

INFOITALIE

N°2 - 2020

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

DOSSIER MASSIMO BOTTURA TRUE ITALIAN TASTE L'EMOTION DE LA CUISINE ITALIENNE

LUXEMBOURG

**ATTIVITÀ DELLA CAMERA
DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE**

BELGIQUE

**BRUXELLES, LUOGO IDEALE
PER LE AZIENDE TECNOLOGICHE**



*Performance Chargée**

GHIBLI HYBRID

LA PREMIÈRE HYBRIDE DE L'HISTOIRE DE MASERATI.

Découvrez en plus sur [maserati.com/lu/fr/modeles/ghibli/hybrid](https://www.maserati.com/lu/fr/modeles/ghibli/hybrid)

INTINI

8B ROUTE DE LONGWY

L-8080 BERTRANGE

+352 45 00 47 21



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

*Performance chargée

LUXEMBOURG

4

Attività della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese

5

Dîner-débat avec le Ministre Lex Delles

9

True Italian Taste

12

Buy Food Toscana

13

Nouveaux Associés

15 DOSSIER: TRUE ITALIAN TASTE

L'émotion de la cuisine italienne racontée par Massimo Bottura

BELGIQUE

19

Une master class dédiée aux vins sardes pour défendre et protéger les produits italiens authentiques

21

The Authentic Italian Table

L'Emilia Romagna, un paradiso per i buongustai

25

Bruxelles, luogo ideale per le aziende tecnologiche

26

The Eye Programme in the covid-19 period

29

eLead: enhancing vet professionals' skills for e-leadership education and training



05



15



21

INFOITALIE - N.2 - 2020 - IMPRIMÉ EN OCTOBRE 2020

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 :

Marco Iacuitto - 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:

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 :

Ilaria Rizzato - comunicazione@ccil.lu

ATTIVITÀ DELLA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE

Primo semestre 2020 (prima e durante il Covid-19)

In un periodo di semi confinamento e di indicatori sanitari ancora in “rosso”, desideriamo informare i nostri associati, in questa sezione della nostra rivista, sulle attività realizzate nei primi sei mesi dell'anno nonostante la crisi sanitaria.

Il 2020 è stato un anno difficile per tutti in quanto la pandemia da Covid-19 ha rimesso in discussione modelli economici, sociali e culturali. Il lockdown e l'impossibilità di organizzare eventi in presenza ha avuto un forte impatto sulle attività della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, improntate per definizione, al networking e all'organizzazione di manifestazioni. Tuttavia, il team della Camera, continuando a lavorare in smart working, si è concentrato sullo sviluppo delle attività di comunicazione e sull'organizzazione di eventi online.

All'inizio dell'anno, poco prima della pandemia, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha organizzato **due eventi di networking rispettivamente con il Ministro delle Finanze Pierre Gramegna e con Lex Delles, Ministro delle Classi Medie e del Turismo**. La CCIL ha avuto l'opportunità di partecipare ad **una missione economica in Italia (Roma,**

Firenze e Siena) e di fornire il suo supporto nell'organizzazione dello spazio espositivo di enti ed associati in occasione di **due fiere**: Vakanz e Antiques & Art Fair.

In queste pagine ripercorreremo tutte le attività che si sono svolte da gennaio 2020. Di seguito annunciamo, invece, i prossimi appuntamenti che saranno “Covid permettendo”, realizzati, in presenza, on line, o secondo una formula mista:

- ➔ Master in Private Equity e Fondi d'investimento - dal 12 ottobre al 15 dicembre in collaborazione con House of Training e PwC Academy - edizione online
- ➔ Pranzo con l'Ambasciatore d'Italia a Lussemburgo S.E. Diego Brasioli - 26 ottobre
- ➔ Italian Design Day, in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia - 28 ottobre con la presenza dell'Architetto Frigerio e i delegati di Ance Giovani Lazio e Lombardia
- ➔ Progetto Stay Export, in collaborazione con Unioncamere, organizzazione di un webinar per le imprese del settore agroalimentare - 10 novembre
- ➔ IV Edizione della Settimana della cucina Italiana dal 23 al 28 novembre - organizzazione di due eventi per promuovere la cucina italiana a Lussemburgo.

DÎNER-DÉBAT AVEC LE MINISTRE PIERRE GRAMEGNA

Organisé par la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese en collaboration avec EY Luxembourg, l'évènement a eu lieu le 23 janvier au siège d'EY. S.E. Pierre Gramegna, **Ministre des Finances du Grand-Duché de Luxembourg, a été l'hôte d'honneur et le guest-speaker de l'évènement et il a tenu un discours ayant comme titre « Luxembourg et Italie en 2020 : un partenariat pour le futur ».**

Le Ministre a souligné que les deux Pays ont en effet des liens économiques et culturels très étroits et que la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese joue un rôle important dans le développement des relations bilatérales. Le Ministre Gramegna a rappelé les nombreuses missions économiques organisées pour renforcer encore plus les rapports entre les deux Pays.

Il a parlé également de la facilité au Luxembourg de créer une entreprise et de la développer, tant d'un point de vue administratif qu'opérationnel, le tout dans un tissu



socioéconomique dynamique en soulignant que le Luxembourg est, en outre, le lieu idéal pour établir une start-up grâce aux nombreux aides prévus par le gouvernement.

L'évènement a été sponsorisé par EY Luxembourg et à cette occasion, M. Bruno di Bartolomeo, Partner de EY Luxembourg, a présenté l'**Italian Desk**, un team composé par des collaborateurs qui parlent également italien et qui vise à renforcer les relations commerciales avec les entreprises italiennes et la communauté italienne au Luxembourg.

DÎNER-DÉBAT AVEC LE MINISTRE LEX DELLES

Cet évènement a été organisé le 25 février, au Cercle Munster. S.E. Lex Delles, Ministre des Classes Moyennes et Ministre du Tourisme a tenu pour l'occasion un discours ayant comme titre « Les défis et les perspectives de développement des PME ».

Le Ministre Delles a souligné que les petites et moyennes entreprises jouent aujourd'hui un rôle important en ce qui concerne la croissance économique et la création d'emploi au Luxembourg.

Le secteur des petites et moyennes entreprises, qui dénombre quelque 32.000 entreprises artisanales, commerciales et issues du secteur Horeca, ainsi que certaines professions libérales, emploie actuellement près de 210.000 personnes, soit un peu plus de 55% de l'emploi intérieur. En outre, au cours des dix dernières années, il a créé plus de 30.000 nouveaux emplois.



Le Ministre a parlé également de nombreux aides prévus pour les PME, de l'importance de la digitalisation pour ce secteur et de la procédure de faillite en droit luxembourgeois.

MISSION ÉCONOMIQUE EN ITALIE

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese représentée par le Président Fabio Morvilli, a participé à la mission économique en Italie, qui a eu lieu à Rome, Florence et Sienne du 2 au 5 mars.

Les thématiques abordées pendant les rencontres institutionnelles ont été nombreuses, parmi lesquelles : la diffusion du Covid-19 en Europe et la nécessité d'adopter une approche commune des pays membres de l'Union Européenne, le renforcement des relations financières entre l'Italie et le Luxembourg, en particulier dans le domaine de la FinTech et de la finance durable ainsi que la collaboration entre les deux Pays dans le domaine spatial.

Pour l'occasion des visites ont été organisées, en particulier celle du site de l'entreprise spatiale AVIO, spécialisée dans la fabrication de propulseurs et celle à L'venture, qui est aujourd'hui un des principaux accélérateurs d'Italie qui investit dans les start-ups du domaine digital.

Le 4 mars, auprès de la Chambre de Commerce de Florence, ont été présentées

les opportunités d'affaires et de développement touristique, grâce également au vol Luxair entre Luxembourg-Toscane. Très important, en outre, la signature du MoU entre l'Université de Sienne et l'Université du Luxembourg pour promouvoir les activités de recherche conjointes et les échanges d'enseignants, d'étudiants et du personnel, y compris la possibilité d'activer des programmes de mobilité Erasmus.



FIERE

Oltre ai due eventi di networking, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha fornito il suo supporto a **Promo-Turismo FVG**, l'Agenzia del Turismo della Regione Friuli-Venezia Giulia, per la realizzazione di uno stand promozionale in occasione della 29a edizione di **Vakanz**. La fiera internazionale del Turismo si è svolta dal 17 al 19 gennaio presso Luxexpo The Box e ha registrato un'affluenza di oltre 300.000 visitatori.

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha fornito il suo supporto anche a **Galleria Palma Arte**, una galleria italiana della regione Emilia-Romagna, membro dell'associazione da diversi anni, che ha partecipato alla 46a edizione di **Antiques & Art Fair**, la fiera dell'antiquariato e dell'arte che ha avuto luogo presso Luxexpo The Box dal 31 gennaio al 3 febbraio. Alla fiera hanno partecipato oltre 110 antiquari, galleristi, artigiani e mercanti d'arte.

INFORMAZIONI IN MERITO AGLI AIUTI ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE E PROMOZIONE DELLE ATTIVITÀ

Durante il periodo del lockdown (marzo, aprile e maggio), attraverso l'invio di **newsletter**, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha costantemente fornito informazioni ai propri associati in merito alle misure di sostegno adottate dal Governo lussemburghese a favore delle piccole e medie imprese per far fronte alla crisi sanitaria.

La newsletter è stata anche uno strumento di supporto per i ristoranti e i rivenditori di prodotti italiani associati. La CCIL ha effettuato infatti delle interviste telefoniche per capire le esigenze dei propri soci e promuovere il servizio di consegna a domicilio e la vendita di prodotti online.

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, insieme alle altre Camera di Commercio Italiane all'Estero e Assocamerestero, è impegnata nel progetto **SEI-Sostegno**

all'export dell'Italia di Unioncamere, cofinanziato dal Fondo Intercomunale di Intervento.

Nell'ambito di tale progetto, è stato creato un helpdesk per offrire un supporto alle imprese nelle loro attività internazionali in questo difficile momento che stanno vivendo a causa dell'emergenza Covid-19.

Nello specifico, 66 Camere di Commercio Italiane all'Estero (tra le quali la CCIL), operanti in 45 Paesi, forniscono aggiornamenti costanti sulle misure attuate dai Governi a sostegno delle imprese e su eventuali problematiche legate all'export.

La CCIL è impegnata, inoltre, in un percorso informativo/formativo che prevede la realizzazione di un webinar tematico, che si terrà il 10 novembre, dedicato al settore agroalimentare per le aziende italiane interessate a sviluppare il proprio business a Lussemburgo in questo difficile periodo.

WEBINAR

Numerosi sono stati i webinar organizzati nel corso del primo semestre a causa dell'impossibilità di organizzare degli eventi in presenza.

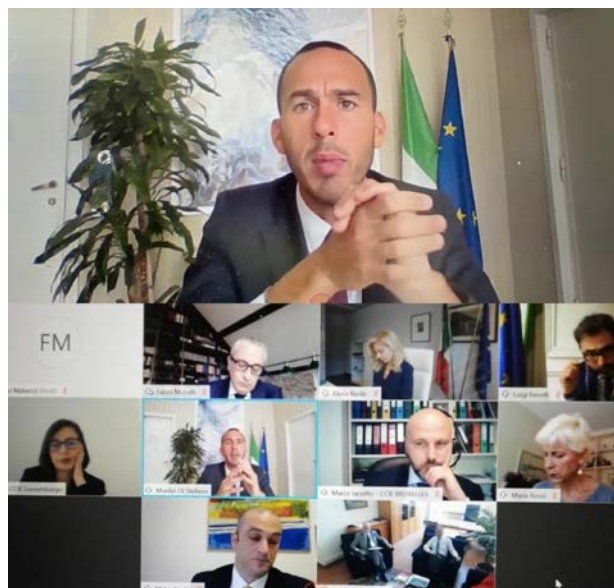
Debt capital markets and lending activities: lessons learned from the 2008-2020 crisis

Organizzato in collaborazione con lo studio legale GSK Stockmann il 29 aprile scorso, sulla piattaforma Zoom, il Webinar è stato tenuto da Valerio Scollo, Avvocato et Senior Associate di GSK Stockmann. È stata un'interessante opportunità per discutere delle differenze tra la recessione sistemica del 2008 e quella ciclica del 2020, del tempo di reazione a livello UE, del debito nel mercato dei capitali e delle attività di prestito.



Situazione economica in Belgio e Lussemburgo e misure economiche d'interesse per le imprese residenti - Attività del Sistema-Paese durante l'emergenza Covid-19

Venerdì 12 giugno, sulla piattaforma Cisco Webex, si è tenuto il webinar organizzato dalla Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, dall'Ambasciata d'Italia a Lussemburgo, dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana, dall'Ambasciata d'Italia a Bruxelles, dall'Agenzia ICE-Bruelles e dall'ENIT-Agenzia Nazionale del Turismo.



Una riunione virtuale con le imprese italiane già presenti in Belgio e Lussemburgo e con gli imprenditori italiani interessati a valutare nuove opportunità di business nel cuore dell'Europa.

Il webinar ha messo in luce i punti di forza di un mercato allargato e di prossimità, con un profilo di rischio fra i più bassi in assoluto e che offre reali opportunità di business nei settori trainanti dell'industria italiana, dove l'alta qualità dei prodotti "Made in Italy" è ampiamente apprezzata da un ampio bacino di consumatori ad alto reddito e di buyer industriali in forte espansione.

L'incontro è stato co-presieduto dall'Ambasciatrice Elena Basile, dall'Ambasciatore designato Diego Brasioli e da Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese e della Camera di Commercio Belgo-Italiana.

Il Webinar è stato aperto dal Sottosegretario Manlio Di Stefano, che ha sottolineato l'importanza del lavoro di squadra a sostegno degli operatori economici colpiti

dalla crisi e per il rilancio del "Made in Italy". Il Direttore Centrale per l'Internazionalizzazione Stefano Nicoletti ha evidenziato il valore aggiunto della diplomazia economica grazie agli strumenti di accompagnamento istituzionale sui mercati esteri. In tale occasione sono intervenuti anche Luigi Ferrelli, Direttore dell'ICE di Bruxelles e Maria Elena Rossi, Direttrice Marketing e Promozione dell'ENIT - Agenzia Nazionale del Turismo.

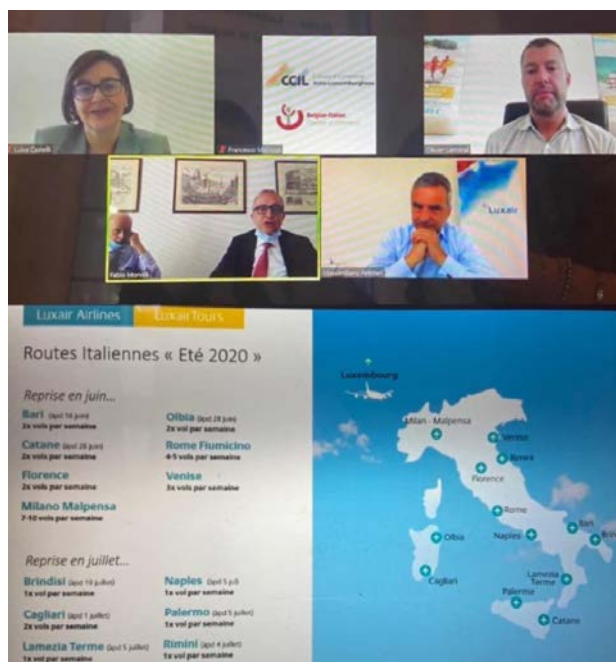
Il Webinar ha rappresentato un'importante occasione per presentare alle aziende italiane le opportunità fornite dal "Patto per l'export".

Webinar Prima occasione di incontro con l'Ambasciatore d'Italia in Lussemburgo

In occasione dell'arrivo del nuovo Ambasciatore d'Italia in Lussemburgo, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha organizzato il 22 giugno un webinar per presentare virtualmente il nuovo Ambasciatore, S.E. Diego Brasioli, al Consiglio di Amministrazione della CCIL ed ai soci del Comitato di Patronato e Supporto e del Comitato di Patronato e Supporto Superiore.

Dal 2013 al 2017 è stato Ambasciatore a Bucarest, poi Vice Direttore Generale per gli Affari Politici e di Sicurezza e Direttore Centrale per i Paesi del Mediterraneo e del Medio Oriente. Dal giugno del 2018, invece, Vice Direttore Generale per gli Affari Politici e di Sicurezza con funzioni vicarie e Direttore Centrale per la Sicurezza. Da marzo 2020 è stato alle dirette dipendenze del Direttore Generale per gli Affari Politici e di Sicurezza. Dal 15 giugno scorso, è Ambasciatore d'Italia in Lussemburgo.





La reprise du transport aérien et du tourisme vers l'Italie

Le 25 juin, sur la plateforme Zoom, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, en collaboration avec Luxair et LuxairTours, a organisé le webinaire « Luxair: la reprise du transport aérien et du tourisme vers l'Italie. Situation actuelle et perspectives ».

M. Max Pellitteri, Corporate Sales de Luxair, et M. Olivier Lamoral, VP Sales de LuxairTour, ont parlé de la progressive reprise des vols vers l'Italie.

Ils ont parlé également des mesures sanitaires adoptées à l'aéroport de Luxembourg, dans les avions et des services offerts par LuxairTours, en soulignant que les mesures seront adaptées régulièrement en fonction des recommandations des autorités locales, de l'Union Européen et de l'Organisation Mondiale de la Santé.

Luxair compte 14 destinations pour l'Italie : Milan - Malpensa, Venise, Rimini, Florence, Rome, Naples, Bari, Brindisi, Olbia, Cagliari, Lamezia Terme, Palerme, Catane et Bologne.

FARAD FINANCE FORUM 2020

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ha collaborato con il Gruppo Farad per l'organizzazione del Farad Finance Forum 2020, che si è tenuto lo scorso 17 settembre.

Una giornata dedicata alla finanza sostenibile in occasione della quale sono stati discussi i principali aggiornamenti normativi e gli esempi di best practice dei principali attori lussemburghesi ed europei nel settore bancario, dei fondi di investimento, della gestione patrimoniale e delle assicurazioni.

Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, ha aperto la conferenza. Sono intervenuti poi Claude Marx, Direttore Generale della CSSF, e Philipp von Restorff, Deputy CEO di Luxembourg for Finance.

Numerosi sono stati i panel tecnici che si sono svolti nel corso della giornata.

A causa della crisi sanitaria in corso, l'edizione 2020 del Forum si è svolta in modalità ibrida accogliendo un numero limitato di partecipanti in presenza ed offrendo l'opportunità di seguire l'evento in diretta a distanza.



TRUE ITALIAN TASTE

Même pendant l'année 2020, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese est engagée dans le projet True Italian Taste, promu et financé par le Ministère Italien des Affaires Étrangères et de la Coopération internationale et réalisé par Assocamerestero en collaboration avec les Chambres de Commerce Italiennes à l'Étranger.

Le projet vise à valoriser et protéger les produits agroalimentaires italiens authentiques contre les tentatives de contrefaçon et à mettre en évidence le lien précieux qui existe entre le produit et le territoire d'origine. Les événements organisés ont été chaleureusement accueillis par le public cible du projet: presse, chefs, opérateurs du secteur food&wine, influenceurs et blogueurs.

E-classe avec le chef Bottura

L'E-class a été organisé le 29 juin, sur la plateforme Zoom, par la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese en collaboration avec les Chambres de Commerce Italiens de la Belgique et des Pays Bas. Le chef Massimo Bottura, l'un des plus prestigieux ambassadeurs de la cuisine italienne moderne au monde, a raconté son parcours professionnel, son concept de cuisine et l'importance d'utiliser des produits italiens authentiques. Pour en savoir plus sur l'événement et les recettes préparées par le grand Chef, nous vous recommandons de lire le Dossier à page 15.



Tasting Italy: la région Friuli-Venezia Giulia

Pour valoriser et promouvoir les produits œnogastronomiques certifiés de la région Frioul-Vénétie Julienne, la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, en collaboration avec PromoTurismo FVG, a organisé le 30 septembre



un événement en ligne avec une dégustation pour faire connaître à la presse, aux blogueurs et aux spécialistes du secteur food&wine et du tourisme le précieux lien qui existe entre le territoire et le produit.

L'événement a été ouvert par M. Fabio Morvilli, Président de la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, qui a fourni des informations sur le projet Authentic Italian Table - True Italian Taste. Lucio Gomiero, Directeur General de PromoTurismo FVG, a souligné la particularité du Frioul-Vénétie Julienne, une région caractérisée par la présence de la mer ainsi que de la montagne et a invité les participants à visiter la région, si près du Luxembourg.





Après les mots de bienvenu, Mme Samanta Signor, du Service Promotion de PromoTurismoFVG, a présenté l'offre touristique de cette magnifique région tandis que Mme Leslie Zorino, Food sales and marketing specialist du marché francophone, et M. Massimiliano Piscanc, Sommelier de l'AIS Délégation Trieste, ont guidé la dégustation des produits oenogastronomiques.

La presse, les blogueurs et les spécialistes du secteur food&wine et du tourisme ont pu suivre l'événement

directement de chez eux grâce à la livraison d'un kit de produits : le jambon San Daniele AOP, le fromage Montasio Mezzano AOP, l'« Olio extravergine di oliva UL'Ka Tergeste DOP - Presidio Slow Food », le vin blanc Friulano DOC Collio 2019 bio, le vin rouge Refosco del Peduncolo Rosso DOC Riserva 2015, et le Spumante Brut Ribolla Gialla « On the move ».

Cette nouvelle formule a rencontré un grand succès auprès des participants qui ont manifesté tout de suite leur intérêt à partir pour le Frioul-Vénétie Julienne.

Découvrez le Frioul-Vénétie Julienne

Le Frioul-Vénétie Julienne est une Région capable de donner des émotions surprenantes dès la première visite avec ses villages cachés, ses nombreux vins à déguster, ses chemins de montagne à suivre et son histoire.

Les sommets des Alpes et des Dolomites, les plages de l'Adriatique, les places des villes élégantes, les rues des villages et les collines du Collio donnent une idée de la variété du paysage de cette Région qui rassemble toutes les caractéristiques qui font de l'Italie un lieu aimé par les écrivains, les poètes et les voyageurs.

Une Région qui a fait de sa position géographique sa richesse, étant en même temps terre de frontière et au centre de l'Europe. En deux heures de voyage, les cultures italienne, slave et germanique se rencontrent, s'exprimant dans une sorte de kaléidoscope de religions, de traditions, de saveurs et de langues.



© Marco Milani



© Ulderica Da Pozzo

La cuisine « Made in Friuli-Venezia Giulia » représente en effet le point de fusion de trois grands courants culinaires : vénitienne, slave et de l'Europe centrale. La typicité des saveurs régionales se manifeste dans une richesse de recettes issues d'une incroyable variété de paysages, d'environnements et de climats, rendus uniques par l'authenticité des produits locaux.



© Alessandro Castiglioni

Parmi les produits d'excellence de cette Région il y a de nombreux produits agroalimentaires certifiés. Parmi les produits AOP, il y a le célèbre jambon San Daniele, le fromage Montasio, l'huile d'olive extra-vierge Tergeste, les « salamini » italiens à la « Cacciatora » et la « Brovada ». En ce qui concerne les produits IGP, on retrouve le jambon

Sauris et la « Pitina ». La Région compte également 11 « Presidi Slow Food ».

Le Frioul-Vénétie Julienne est également une terre de grands vins blancs avec neuf zones AOC, trois zones DOCG et deux zones AOC interrégionales, 1.700 entreprises qui produisent 80 millions de bouteilles par an sur une superficie de plus de 20.000 hectares, le Frioul-Vénétie Julienne est célèbre dans le monde entier pour ses vins, parmi lesquels le Friuliano, la Ribolla Gialla et le Refosco dal Peduncolo Rosso.



© Consorzio del Prosciutto di San Daniele

BUYFOOD TOSCANA 2020

Si è svolta il 29 settembre scorso a Siena, nel prestigioso Complesso Museale di Santa Maria della Scala, l'inaugurazione della Seconda edizione di Buyfood Toscana, la manifestazione delle produzioni agroalimentari di qualità della Regione Toscana e della Camera di Commercio di Firenze, organizzata da Fondazione Sistema Toscana e PromoFirenze.

L'evento è dedicato alla promozione a livello internazionale dell'agroalimentare certificato di qualità, DOP, IGP e Agriqualità ed ha l'obiettivo di diffondere la conoscenza delle eccellenze agroalimentari certificate, in Italia e all'estero attraverso l'organizzazione di incontri B2B tra i produttori toscani e i buyer internazionali.

In considerazione dell'attuale emergenza sanitaria internazionale, l'edizione 2020 si è svolta in parte in digitale. I buyer esteri hanno avuto l'opportunità di assaggiare i prodotti DOP, IGP e Agriqualità grazie all'invio di campioni prodotti.

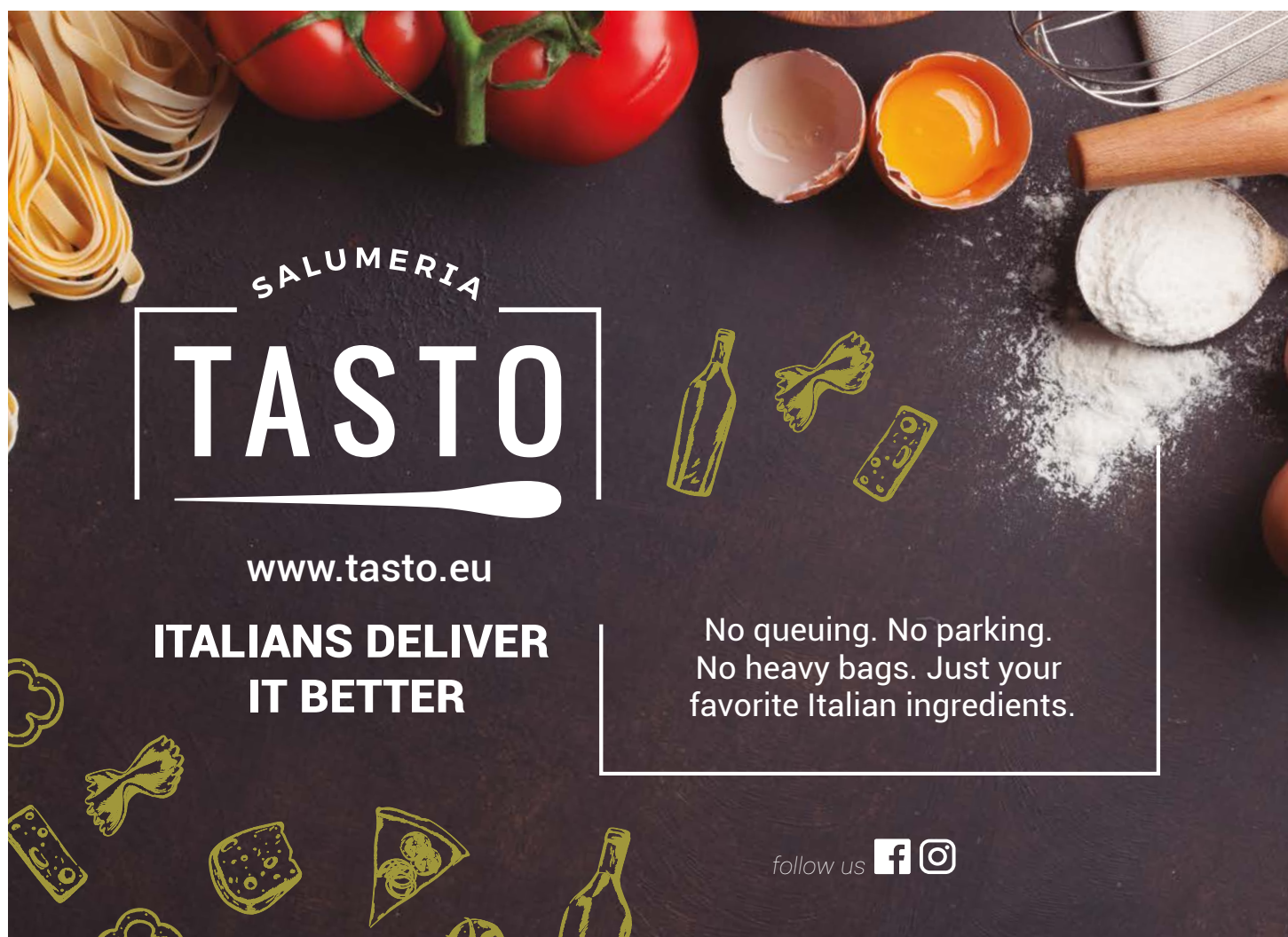
La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, nell'ambito del progetto "True Italian Taste", in collaborazione con



Assocamerestero, la Regione Toscana e la Camera di Commercio di Firenze, ha selezionato due buyer locali che hanno avuto l'opportunità di partecipare agli incontri online.

Agli oltre 400 incontri B2B, che si sono svolti dal 28 settembre al 2 ottobre, hanno partecipato 45 produttori e 38 buyer provenienti da 17 Paesi.

BuyFood Toscana si è riconfermato anche per il 2020 una vetrina importante delle eccellenze agroalimentari della regione. Oltre agli incontri B2B, la manifestazione ha offerto eventi digitali riservati alle imprese, ai consorzi, alle associazioni di tutela, alla stampa e agli influencer.



SALUMERIA

TASTO

www.tasto.eu

ITALIANS DELIVER IT BETTER

No queuing. No parking.
No heavy bags. Just your favorite Italian ingredients.

follow us  

LE FAI PRÉSENTE LES LIEUX DU CŒUR

Le Bassin fluvial du Rio Grande

Le Fondo Ambiente Italiano, FAI, est une fondation privée sans but lucratif fondée en 1975 sur le modèle du National Trust britannique. Le FAI a pour but de défendre le patrimoine historique et artistique italien et se bat pour la sauvegarde et la valorisation du paysage.

Le FAI organise un recensement une année sur deux afin d'identifier des lieux qui auraient besoin d'être mis en valeur ou restaurés en Italie. C'est l'initiative la plus importante de ce genre dans le pays. Les sites qui reçoivent le plus grand nombre de votes peuvent obtenir des fonds, ou bien le privilège que leur dossier soit supervisé par les experts du FAI.

Les habitants d'Amelia et de ses environs ont choisi de proposer cette année le bassin fluvial du Rio Grande, un endroit qui conserve beaucoup de charme malgré le fait que par manque d'entretien il risque de s'ensabler, d'où la nécessité d'intervenir de manière urgente afin de le faire revivre pleinement.

Nous sommes en Ombrie, Italie centrale, dans une des vallées des Monti Amerini, au sein d'un site dit «d'Intérêt Communautaire» (SIC), au Nord Ouest de la colline sur laquelle est érigée la ville d'Amelia. Autrefois ressource économique de la région, le site du Rio Grande est à l'heure actuelle fréquenté par les promeneurs, les amateurs de jogging et les cyclistes. Le torrent est un des affluents du Tibre dont le cours est interrompu par deux barrages au niveau d'Amelia. Une première digue en amont est appelée la Para et c'est grâce à elle qu'a pu se former le Lago Vecchio (Vieux lac). La deuxième digue en contrebas est appelée la digue des Finestroni (littéralement : les Grandes Fenêtres) et elle constitue un ultérieur bassin. Les eaux se jettent ensuite dans la vallée sous-jacente. Ces deux réservoirs d'eau constituaient autrefois pour Amelia une merveilleuse ressource, la mettaient à l'abri de la sécheresse et permettaient le fonctionnement de 5 moulins. Ces moulins ont continué à fonctionner jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre Mondiale. Aujourd'hui les limons se sont accumulés à la base de la première digue, et depuis la fin des années 50 les vannes qui permettaient autrefois à l'eau de nettoyer naturellement le lit du fleuve ne fonctionnent plus. Depuis lors plusieurs interventions maladroites n'ont fait qu'empirer la situation.

La ville d'Amelia conserve un impressionnant réseau de citernes romaines que l'on peut visiter encore aujourd'hui. Et il est possible que la digue de la Para soit elle aussi de la même époque. Mais cette matrice a été reconstruite au XIII^e siècle et restaurée successivement.

L'ensemble de deux digues du «Bacino del Rio Grande» est absolument unique en son genre. La première étant une des



plus anciennes digue à arceaux ayant survécu au même endroit depuis la chute de l'Empire Romain et la seconde, du Ponte Grande, trouvant peut-être sa base à la même époque. Ce sont des vestiges historiques d'une grande valeur culturelle, insérés dans un paysage dont la biodiversité est unique.

Une promenade avec éclairage nocturne longe la rive droite du fleuve. Un projet de «Fruits anciens» visant à replanter et exploiter d'anciennes variétés de fruits autochtones tout au long de la promenade a aussi vu le jour. Mais si les abords du fleuve ont été mis en valeur, on ne peut pas en dire autant du torrent lui-même. Depuis les années 70 on a laissé s'accumuler le limon et la vase a complètement obstrué le lit du fleuve. Dans certains endroits il ne reste plus que quelques centimètres d'eaux et aussi bien la faune que la flore aquatiques risquent de disparaître.

Les promoteurs de la candidature du Bassin du Rio Grande travaillent à la remise en fonction des digues pour rendre au bassin toute sa beauté mais aussi sa fonction primaire de ressource contre la sécheresse. Dans une deuxième phase, on pourrait aussi imaginer des potagers et des pépinières le long du Rio Grande et le retour d'espèces animales typiques des zones lacustres. Des parcours de trekking respectueux de l'environnement poseraient les bases pour la renaissance d'un oasis naturel de grande beauté où histoire et nature peuvent se rencontrer en toute harmonie.

Afin de soutenir ce projet, connectez-vous au site internet www.iluoghidelcuore.it, faites une recherche dans la fenêtre au nom «Bacino del Rio Grande, Amelia», cliquez sur «VOTA» puis sur Vota con un click. Il faut ensuite s'inscrire avec une adresse email et un mot de passe et suivre les instructions jusqu'à recevoir un email de confirmation que le vote a bien été reçu. Merci!

NOUVEAUX ASSOCIÉS

DE LA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESI

Comité de Patronage et Support :

■ VISTRA (Luxembourg) SARL

14, rue Edward Steichen L-2540 Luxembourg

Tél : (+352) 42 22 291

Fax : (+352) 42 64 43

M. Andrea Giuseppe MANOLI,

Senior Corporate Counsel

M. Antonino BORGESANO,

Conducting Officer AIFM

Mme Laura SMALDONE, Senior Legal Counsel

Trust, Fiduciary, Fund & Corporate Services

Comité de Patronage

■ CMI Tech5i Luxembourg Sarl

24-25, Zone d'Act. Économ. « le Triangle Vert » L-5691 Ellange

Tél : (+352) 28 12 19 230

M. Bernard MORETTO

M. Franck PASQUALINI

M. Nicolas SERIN

Maintenance industrielle

■ BONN STEICHEN & PARTNERS

2, rue Peterelchen, Immeuble c2 L-2370 Howald

Tél : (+352) 26 02 51

M. Fabio TREVISAN, Partner

Mme Sara GENTILE, Marketing Director
Cabinet d'avocats

Sociétés :

■ ARVON S.A.

1, rue de Château L-8805 Rambouch

M. Istvan Franz HABSBURG-LOTHRINGEN,

Administrateur Unique

M. Federico ARCELLI

Services administratifs

■ IT'S FOOD S.A.

12, Lungolago Giuseppe Motta

S-6815 Melide – Svizzera

Tél : (+41) 91 98 01 236

M. Mauro VALSECCHI

Distribution vins

■ NAUTADUTILH AVOCATS

LUXEMBOURG SARL

2, rue Jean Bertholet L-1233

Luxembourg

Tél : (+352) 26 12 29 74 16

M. Stefano GIOVANNETTI,

Avocat, Head of Business Relations

Cabinet d'avocats

■ STEP FUND GP S.A.

12/C, rue Guillaume J. Kroll

L-1882 Luxembourg

Tél : (+352) 661 78 94 11

M. Fabrizio MEROLA, CEO

Fonds d'Investissement

■ THE LOUPE

5, Rue de la Frontière, L-9412 Vianden

www.the-loupe.com

Tél : (+352) 26 30 04 55

Mme Tetyana Karpenko, CEO

Web design, digital marketing

■ YT INVESTOR SERVICES S.A.

9-11, Grand-Rue L-1661 Luxembourg

Tél : (+352) 28 26 41-1

Fax: (+352) 28 26 41-99

M. Alessandro DI ROBERTO,

Délégué à la gestion journalière

M. Andrea PRENICE,

Délégué à la gestion journalière

PSF Spécialisé

Personne physiques :

■ SGANGA CONCETTAMARIA

Independent - Finance

Membres adhérents :

■ DIONISSIEV Petar

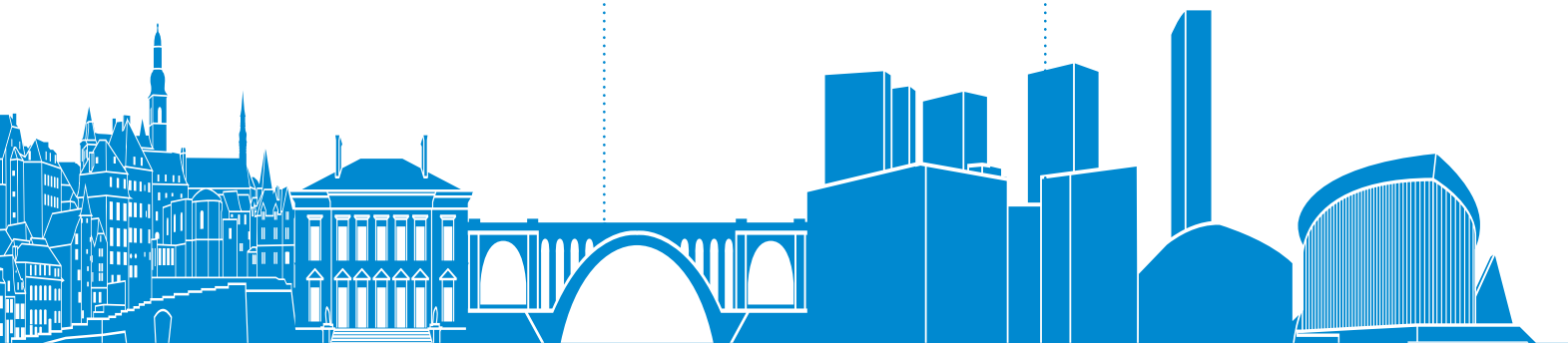
Senior Manager, EY Luxembourg

■ DONOFRIO Ralph

Senior Manager, EY Luxembourg

■ MELILLO Giulio

Associate Partner, EY Luxembourg





THE EXTRAORDINARY
ITALIAN TASTE

DOSSIER

TRUE ITALIAN TASTE

L'EMOTION DE LA CUISINE ITALIENNE RACONTEE PAR MASSIMO BOTTURA

L'*Italie est un rêve : nous devons défendre notre identité et protéger nos produits ». Un message fort lancé par le Chef Massimo Bottura lors du webinaire dédié à la cuisine italienne authentique organisé le lundi 29 juin 2020 par la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, la Chambre de Commerce des Pays-Bas et la Chambre de Commerce Italo-Luxembourgeoise.*

La rencontre entre l'icône de la cuisine italienne actuelle et les chefs, restaurateurs, journalistes, food bloggeurs, importateurs et distributeurs du BeNeLux s'inscrivait dans le cadre du projet ministériel "True Italian Taste" dont l'objectif est de contrer la propagation du phénomène de l'Italian Sounding et de promouvoir les produits italiens authentiques.

Artiste, innovateur et restaurateur depuis plus de vingt ans, Massimo Bottura, **chef de l'Osteria Francescana, trois étoiles Michelin et meilleur restaurant du monde en 2016 et 2018**, ouvrait les portes de sa cuisine afin de partager avec les auditeurs son approche passionnée de la cuisine : plus qu'un art de vivre, une véritable philosophie.

A cette occasion le Chef a dialogué avec les Présidents des Chambres de Commerce Italiennes du BeNeLux (Fabio Morvilli, Président de la Chambre de Commerce Belgo-Italienne et de la Chambre de Commerce Italo-Luxembourgeoise ; Paolo Pavan, Président de la Chambre de Commerce Italienne des Pays-Bas) et répondu aux questions des participants concernant l'importance des produits italiens authentiques.

« Aujourd'hui l'Italie doit gagner la bataille avec la qualité, parce que ses produits sont uniques au monde » s'est exprimé Massimo Bottura en réponse au phénomène de l'Italian Sounding. **« Au début de ma carrière, je me suis retrouvé par hasard avec du parmesan Tchèque dans les mains, ou du parmesanetto sud-américain. Je me suis dit : mais qu'est-ce que c'est que ça ? Certains produits comme le Parmigiano Reggiano sont uniques, on ne peut pas les répliquer. Un Jambon de Parme ça n'a rien à voir avec le Cinco Jotas espagnol. Sa douceur et sa facilité de mastication sont uniques au monde »**.

« Sur un pain à peine toasté, tu déposes quelques tomates, un filet d'huile d'olive, une fine tranche de Prosciutto di Parma et waouw! C'est l'expression de l'Emilie, du soleil du sud, et de l'huile d'olive toscane. La cuisine italienne c'est ça! »

Pour le Chef étoilé, la tradition est fondamentale en cuisine. Mais une cuisine italienne préparée à l'étranger, sera forcément contaminée.

« A Los Angeles, tu ne pourras jamais réaliser la « Oops! J'ai fait tomber la tarte au citron ». Si tu n'as pas de citron de Sorrento, tu ne peux pas exprimer cette douceur, cette acidité contrôlée si spécifique. Mais tu pourras travailler un produit local autrement ».

« Cuisiner à l'étranger est un voyage dans tes émotions avec ce que tu es, ton histoire. Tu dois avoir un comportement local avec en tête la grande qualité des produits italiens. »

LA QUALITE AVANT TOUT

Durant l'E-class, Massimo Bottura a beaucoup insisté sur l'importance de la qualité des produits et le travail remarquable des producteurs locaux.

« L'Italie a toujours cru à la biodiversité et à la qualité qui est sa force. Pourquoi, plus que tout autre, sommes-nous copiés dans le monde entier ? Parce que nos produits

sont tellement bons ! Parce que nous n'investissons pas dans la production de masse mais dans une petite production de grande qualité. Les gens savent que lorsqu'ils achètent des produits italiens, ils achètent la qualité. »

« L'Italie est un rêve. Nous devons défendre notre identité et protéger nos produits dans le monde. Parce que l'Italian Sounding est le pire ennemi pour notre économie et pour nos agriculteurs. »

Pas question non plus pour le chef de faire des économies aux dépens de la qualité. Pour Massimo Bottura c'est avant tout une question de respect.

« Tu ne peux pas être avare lorsque tu achètes un produit, car l'ingrédient est le point de départ en cuisine. Il doit être de qualité. On ne peut pas prendre de raccourci sur les ingrédients. »

Dans son nouveau menu "With A Little Help From My Friends" à l'Osteria Francescana, Massimo prépare le pain de Michele, son boulanger de Matera, avec un peu de miel de Casa Maria Luigia et une pincée de sel de Cervia. Le produit est tellement exceptionnel qu'il est servi en plat.

« Certains produits sont de véritable chefs-d'œuvre » s'exclame encore Bottura.





« Je peux renoncer au dernier smartphone ou à la télévision dernier cri, mais je ne peux renoncer ni aux livres, ni aux ingrédients de qualité ».

LE LIEN PRECIEUX QUI UNIT LES PRODUITS AUX TERRITOIRES D'ORIGINE

Parmi les fondamentaux du Chef : croire et investir dans son territoire. Le Chef originaire de Modène en Émilie-Romagne est particulièrement attaché à sa terre natale.

« L'un de mes plats phares est le Croccantino de foie gras. Il est enveloppé de poudre de noisettes du Piémont et d'amandes siciliennes de Noto. Son cœur est un vinaigre balsamique âgé de 50 ans. Visuellement, il a la forme classique d'une glace italienne du commerce. Le foie gras qui raconte une partie de mon histoire, celle de ma formation auprès de Georges Cogny en France, est enveloppé de 2 ingrédients issus de régions situées aux extrémités de la Péninsule, le Piémont et la Sicile, avec au centre ma région. »
« L'Italie c'est quoi? » s'interroge Bottura. « Le soleil, la brume, des températures parfois hautes, parfois basses, ce long soulèvement au milieu de la Méditerranée, avec une biodiversité incroyable. L'Italie, c'est ça ! »

Pour le chef Bottura, la cuisine italienne est une histoire d'émotion. Un chef italien doit juste fermer les yeux, pêcher les ingrédients dans ce panier infini et providentiel, respecter la matière première et utiliser la bonne technique qui laissera s'exprimer au mieux le produit.

Tout au long de la rencontre, Massimo Bottura a plusieurs fois salué le rôle essentiel des éleveurs et agriculteurs : **« J'ai toujours essayé de créer une synergie entre mon équipe et les éleveurs, les pêcheurs, les paysans, toutes les personnes qui font partie de notre monde : les véritables héros de nos restaurants qui travaillent dans l'ombre et mettent à disposition les matières premières pour communiquer de l'émotion à travers nos plats. »**

QUAND FUTUR RIME AVEC CULTURE

Durant ces 3 derniers mois marqués par le Covid-19, Massimo Bottura n'a jamais cessé de se projeter vers l'avenir. **« Dans mon futur, il y aura toujours du futur ».**

Le nouveau Menu à peine lancé, le Chef s'affaire déjà à la préparation du suivant. Pas le temps de s'arrêter. Les projets se succèdent sans relâche. Massimo Bottura a d'ailleurs révélé en exclusivité plusieurs nouveautés. A partir du mois de juillet, il sera possible, pour un nombre de places limitées, de déguster du jeudi au samedi, tous les plats historiques de la cuisine du restaurant **« L'Osteria Fancescana »** auprès de la **« Casa Maria Luigia »**. Le Chef trois fois étoilé a également confirmé à cette occasion qu'un nouveau restaurant Gucci Osteria ouvrirait ses portes en avril 2021 dans le quartier de Ginza à Tokyo. Enfin, Massimo Bottura a dévoilé qu'il préparait avec Ferrari un projet de restauration d'un établissement historique en face des usines Ferrari, fréquenté par Enzo Ferrari lui-même dans les années 50. Ce restaurant qui ouvrira en février/mars 2021 sera **« la renaissance d'un mythe »** selon Bottura.



« Dans un moment sombre comme celui-ci, nous devons apporter la lumière à travers la créativité ». La créativité est l'un des ingrédients fondamentaux pour se projeter dans l'avenir mais cela ne suffit pas. Selon Massimo Bottura, la clé du succès pour un chef du futur : son palais et la culture.

« La culture permet de rendre visible l'invisible. La technique et la matière première on peut aller les chercher, mais pas la culture. La culture est l'expression de qui tu es ».

« Ma cuisine est profondément italienne, filtrée à travers un cerveau et une pensée contemporaine. Je cherche à regarder la tradition de manière critique et jamais nostalgique pour amener le meilleur du passé dans le futur. »

Pour réussir, un jeune chef doit cultiver l'obsession dans son travail, approfondir son étude et voyager le plus possible pour absorber un maximum de culture. Massimo encourage les jeunes chefs à la lecture : **« il est très important de voyager les yeux ouverts et les oreilles bien dressées pour absorber un maximum de culture. Lisez le plus de livres possible, mais de vrais livres, ne lisez pas seulement sur le web ! Les livres je les touche, je les imprime, je les fixe dans mon esprit. »** Une fois qu'il a voyagé, appris et assimiler la manière de servir le poisson cru au

Pérou, de trancher un thon à la japonaise, ou de préparer un velouté à la française, **« le jeune chef ne doit jamais oublier d'où il vient et qui il est. La cuisine devient l'expression de soi-même ».**

KITCHEN QUARANTINE ET DEVELOPPEMENT DURABLE

Pendant tout le confinement lié à la pandémie de COVID-19, Massimo Bottura, entouré de sa famille, en particulier de sa fille Alexa, a partagé avec ses followers son amour pour la cuisine à travers la préparation de recettes en ligne sur Instagram. C'est avec fierté que le chef Bottura a exhibé son prix décerné lors de la 24^{ème} édition des Webby Awards, les Oscars de l'internet. Il a reçu un Special Achievement Award en tant que chef de l'année pour avoir utilisé son expérience et ses capacités sur internet d'une manière nouvelle et percutante.

« Pendant 75 jours, nous nous sommes connectés pour apporter un moment de joie aux familles. Nous avons essayé d'ouvrir le réfrigérateur pour faire comprendre aux gens quels types de produits acheter, surtout en fonction des saisons, et essayé de faire redécouvrir le lien précieux avec le commerçant, le boucher ou le fermier qui nous aident à comprendre quel est le meilleur produit. »

Pendant son émission le chef en a profité pour donner des conseils anti-gaspillage. Le sujet tient tout particulièrement à cœur au chef italien qui en 2015, à l'occasion de l'Expo Milan, a créé son projet hors site dénommé « Refettorio Ambrosiano », une cuisine communautaire dans laquelle des chefs du monde entier se sont joints à lui pour transformer les surplus alimentaires de l'EXPO en repas sains pour ceux qui en ont besoin. Suite au succès de ce projet, Massimo a fondé l'organisation à but non lucratif Food for Soul avec sa femme Lara Gilmore. Depuis lors, Food for Soul a mis en place d'autres projets: Refettorio Gastromotiva à Rio de Janeiro, Refettorio Felix à Londres, Refettorio Paris et les Tables Sociales à Modène, Bologne et Naples. **« Quand tu deviens le restaurant le plus influent du monde, c'est là que tu comprends que tu dois rendre à travers la beauté. »**

Les **« Refettori »** enseignent le sens de l'hospitalité italienne dans des lieux magiques. **« Des chefs du monde entier enseignent à des volontaires comment transformer des choses simples en plats extraordinaires ».**

C'est l'une des recettes à succès de ce projet, les Pâtes au Pesto et Chapelure, que le chef a présenté durant le webinaire, laissant s'exprimer toute la poésie et les parfums uniques des ingrédients authentiques : basilic, menthe, persil, Parmigiano Reggiano et huile d'olive extra vierge.

UNE MASTER CLASS DÉDIÉE AUX VINS SARDES

pour défendre et protéger les produits italiens authentiques



Le lundi 27 janvier 2020, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne poursuivait sa campagne de défense du *Made in Italy* authentique en organisant une master class suivie de rencontres B2B avec 9 vignerons et 5 producteurs sardes.



Après le succès du Dîner de Gala dédié à la Toscane qui inaugurait la quatrième Semaine de la Cuisine Italienne dans le monde en novembre 2019, la Sardaigne était mise à l'honneur en ce début d'année 2020 pour représenter le savoir-faire *Made in Italy*.

La Master Class était organisée dans le cadre du projet "*True Italian Taste*" dont l'objectif est de contrer la propagation du phénomène de l'*Italian Sounding*, de promouvoir les produits italiens authentiques en Belgique, et de faire connaître aux journalistes, influenceurs et importateurs belges le lien précieux qui unit les produits aux territoires d'origine.

L'après-midi, exclusivement réservée aux professionnels du secteur, s'est déroulée au Thon Hôtel Bristol Stéphanie. A cette occasion, les participants ont découvert, sous la conduite experte de Angelo Concas, Grand Maître Sommelier, journaliste et critique



gastronomique vinicole, une sélection des meilleurs vins de 9 producteurs sardes. Après la master class, les 100 participants étaient invités à rencontrer les 14 vignerons et producteurs de toute la Sardaigne lors des rencontres B2B et à déguster les vins en associations avec les produits de bouche locaux.

L'événement, organisé en collaboration avec AC Phoenix Ltd, a accueilli les entreprises suivantes : Cantina di Mogoro ; Cantina Sorace ; Cantina Tanca Raina ; Cantina Vike Vike ; Funtana Cana ; Oleificio Su Molinu ; Panificio Ferrelli ; Riso Molas ; Sa Marigosa ; Tenute Cossedda ; Vini Bacchu ; Viticoltori Romangia ; Cantina Trè Biddas et Cantina Udu.



LES VINS DE SARDAIGNE ET LES APPELLATIONS D'ORIGINE

Sur 41 produits certifiés, la Sardaigne compte 33 vins (15 IGT, 17 DOC et 1 DOCG), pour une valeur de production de 107 millions d'euros. Un bon score pour l'île qui, du point de vue de l'impact régional, occupe la 11^{ème} place du tableau sur les 20 régions que compte l'Italie.

L'introduction des appellations d'origine répond à la nécessité de mettre en valeur les origines variétales et territoriales des vins et les particularités que ces origines leur confèrent. Cela est particulièrement vrai en Sardaigne, où la différenciation déterminée par les différentes zones et les nombreuses variétés cultivées ne permet pas de tracer une ligne commune pour tous les vins produits. En Sardaigne, les vignes font partie intégrante du paysage. Elles sont présentes presque partout, des plaines les plus fertiles, proches de la mer, aux hautes collines et aux zones intérieures. La viticulture joue un rôle important dans cette région où la conformation territoriale particulière permet des productions œnologiques de haute qualité.

CONTACT



STÉPHANIE PAGANO

☎ 0032 2 205 17 91

pagano@ccitabel.com

THE AUTHENTIC ITALIAN TABLE

L'Emilia Romagna, un paradiso per i buongustai

La Camera di Commercio Belgo-Italiana in collaborazione con l'Enit, l'Apt Servizi Emilia Romagna Tourist Board, Raineri Distribuzione, l'Osteria Bolognese, l'Associazione Cuochi Italiani in Belgio (FIC) e S. Pellegrino, ha organizzato il venerdì 2 ottobre 2020 *The Authentic Italian Table*, una degustazione online e uno show cooking privato in diretta dall'Osteria Bolognese a Bruxelles, per celebrare una delle regioni più appetitose d'Italia, l'Emilia Romagna.



L'evento realizzato nell'ambito del progetto *True Italian Taste*, era riservato esclusivamente a foodblogger, giornalisti e professionisti del settore alimentare.



In programma: degustazioni guidate con il giornalista Carlo de Pascale che ha raccontato i prodotti enogastronomici dell'Emilia Romagna, 3 ricette sfiziose cucinate in diretta da Giacomo Toschi e lo Chef Gioacchino D'Amico dell'Osteria Bolognese, tante idee di viaggio e la scoperta dei luoghi segreti dell'Emilia Romagna con l'esperta turistica Silvia Mazza.

Per rendere la partecipazione più interattiva ed interessante, gli influencer hanno ricevuto a casa una BOX piena di prodotti emiliani autentici selezionati da Raineri Distribuzione, che hanno avuto modo di scoprire e degustare durante la sessione online.



L'Emilie-Romagne Un paradis pour les gourmands

L'Emilie-Romagne est LA terre des saveurs par excellence, ce qui en fait une destination de choix pour les gourmands en quête de tradition et d'authenticité. L'Emilie-Romagne possède une offre culinaire parmi les plus riches et les plus savoureuses au monde.

À ce jour, la région compte 44 produits AOP et IGP, dont les célèbres Parmigiano Reggiano, Culatello di Zibello et Aceto Balsamico Tradizionale di Modena, en plus des vins DOC et IGT de grande qualité, de 15 Sentinelles Slow Food et de plus de 200 produits traditionnels inscrits au registre ministériel.

L'Émilie-Romagne est également appelée la "Food Valley" en raison de ses traditions culinaires mondialement connues, qui vont des restaurants classés au guide Michelin à la cuisine de rue telle que la piadina. Ce patrimoine gastronomique et vinicole reflète la culture de la région, à tel point que 19 musées ont été consacrés aux plaisirs de la table.

CONTACT



STÉPHANIE PAGANO

☎ 0032 2 205 17 91

pagano@ccitabel.com



ITALIA

www.italia.it

#EnjoyItalyResponsibly

UN DINER-CONFERENCE POUR PRESENTER LA 54^{ème} EDITION DE VINITALY A BRUXELLES



Le 19 février 2020, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, en collaboration avec Veronafiere Spa, organisait un dîner-conférence au restaurant Racines à Bruxelles afin de présenter la 54^{ème} édition de Vinitaly, le Salon International des vins et des spiritueux qui rassemble chaque année plus de 4.600 exposants, venus de plus de 41 pays différents pour assister à quatre jours de grands événements, de dégustations techniques, d'espaces thématiques et de focus sur les principaux marchés.



Lors de la soirée, cinquante professionnels du secteur, parmi lesquels des journalistes, des professionnels du secteur vins et bio, des acheteurs, des importateurs et des membres de la grande distribution, ont dégustés un menu spécialement concocté par le Chef du restaurant Racines et assisté à une présentation du salon par les organisateurs de Vinitaly, M. Gianni Bruno, Exhibition Manager Wine&Food chez Veronafiere S.p.A. et Mme Janina Mathiasz, Head of Incoming Management Office chez Veronafiere S.p.A.



Visiter Vinitaly en 2021

Chaque année, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne est partenaire de Veronafiere. Elle offre aux professionnels belges la possibilité de visiter gratuitement le salon Vinitaly et de réaliser des rendez-vous B2B avec les exposants italiens et internationaux. La 54^{ème} édition du salon qui devait initialement se tenir en avril 2020 a été reportée à l'année prochaine compte tenu des circonstances exceptionnelles liées au Covid-19. Le salon se déroulera donc à Vérone du **18 au 21 avril 2021**.

CONTACT



GIULIA BRAVO

☎ 0032 2 205.17.97

business@ccitabel.com

ATTIVITÀ ONLINE DELLA CAMERA DI COMMERCIO BELGO-ITALIANA

Per un continuo supporto virtuale alle imprese e ai professionisti

Durante l'emergenza causata dal Covid-19, la Camera di Commercio Belgo-Italiana ha continuato a supportare attivamente le imprese e i professionisti in Belgio o in Italia con un interesse economico verso il Belgio, organizzando diversi webinar gratuiti con esperti di fiscalità, marketing, contrattualistica e internazionalizzazione, su temi sia di attualità che più generici.

28 APRILE 2020

Le misure per le aziende e per i liberi professionisti in Belgio ai tempi del Covid-19

Webinar organizzato in collaborazione con lo Studio Contabile FIMACCOUNT, socio della CCBI, per illustrare le misure prese dal Governo belga a favore delle aziende e dei liberi professionisti per affrontare l'emergenza causata dal Covid-19.

19 MAGGIO 2020

Come avviare una società o un'attività indipendente in Belgio

Webinar organizzato in collaborazione con lo Studio Contabile FIMACCOUNT, socio della CCBI, e dedicato ai futuri imprenditori e professionisti in Belgio. Il Dott. Commercialista Diego Pazienza ha illustrato quali sono le tappe da seguire per avviare un'attività in Belgio nella forma di lavoratore autonomo e società, fornendo ai partecipanti consigli utili e pratici su come ottimizzare gli aspetti fiscali della propria attività. Durante il webinar, inoltre, la Camera di Commercio Belgo-Italiana ha spiegato quale supporto può dare agli imprenditori e professionisti che desiderano operare in Belgio.

29 MAGGIO 2020

I contratti alla prova del Covid-19

Webinar organizzato in collaborazione con lo Studio Legale DALDEWOLF e MERCANTI E ASSOCIATI STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO, soci della CCBI, sulla contrattualistica ai tempi del Covid-19. L'Avvocato Dominique Bogaert, l'Avvocato Patrick Van Leynseele e l'Avvocato Anna Papacchini hanno illustrato e comparato la normativa belga e italiana in materia di impossibilità sopravvenuta ad adempiere gli obblighi, eccessiva onerosità della prestazione, forza maggiore. Hanno, inoltre, esaminato le clausole contrattuali che consentono di disciplinare preventivamente le conseguenze derivanti dal verificarsi di eventi imprevedibili nonché di risolvere in modo amichevole le liti che ne derivano.

4 GIUGNO 2020

What is Neuromarketing and how can it be applied to business?

Webinar organizzato in collaborazione con l'azienda di consulenza ICense, socio della CCBI, sul neuromarketing e la sua applicazione al business. I professori Davide Rigoni e Timothy Desmet hanno

spiegato cos'è il neuromarketing e l'importanza di conoscere il funzionamento del cervello del consumatore per un marketing efficace.

12 GIUGNO 2020

Situazione economica in Belgio e Lussemburgo e misure economiche d'interesse per le imprese residenti. Attività del Sistema-Paese durante l'emergenza Covid-19

Webinar organizzato dal Sistema Paese in Belgio e in Lussemburgo per presentare la situazione economica attuale nei due Paesi e le attività intraprese dai vari attori per contrastare l'emergenza causata dal Covid-19.

26 GIUGNO 2020

Neuropricing: supercharge your profit margin

Webinar organizzato in collaborazione con l'azienda di consulenza ICense, socio della CCBI, sulle strategie di pricing utili alla salute economica delle aziende. I professori Davide Rigoni e Timothy Desmet hanno presentato le strategie di pricing efficaci che permettono di incrementare il margine di profitto fino al 10-20%, dimostrando come il neuromarketing possa misurare il reale valore che il consumatore è disposto a pagare per un prodotto o servizio.

10 LUGLIO 2020

Bruxelles, luogo ideale per le aziende tecnologiche

Webinar organizzato in collaborazione con hub.brussels sulle ottime opportunità di investimento che la capitale d'Europa offre agli imprenditori stranieri, in particolare nel settore delle nuove tecnologie.

30 SETTEMBRE 2020

Le clausole abusive nei contratti B2B: la nuova legge belga del 4 aprile 2019 e un primo confronto con il diritto italiano

Webinar organizzato in collaborazione con lo Studio Legale DALDEWOLF e MERCANTI E ASSOCIATI STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO, soci della CCBI, sulle clausole contrattuali abusive nei rapporti tra imprese. L'Avvocato Dominique Bogaert, l'Avvocato Anna Papacchini e l'Avvocato Cristina Biglia hanno esaminato le clausole contrattuali considerate abusive e le tutele che la nuova legge belga prevede nei rapporti tra imprese, fornendo un confronto con le disposizioni già vigenti nel diritto italiano.

CONTACT



GIULIA BRAVO

☎ 0032 2 205.17.97

business@ccitabel.com

BRUXELLES, LUOGO IDEALE PER LE AZIENDE TECNOLOGICHE

intervista a Guglielmo Pisana, project manager di hub.brussels

Bruelles, capitale al centro dell'Europa, è una regione fortemente orientata all'innovazione e offre delle ottime opportunità d'investimento agli imprenditori stranieri. A livello mondiale occupa la 16^{esima} posizione - su 190 Paesi presi in considerazione - nel ranking di "facilità di avviare un business". Lo scorso 10 luglio la Camera di Commercio Belgo-Italiana ha organizzato in collaborazione con hub.brussels un webinar sulle opportunità che offre la Regione. In questa occasione abbiamo intervistato Guglielmo Pisana, project manager di hub.brussels, l'Agenzia brussellese per l'Accompagnamento delle Imprese.



Guglielmo Pisana, in cosa consiste il ruolo di hub.brussels?

hub.brussels accompagna le aziende a 360°, dall'apertura di un'azienda, alla creazione del business plan fino all'esportazione. In particolare abbiamo una rete di Consiglieri Economici e Commerciali che rappresentano Bruxelles presso le Ambasciate belghe o i Consolati nel mondo. I nostri Consiglieri rappresentano il governo brussellese e promuovono la Regione di Bruxelles, cuore d'Europa, come il luogo più attrattivo per ampliare la propria attività commerciale a livello internazionale. In Italia abbiamo un'antenna di rappresentanza a Roma e un ufficio a Milano, quest'ultimo coordinato dalla dott.ssa Francisca Boucher.

In che modo Bruxelles attrae le aziende tecnologiche?

Bruxelles possiede un ecosistema già molto favorevole per le aziende tecnologiche contando 6.000 aziende ICT già presenti sul territorio con un network importante per le startups e scale-ups: incubatori, acceleratori, luoghi di co-working di alta formazione. Ci tengo a sottolineare che hub.brussels ospita tra l'altro i clusters software.brussels (ICT), lifetech.brussels (E-health), screen.brussels (Virtual Reality), e ha creato i programmi "Women in Tech.brussels", il primo ecosistema europeo femminile, e "Young Entrepreneurs of Tomorrow", programma per la sensibilizzazione all'imprenditorialità giovanile. hub.brussels - Invest & Export offre alle aziende straniere l'opportunità di usufruire gratuitamente per 3 mesi di uno spazio lavorativo presso la sede centrale a Bruxelles al fine di poter sperimentare la capitale come business-hub. Questo "pacchetto di benvenuto" comprende anche una serie di servizi gratuiti.

Quali sono i settori su cui investire nel prossimo futuro?

Sono molteplici, senza dubbio life science. Ogni anno, tra l'altro, oltre

500 domande di sperimentazione clinica vengono presentate dall'industria biofarmaceutica in Belgio (12% del totale europeo), domande che vengono elaborate e approvate rapidamente prima che oltre 170.000 pazienti partecipino agli studi di fase 2 e 3. Ciò è particolarmente importante per ottenere il riconoscimento da un'agenzia europea (clinicaltrials.gov, FAMHP, pharma.be). Importanti anche i seguenti settori: servizi finanziari, ricerca e sviluppo, IOT e telecomunicazione.

Perché investire in Belgio e in particolare a Bruxelles?

Bruxelles è il luogo ideale per aprire un'attività con un focus internazionale e questo con un budget ragionevole. Il 60 % del potere di acquisto europeo si trova nel raggio di 500 km. Infatti, 1.500 aziende internazionali si sono già stabilite a Bruxelles con una sede centrale. La capitale europea possiede tutto quello che a un'azienda serve: un'economia aperta, incentivi economici e servizi, un'infrastruttura solida, persone altamente formate e multilingue. Il settore finanziario è un player importante a Bruxelles e stimola l'interscambio tra il settore fintech e le aziende. Abbiamo 92 banche ed Euronext, Euroclear e Swift hanno loro sede centrale nella nostra capitale.

Qual è il regime fiscale a cui i dipendenti espatriati sono sottoposti? Le deduzioni fiscali sono le stesse nelle 3 regioni?

Il regime fiscale belga è molto vantaggioso. Esiste inoltre un ente pubblico regionale, "commissioner.brussels", che offre un servizio di accompagnamento amministrativo agli espatriati e li guida nelle varie procedure da seguire (<http://www.commissioner.brussels/i-am-an-expat/taxes>).

In che modo hub.brussels ha supportato e sta supportando le aziende a Bruxelles nell'attuale situazione di emergenza sanitaria dovuta alla pandemia Covid-19?

Oltre agli incentivi assegnati dal governo federale belga, la regione di Bruxelles ha previsto diversi sussidi ai suoi commercianti; ad esempio, un premio di 4.000 euro a postazione per le aziende con meno di 50 dipendenti, compresi i ristoranti che hanno offerto il servizio di consegna a domicilio e gli alberghi. (<https://www.bdo.be/fr-be/actualites/2020/mesures-de-soutien-aux-entreprises-face-au-covid-19>)

THE EYE PROGRAMME IN THE COVID-19 PERIOD

When COVID-19 started spreading, no one would have imagined the trail of economic destruction it would leave in its wake. Many industries lost entire revenues overnight and have not seen any business in the last ninety days. However, in these desperate times, there is surely success!

Despite this worldwide crisis that caused and is causing problems with the mobility of people, the Erasmus for Young Entrepreneurs programme continued to run and quickly found a way to ensure high-quality and safe exchanges among entrepreneurs. Indeed, following the latest developments in the Covid-19 outbreak, the Erasmus for Young Entrepreneurs programme has temporarily adapted its rules. As of now, remote exchanges are possible and allowed for a period of 1 to 3 months. Entrepreneurs participating in the remote exchange are not eligible to receive a financial allowance. If, after 3 months, the NE can travel, the physical exchange can take place for maximum 6 months and the NE is entitled to receiving a financial allowance.

We asked some questions to Ms. Giuseppina Vampo, a new entrepreneur from our Intermediary Organisation, the Belgian-Italian Chamber of Commerce, in ongoing exchange in Italy when the COVID crisis started in February eventually turning into a lockdown situation in March until May.

Why did you decide to join the programme and what business are you planning to start?

Last year I decided to participate to the Erasmus for Young Entrepreneurs Program because I wanted to start a process where I could have created my own business. Before a friend of mine told me about the EYE Program, I didn't know that EU was giving people the great opportunity to go abroad and learn new competencies within a concrete working context.



My entrepreneurial idea was the creation of a web platform including Apulian structures and initiatives related to sustainable tourism; I knew that the first step in order to achieve this objective was the connection with a regional network, a group of people working together for the territory promotion.

How the COVID-19 crisis affected your exchange?

Once my application for participating to the EYE Program was approved, I decided to go to Apulia for six months in order to acquire new skills that would have made me able to create and manage my own business related to the sustainable tourism sector. I started the Program half November, so I fortunately had the time to build a very good relationship (both personal and professional) with my Host before the COVID crisis stopped almost everything.

Only two weeks before the lockdown, thanks to the Host contacts and collaborations, I got in touch with a brand new network of entrepreneurs (which the Host is part of) born to offer sustainable tourist services: through the interactions between all the companies belonging to the network, the goal is to create experiential itineraries through the culture and traditions typical of the territory. So I started to align my project to the

entrepreneurs network's mission and I concretely started to plan tourist itineraries between Taranto and Brindisi provinces. In the first time I focused on the planning of the international communication plan of the network, then, forced by the Covid restrictions, I implemented the local knowledge of the territory and also my digital skills through webinars and video trainings.

In that period the relationship between me and my host has been based on skype calls and e-mail for updating related to places and itineraries we would have liked to propose to the entrepreneurs network and add to our tour packages. We also put into practice the digital training we attended in the previous weeks, experimenting with the various features and tools of social media in order to give more visibility to the project and help to identify target.

During the lockdown I tried to figure out the new socio-economic situation I would have found at the end of the restrictions, so I adapted the tourist experiences I prepared to a different kind of clients, more "locals" that foreigners, as everybody were talking about "proximity tourism".

Unfortunately the tourist sector has been one of the most affected by the COVID crisis, we all know about the dramatic collapse of reservations for flights and stays; anyways, all the work I did remotely during the lock down, together with my host and the rest of the network, has been very useful once the governmental restrictions were slightly reduced.

Between May and June, thanks to the favorable weather and the open-air locations made available by the Host, we had the possibility to meet the entrepreneurs who are part of the network, in absolutely secure and safe conditions; all together we settled down the tourist itineraries that were in line with the new after-COVID rules of tourist reception.

Thankfully we didn't have to dramatically change the original tourist proposals since, focusing the entire project on sustainability, nature and first-hand experience of local traditions, the routes were originally designed for small groups of people and almost always outdoor, in large and open spaces in order to encourage visitors to come and enjoy the territory like it is.

Mid June I finished my Erasmus but I had the chance to continue to collaborate with the tourist network, writing and editing content, making researches and reports and effectively taking decisions for the future of this beautiful new reality that has actually become my new job.

Is there any lesson learned or best practice that you develop during this period?

The flexibility has surely been the best practice I learnt during this period: even when facing the most frightening of the unexpected events, in order to go ahead and don't lose all the work and efforts made until that point, the only thing to do in my opinion is adapt

our objective and skills to the new situation, without losing positivity and confidence in the future.

Despite the big challenge of COVID crisis throughout my EYE experience, after the Erasmus I am now able to set the steps needed to build a little company and I am more confident with bureaucracy. Thanks to the collaboration with the entrepreneurs network I learnt how to do to create an association of more companies and, most important, I got to know how important and effective the cooperation among companies from different product/services sectors is.

Also, I developed my digital skills in the tourist field and I have learnt a lot about the marketing management; I strengthened my competencies concerning all the work organization (follow a planning, share practices, collaborate with people etc.) at home; actually I now know that (almost) everything is possible (from a management point of view) working from home.



Which objectives did you still reach despite the covid and which other objectives were unfortunately not met?

The biggest achievement of my Erasmus is surely the collaboration with this brand new sustainable tourist company that is giving me the opportunity to continue follow its project, develop new competencies every day and discover the wonderful South of Italy.

The only objective that I finally didn't meet has regarded the development of a solid network of contacts around Europe (especially Belgium, France, Nederland) to help foster the internationalization of my new business; I should have had to implement this objective just in the months when the Covid arrived, but it was quite clear since the beginning of the crisis that this year the international tourism would have been significantly reduced so I adapted the goal by implementing the local and national contacts.

So this objective, as it has been settled before the crisis, has only been postponed.

CONTACT



MARCO IACUITTO

☎ 0032 2 205 17 98

iacuitto@ccitabel.com



Discover a new side to Brussels!

Indulge in your own space in the heart of the city while enjoying the conveniences of a fully equipped apartment, a wide choice of personalised hotel-style services and 24-hour reception.



citadines
APART'HOTEL

Citadines Toison d'Or Brussels

61-63, avenue de la Toison d'Or - 1060 Brussels, Belgium

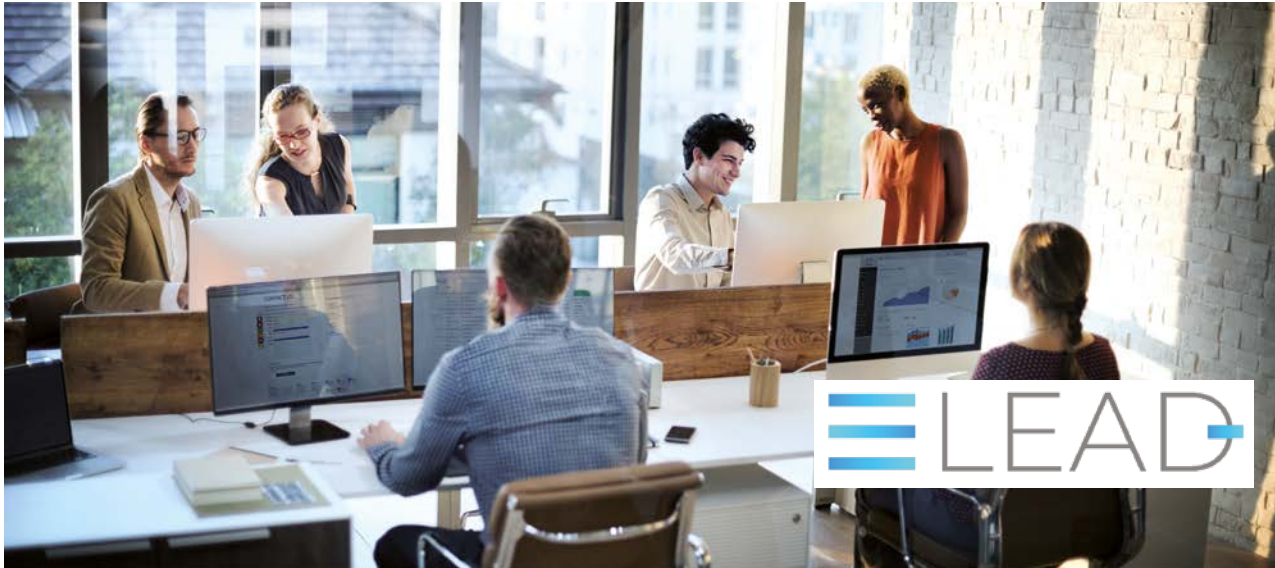
E.: toison@citadines.com • T.: +32 2 543 53 53

Citadines Sainte-Catherine Brussels

51, quai au bois à Bruler - 1000 Brussels, Belgium

E.: stecatherine@citadines.com • T.: +32 2 221 14 11

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



The digitization of the economy is fundamentally changing the way enterprises operate. It is opening new chances for industry to become more efficient, to improve processes and to develop innovative products and services.

As estimated in several studies, the digital transformation process can add more than EUR 110 billion of revenue in Europe in the next five years. New technologies, such as ICTs (information and communication technologies), are a key engine for growth, but they have to be fuelled by the ideas of highly-skilled professionals and business leaders.

Nowadays, many European companies, particularly SMEs and start-ups, are often lacking professionals with the proper skills to put these technologies to effective use, and the risk of wasting their investments and missing key opportunities for growth and competitiveness is high. All across Europe there is a growing need of leaders capable of identifying and designing business models by exploiting key innovation opportunities and by making best use of ICTs.

The project *"eLead-Enhancing VET professionals skills for e-leadership education and training"* intends to fill this gap by creating educational material for VET professionals involved in training processes for workers and managers in high-tech/digital sector, in order to implement and promote training paths for the acquisition of e-leadership skills.

Co-funded by the Erasmus + Programme, it has officially started in October 2019 and is going to last for 28 months.

The Belgian-Italian Chamber of Commerce is part of the consortium composed of seven partners from five different European countries (Italy, Belgium, Netherlands, Spain and Greece).

The first result of the project will be a competence map describing the high-tech leader professional profile in terms of units of learning outcomes. This will provide a clear and agreed definition and metrics for measuring innovative e-leadership skills and their implications on innovative job profiles based on European standards (ECVET and EQF). The map will be created through a comparison between the key activities to be carried out by high-tech leaders in partner countries and will be based on a clear definition of the high-tech leader profile.

The second intellectual output will consist of a Pedagogic Handbook dedicated to VET professionals, including resources to support the implementation of a training course for high-tech leaders. It will also enable trainers to adapt, produce and implement original educational materials.

Finally, the project will lead to the creation of a training course for high tech leaders, delivered as a MOOC (massive open online course) through an interactive platform. These activities will contribute to the supply of high-tech leaders in Europe, by providing VET professionals with specific knowledge, skills and competences necessary to promote the acquisition of e-leadership skills.

CONTACT



ANDREA COLLAVINI

☎ 0032 2 230 21 72

collavini@ccitabel.com

IMES: A CHAT WITH THE PROGRAMME COORDINATOR

Since 2004, the IMES programme has been training students eager to improve their knowledge of the European Union structure, functioning and policies and to acquire practical skills and sound understanding of the EU funding programmes. With the 33rd edition starting on April 2021, we have asked the IMES Coordinator, Andrea Collavini, to answer some of the most frequent questions he receives from the candidates.



What are the career pathways at the end of the Master?

IMES students can seek a job position within consultancy and Law firms, NGOs, National or Regional Institutions, Chambers of Commerce and Confederations, EU institutions. Usually, most of the alumni are employed as project managers, procurement officers, policy advisors, lobbyists, advocacy officers or programme officers.

How does the Programme help students to find a job or an internship at the end of the Master?

First of all, the Programme includes sessions of one-to-one meetings with the staff of a Brussels-based recruitment consultancy. During these meetings the students receive personalized advice to improve their application package and to find job opportunities that match with their profile and aspirations.

Secondly, during and after the course, the European Desk of the Belgian-Italian Chamber of Commerce proposes various traineeship and job opportunities in Brussels. The trainee and the host organization are also supported in the drafting of the traineeship agreement.

Moreover, the Belgian-Italian Chamber of Commerce is concretely engaged in including the Master's attendants in its vast network, by publishing their profile in a "CV Book" which is sent to hundreds of European organizations in Brussels and across Europe.

What is the average employment rate after the end of the Master?

71% of the students who attended the last two editions of the IMES Programme have found a job or an internship while they were attending the Master or immediately after the end of the course. The average employment rate has been stable for the last 5 years.

Is there a specific background required in order to be admitted?

No, there isn't. The students are from different countries and have diverse educational backgrounds, creating a multi-cultural learning experience that enriches personal and professional abilities to work in a European context. Nevertheless, in the selection procedure some university degrees (Law, EU Studies, Political Sciences, Economics) are more valuable than others. The assessment criteria also include the level of English, the final university grade, internship and working

experiences and post-graduate or specialization courses.

Is it possible to apply for a scholarship?

Yes, it is possible to apply for a scholarship of a value of 2.000 €, which is intended as a diminution of the tuition fees and not as a direct cash transfer. Each scholarship is granted based on the evaluation of the student's application (according to the assessment criteria) and on the applicant's income.

Given the current Covid pandemic, will the Programme be organized with face-to-face classes?

Yes, we have resumed our in-class activities in a very cautious way, following the current guidelines from the Belgian National Security Council. The safety of our students and professors remains our top priority and we have implemented a set of internal rules and measures in order to make the IMES premises a low-risks environment. For instance, due to the requirement of physical distancing, the capacity of the IMES Training Room has been reduced and reorganized. Therefore, the number of admitted students has been limited.

Info : www.europeanmaster.net

INTERNATIONAL
MASTER
EUROPEAN
STUDIES

ENHANCE *your* MOMENTS




S.PELLEGRINO®

Tastefully Italian

SANPELLEGRINO.COM





CONÇUS POUR LES CONDUCTEURS LES PLUS EXIGEANTS.

E.R.: Yann Chabert. Annonceur: FCA Belgium S.A., 4th & 5th Floor Building Bayreuth - Da Vinci Laan 3-7 - 1930 Zaventem. RPM: Bruxelles, BCE 0400.354.731. IBAN FCAB: BE 86 4829 0250 6150. Informations environnementales [règlement grand-ducal 17/03/2003]: www.alfaromeo.lu. Photo à titre illustratif et non-contractuelle.

5.2 - 9.6 L/100 KM • 136 - 216 G/KM CO₂ (WLTP) | 4.7 - 7.0 L/100 KM • 126 - 160 G/KM CO₂ (NEDC 2.0)

Contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.

La meccanica delle emozioni



autopolis

L-8070 Bertrange
www.autopolis.lu

info@autopolis.lu
Tél.: (+352) 43 96 96 2500

Notre agent :

Garage CARDONI
214 route de Luxembourg - Dudelange
www.cardoni.lu