere, 34  
6041 GOSELIES - BELGIQUE  
Tél : 071 25 01 58  
Fax : 071 25 01 20  
info@bruyere.be  
www.bruyere.eu

## Findinter: Francois Leonard Expert-comptable et fiscal.

François Leonard, Banquier à Londres puis membre de l'Institut des experts comptables et fiscaux, est aujourd'hui gérant de la société Fidinter qui s'occupe de constitution de sociétés belges, essentiellement des sociétés en commandite simple, pour des clients, consultants étrangers principalement, ayant des contrats limités dans le temps (pas de frais notariaux/réviseurs à la constitution et à la liquidation, frais réduits au minimum).

### FIDINTER SPRL - François LEONARD

Place des Maîtres, 2 - 1150 Bruxelles  
Tél. : 0032 495 10 46 68  
Fax : 0032 2 771 08 84  
E-mail : fidinter@gmail.com

3 niveaux

149€

Ci sei?

De Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel organiseert cursussen Italiaans op uw niveau vanaf 15 april 2013!

10 Sessies van 2h30  
+  
Conversatielessen  
+  
Degustaties

Avondcursus Italiaans  
Ontspanning en Snelle vooruitgang!

[www.ccitabel.com](http://www.ccitabel.com)

🏠 Belgisch-Italiaanse Kamer van Koophandel  
Henri Jasparlaan 113 - 1060 Brussel  
☎ 02 / 230 27 30  
✉ mertens@ccitabel.com



MASERATI

QUATTROPORTE

FOR LIFE'S GRAN TOUR



## THE ALL NEW QUATTROPORTE. A CELEBRATION OF ELEGANCE, TECHNOLOGY AND POWER

The all new Maserati Quattroporte is more than just the finest sports sedan. It blends extraordinary beauty with the uncompromising performance of the new V8 engine. A classic grantourer with that unmistakable Italian design and engineering precision that only Maserati can offer you.

ENGINE CAPACITY: 3799 CC - MAX POWER: 530 HP @ 6500 RPM - MAX TORQUE: 710 NM @ 2250 RPM (IN OVERBOOST, OTHERWISE 650 NM @ 2000 RPM) - MAX SPEED: 307 KM/H - 0-100 KM/H: 4.7 SECS - FUEL CONSUMPTION (COMBINED): 11.8 L/100KM (23.9 MPG) - FUEL CONSUMPTION (URBAN): 17.4 L/100KM (16.2 MPG) - FUEL CONSUMPTION (EXTRA URBAN): 8.5 L/100KM (33.2 MPG) - CO2 EMISSIONS: 274 G/KM

[www.maserati.com](http://www.maserati.com)



GARAGE  
**INTINI**  
— DEPUIS 1971 —

ROUTE DE LONGWY 8B, L-8080 BERTRANGE  
Phone: 00352 45 00 47 38 - 00352 45 00 47 21  
[www.intini.lu](http://www.intini.lu)



695

WHO SAID THAT ELEGANCE IS BORING?



**ABARTH 695 EDIZIONE MASERATI** THE POWER OF THE SCORPION, THE STYLE OF THE NEPTUNE.

**ENGINE**

- + 1.4 Turbo T-Jet
- + 4 cylinders in line, 4 valves for cylinder
- + Power: 180 HP (132 kw) at 5500 RPM
- + Maximum torque: 230 Nm at 3300 RPM (sport mode)

**TRANSMISSION**

- + 5-speed "Competizione" paddle shift gear box

**PERFORMANCE**

- + Max speed > 225 km/h
- + Acceleration 0/100 km/h > 6,95 sec
- + Dual Mode Exhaust System
- + Abarth Koni shock absorbers with FSD valve

**CO<sub>2</sub> EMISSION**

- + 151 g/km CO<sub>2</sub> (respecting Euro 5 CEE-F5 homologation)

**LINE AND STYLE**

- + Specific color Bordeaux Pontevecchio Maserati
- + Carbon matt finishing
- + Flock finishing (uv-lux)
- + Specific Neptune Design 17 inches alloy wheels

**FUEL CONSUMPTION**

- + Combined cycle: 6,5 litres/100 km