

DOSSIER

GELATO ITALIANO: LA RECETTE DU SUCCÈS EN BELGIQUE ET AU LUXEMBOURG

LUXEMBOURG

PREMIERE SEMAINE DE LA CUISINE
ITALIENNE DANS LE MONDE

BELGIQUE

STRENGTHENING THE IMAGE OF
CAREERS IN THE TOURISM SECTOR.

A NEW EUROPEAN PROJECT IS STARTING: IDEATE

MASERATI LEVANTE



MASERATI

À découvrir dans le réseau Maserati

THE MASERATI OF SUVs

- Moteurs V6 3.0 litres (Essence 430 ch et Diesel 275 ch) • Transmission intégrale 
- Suspension pneumatique à gestion électronique • Garantie 3 ans - Kilométrage illimité.

PLUS D'INFORMATIONS : WWW.MASERATI.BE /  [MASERATIBELUX](https://www.facebook.com/MASERATIBELUX)

Consommation en cycle mixte (l/100 km) : 7,2 - Émissions de CO₂ en cycle mixte (g/km) : 189. Photo et coloris non contractuels.
Maserati West Europe - 487526931 RCS Paris - Siège Social: 2, rue de Messine 75008 Paris - Création: MULLENLOWE ONE



GARAGE INTINI

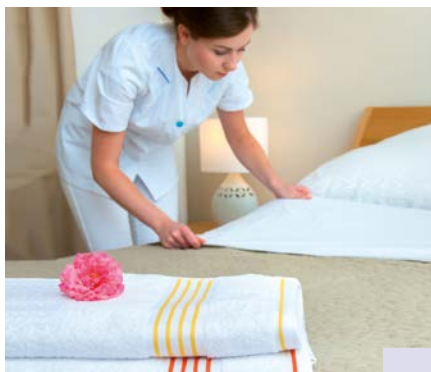
ROUTE DE LONGWY 8B
L-8080 BERTRANGE
+352 45 0047 1



04



13



28

LUXEMBOURG

04

Première semaine de la cuisine italienne dans le monde

06

Ernesto Prosperi: «Le palais des palais»

08

Camera di Commercio Italo-Lussemburghese capofila nel triennio 2017-2019 del progetto SUCCEED

10

Deloitte: VIII edizione del forum annuale destinato alla business community italiana in Lussemburgo

12

Nouveaux associés de la «Camera di Commercio Italo-Lussemburghese»

13 DOSSIER: GELATO ITALIANO

La recette du succès en Belgique et au Luxembourg

BELGIQUE

21

Recevoir une bourse dédiée aux entrepreneurs, oui c'est possible!

25

A cross-chamber cooperation for the Young Professionals Networking Night

28

Strengthening the image of careers in the tourism sector. A new European project is starting: IdEATE

29

Agente di progetto: il futuro dell'europrogettazione

30

Exploration du monde : Bella Italia. Les grands lacs du nord

INFOITALIE - N.4 - 2016 - IMPRIMÉ EN DÉCEMBRE 2016

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:

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

PREMIERE SEMAINE DE LA CUISINE ITALIENNE DANS LE MONDE

21-27 NOVEMBRE 2016



Qualité, durabilité, culture, sécurité alimentaire, droit à la nourriture, éducation, identité, territoire et biodiversité ont bien été les thèmes de l'Expo 2015, thèmes que l'Italie a poursuivis lors de la «Première Semaine de la Cuisine Italienne dans le Monde».



THE EXTRAORDINARY
ITALIAN TASTE

À partir du 21 jusqu'au 27 novembre, **1.300 événements** dans **105 Pays** du monde se sont déroulés en collaboration avec les collectivités publiques et privées pour la valorisation à l'étranger de la cuisine italienne de qualité.

Au **Luxembourg**, le programme promotionnel de la «Camera di Commercio Italo-Lussemburghese» relatif à ce sujet s'est développé avec la collaboration de l'Ambassade d'Italie, l'Académie de la Cuisine Italienne et la Cinémathèque de la Ville de Luxembourg et grâce à la contribution des restaurants accrédités du label «Ospitalità Italiana – Ristoranti italiani nel mondo»: «Come à la maison» et «Dogado».

L'Italie est le Pays des excellences culinaires, riche en produits de haute qualité, de savoir et traditions et de personnes qui transmettent le travail artisanal. Cet aspect a été explicité, donc, par le biais de deux activités qui concernent l'un des produits les plus connus et incontournables de la cuisine italienne: les pâtes fraîches présentées par le «Mastro pastaio» Alessandro Aldrovandi.

Les deux événements organisés ont été: l'atelier de préparation de pâtes fraîches et le dîner à thème «La domenica in famiglia».





Alessandro Aldrovandi, à partir de la province de Mantoue, d'où il travaille dans son atelier des pâtes fraîches, a transmis sa passion et son talent au fil des années, en l'exportant à l'étranger: voilà que les ateliers de pâtes fraîches de Monsieur Aldrovandi ont vu le jour en Allemagne, au Costa Rica, au Brésil, à Los Angeles et à Tel Aviv. Il coopère également avec Alice, Gambero Rosso et l'Institut Artusi où il donne périodiquement des cours et compte des collaborations prestigieuses dont celle avec Gualtiero Marchesi et Giovanni Rana.

Il jouit d'une expérience internationale obtenant des reconnaissances dans le monde entier.

Au cours de l'atelier, Alessandro Aldrovandi a expliqué toutes les qualités et les propriétés de pâtes fraîches et il a montré également comment les préparer selon l'ancienne tradition italienne.

Le dîner a été réalisé par le chef Gianfranco Aiello Grasser et Alessandro Aldrovandi.



À l'évènement ont participé L.A.R. le Prince Guillaume et la Princesse Sibilla, S.E.M. Mars di Bartolomeo, Président de la Chambre de Députés, S.E.M. Pierre Gramegna, Ministre des Finances et S.E.Mme Rossella Franchini Sherifis, Ambassadeur d'Italie au Grand-Duché de Luxembourg.

Les deux évènements ont eu lieu au Restaurant «Come à la Maison».

La Semaine de la Cuisine Italienne dans le Monde a été également célébrée à travers le cinéma.

Le 24 novembre, le **documentaire** de Andrea Groppiero di Troppenburg «Quando l'Italia mangiava in bianco e in

nero» a été projeté auprès de la Cinémathèque de la Ville de Luxembourg. Un voyage à travers l'histoire de la cuisine italienne avec ses us et coutumes, ses spécificités régionales et ses plats typiques par le biais d'images d'archive en noir et blanc en provenance de l'Institut «Luce».

Le documentaire a été suivi par une dégustation de produits italiens offerte par le restaurant «Dogado».

La soirée a été conclue par la projection du **film** de Ermanno Olmi «**Lunga vita alla Signora**» qui offre un panoramique sur l'humanité assoiffée de pouvoir et ambitions qui s'assoit à la table à travers les yeux des jeunes qui viennent de terminer l'école hôtelière et prêtent leur service dans un château lors de la fête d'anniversaire d'une puissante femme âgée.



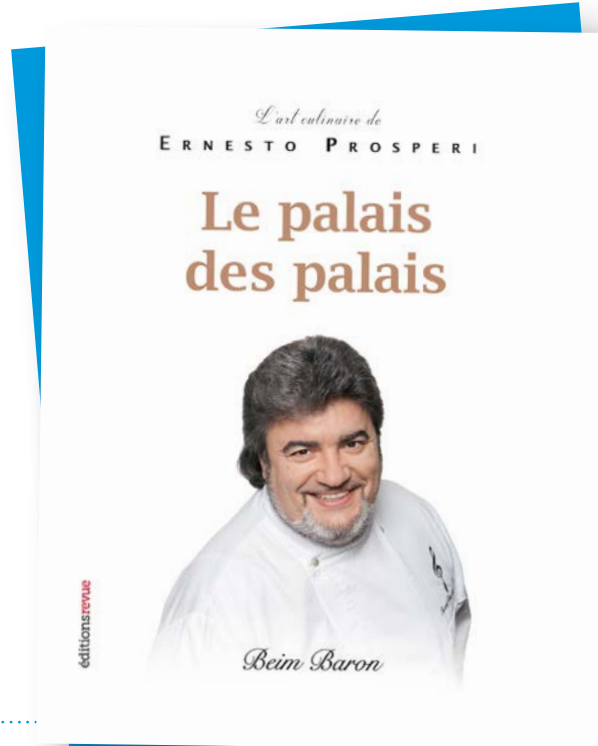
ERNESTO PROSPERI: «LE PALAIS DES PALAIS»

«**B**envenuti in Italia» est le mot d'ordre du livre de cuisine «Le palais des palais» qui vient de paraître chez éditions revue.

Ernesto Prosperi vous invite à un voyage culinaire à travers la cuisine italienne.

Le voyage est passionnant et surtout succulent. Dans ce livre on retrouve 150 recettes de la cuisine italienne, parmi lesquelles des grands classiques comme les pizzas traditionnelles jusqu'à des recettes plus raffinées qu'Ernesto Prosperi perfectionne avec sa touche personnelle. Avec «Le palais des palais» la fameuse «Dolce vita» s'invite dans votre cuisine.

**Paru chez éditions revue.
Disponible sur shop.revue.lu
et dans toutes les bonnes librairies.**



«FESTIVAL DE LA SICILE AU RESTAURANT ORO E ARGENTO»

La «Camera di Commercio Italo-Lussemburghese» a collaboré avec le Restaurant «Oro e Argento» de l'Hotel Sofitel qui a organisé le «Festival de la Sicile» du 7 au 13 novembre.

Pour l'occasion, le chef étoilé Pietro D'Agostino, a été invité pour préparer avec Yann Castano, chef du restaurant «Oro e Argento», des plates typiques siciliennes.

Le Restaurant de Pietro D'Agostino «La Capinera», situé à Taormina, a été récemment valorisé par l'étoile Michelin, ainsi que par l'entrée dans «JRE- Jeunes Restaurateurs d'Europe». Le restaurant met ensemble la créativité du chef avec les typicités régionales d'excellence, créant la meilleure réinterprétation de la tradition culinaire sicilienne.





RISTORANTE

**C'È SEMPRE
UN BUON MOTIVO
PER VENIRE
NEL MIO RISTORANTE.**

PASTA PARTY
TOUS LES MARDIS SOIR

LA DOMENICA ITALIANA
LE 1^{ER} ET DERNIER DIMANCHE DU MOIS
entre 11h00 et 15h00

ÉVÈNEMENT SPÉCIAL
Fête de fin d'année, événements d'entreprise,
anniversaire, mariage ou communion...
Découvrez la diversité de nos menus.

VENEZ À FOETZ DÉGUSTEZ LES
MEILLEURES RECETTES DE GIOVANNI,
DE L'ANTIPASTO JUSQU'AUX DESSERTS,
PRÉPARÉES PAR NOTRE CHEF ITALIEN.

rue du Brill 18-22 L-3898 Foetz
Tél. 26 55 01 91 reservation@rana.lu
www.dagiovannirana.com
facebook.com/ranafoetz
Parking souterrain gratuit,
accès direct via ascenseur



BUON APPETITO

CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE CAPOFILA NEL TRIENNIO 2017-2019 DEL PROGETTO SUCCEED “STIMULATE FINANCIAL EDUCATION TO FOSTER ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT”

La Camera di Commercio Italo-Lussemburghese sarà capofila, nel triennio 2017-2019, del progetto SUCCEED “Stimulate financial education to foster Entrepreneurship and Development”.

Il progetto, cofinanziato dall’Unione Europea, mira a fornire ad insegnanti e istruttori strumenti innovativi per promuovere le competenze finanziarie e le abilità imprenditoriali tra i giovani adulti (18-30 anni) per facilitare la pianificazione della vita economica ed il raggiungimento di obiettivi imprenditoriali.

L’idea del progetto deriva dal basso livello di alfabetizzazione finanziaria, riscontrato ed evidenziato dall’OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) e dell’EBF (European Banking Federation), e soprattutto dell’aumento della complessità finanziaria che rende sempre più difficile intraprendere scelte in tempi di crisi economica.

Il progetto è composto da un consorzio composto da otto partner accuratamente scelti tra operatori e consulenti nel ramo delle istituzioni finanziarie (Camera di Commercio Italo-Lussemburghese – Lussemburgo, Coopération Bancaire pour l’Europe - Belgio), istituzioni educative (CONFORM - Italia, FUNIBER - Spagna, SATEAN - Romania), network di imprese e consumatori (Reseaux Entreprises Sociales - Belgio, The Hive - Italia) ed esperti



in applicazioni ICT nel campo dell’istruzione (BICERO - Slovenia).

I partner scelti appartengono a diverse aree geografiche dell’Unione Europea in modo da assicurare un utile scambio e un incremento della qualità dei risultati del progetto.

Il progetto seguirà una metodologia precisa basata sulla divisione del lavoro e sull’esperienza e le abilità di ciascun partner e produrrà una piattaforma stabile e permanente nella quale saranno disponibili MOOC (Massive Open Online Courses), schemi ed esempi educativi, programmi di apprendimento ed esempi replicabili per studenti, istruttori e professionisti.

Il progetto consegnerà, inoltre, delle linee guida su come strutturare, creare e implementare un uso innovativo del MOOC e come gestire le complesse questioni dell’insegnamento e nello specifico dell’insegnamento di materie finanziarie.

Infine, verrà elaborata una dettagliata analisi di necessità di insegnamento prodotte ad un livello nazionale ed internazionale, e sarà poi raccolta in un’analisi generale delle necessità degli istruttori dell’Unione Europea e sulle abilità emerse come necessarie. Queste analisi saranno poi consegnate e potranno essere usate nel futuro come base per più aggiornanti studi sull’imprenditorialità e sulle abilità finanziarie in Europa del target di riferimento.





DRESSING POLIFORM MODÈLE UBIK

Casa Nova
CONTEMPORAIN

Nous concevons votre dressing sur mesure,
en harmonie avec vos goûts et vos envies.

Mobilier, décoration et luminaires | 26, avenue de la Porte-Neuve | L-2227 Luxembourg | Tél. 22 26 27 | info@casanova.lu | www.casanova.lu

DELOITTE: VIII EDIZIONE DEL FORUM ANNUALE DESTINATO ALLA BUSINESS COMMUNITY ITALIANA IN LUSSEMBURGO.

Martedì 29 novembre, Deloitte Lussemburgo ha organizzato, in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese e la Bocconi Alumni Association, presso il MUDAM, l'ottava edizione del forum annuale destinato alla comunità professionale italiana in Lussemburgo riunendo un totale di 110 rappresentanti.

Marco Crosetto, Partner di Deloitte, ha aperto la conferenza evidenziando che nel mese di luglio dell'anno in corso gli attivi generati dai promotori italiani in Lussemburgo avevano raggiunto 313,5 miliardi di euro. Si tratta di una crescita significativa che riflette la tendenza generale della gestione d'investimento in Italia; una preferenza significativa per i fondi domiciliati all'estero.

Alla conferenza sono intervenuti, inoltre, Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, e Fulcero Bruni Rocca, Presidente della Bocconi Alumni Association.

Oratore principale della conferenza: Leone Pattofatto, Presidente della Divisione Equity della Cassa Depositi e Prestiti (CDP), uno dei grandi attori del mercato italiano del private



equity, che ha tenuto un discorso su "Il supporto di CDP all'economia italiana ed il ruolo dell'investimento in equity".

Tra le tematiche affrontate: i recenti sviluppi in materia fiscale in Italia e in Lussemburgo, l'interpello nazionale (APA), la nuova legge commerciale lussemburghese e le conseguenze sul commercio nel suo complesso e in particolare sulla comunità imprenditoriale italiana in Lussemburgo.

FABIO MORVILLI, COMMENDATORE DELL'ORDINE DEL MERITO DEL GRANDUCATO DEL LUSSEMBURGO



Fabio Morvilli, Presidente della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese, ha ricevuto lunedì 21 novembre, l'onorificenza di "Commendatore dell'Ordine del Merito del Granducato del Lussemburgo" da Pierre Gramegna, Ministro delle Finanze.

La cerimonia si è svolta presso il Ministero delle Finanze in presenza di Bruno Agostini, Vice Presidente della CCIL, Luisa Castelli, Amministratore e Direttore della CCIL, e da una nutrita rappresentanza di Soci della CCIL appartenenti al Comitato di Patronato e Supporto Superiore.

I direttori e il personale della Camera di Commercio Italo-Lussemburghese e della Camera di Commercio Belgo-Italiana porgono le più sincere congratulazioni al loro Presidente per l'importante riconoscimento.



Les Stars de vos Fêtes



Pour des Fêtes pétillantes,

nos écaillers vous invitent à passer commande de vos poissons et plateaux de fruits de mer

**avant le 21 décembre pour Noël
et avant le 28 décembre pour Nouvel An**

COMMANDES

poissonnerie.lu • 26 20 20 20 • bg@pt.lu

Fermeture annuelle les 24/12 à 18h00 ainsi que les 25 et 26 décembre.

BRASSERIE GUILLAUME • POISSONNERIE GUILLAUME
12-14 Place Guillaume II • L-1648 Luxembourg

NOUVEAUX ASSOCIÉS

DE LA «CAMERA DI COMMERCIO ITALO-LUSSEMBURGHESE».

Comité de Patronage et Support

■ GENERALI INVESTMENTS LUXEMBOURG S.A.

🏠 4, rue Jean Monnet L-2180 LUXEMBOURG

☎ Tél: 28 37 37 28 – Fax: 28 37 37 37

M. Pierre BOUCHOMS, General Manager
Secteur financier

Comité de patronage

■ IERACE | DECHMANN + PARTNERS

🏠 40, Rangwee L-2412 LUXEMBOURG

☎ Tél: 26 64 53 – 1 – Fax: 26 64 53 – 53

M. Alain IERACE, Managing Partner
Agence de Communication

■ RIZZANI DE ECCHER S.A.

🏠 22, Z.I. Kehlen, L-8287 KEHLEN

☎ Tél: 28 77 46 93 – Fax: 28 77 46 73

M. Daniel HEIN - M. Ascanio MARTINOTTI
Constructions

■ STUDIO LEGALE BIRD & BIRD

🏠 8, via Bologna I-20122 MILANO

☎ Tél: (+39) 02 30 35 60 00 Fax: (+39) 02 30 35 60 11

Me Raimondo MAGGIORE, Partner

Me Stefano FEBBI, Partner

Me Rossella SANSONE, Senior Associate
Law firm

Société

■ C-CLERC S.A.

🏠 1, rue Pletzer L-8080 BERTRANGE

B.P. 75 L-2010 Luxembourg

☎ Tél: 26 38 831 – Fax: 45 22 03

Mme Maria Teresa DI MARTINO,
Administrateur
Cabinet de Revision Agrée

■ CF CONSULTING – ILM

🏠 52, bld Marcel Cahen L-1311 LUXEMBOURG

☎ Tél: 26 80 81 82

Mme Christine FORNAROLI, Managing Partner
Immobilier Services

■ EGO LUXEMBOURG SARL

🏠 50, rue de la Liberation L-4210 ESCH SUR ALZETTE

☎ Tél: 26 58 02 22

M. Luigi CALVETTI, Administrateur
Commerce métaux précieux

■ EUROPOINT

🏠 71, montée Krakelshaff

L-3235 BETTEMBOURG

☎ Tél: 52 52 10

M. Benoît MION, Gérant

Vente et mise à disposition de machine à café

■ INTAO CONSULTING SARL

🏠 70-72, rue de Muhlenweg

L-2155 LUXEMBOURG

☎ Tél: 691 566 973

M. Andrea TROJA, Business Developer

M. Massimo DONOTTI, Business Developer
Services de Conseil aux Entreprises

■ SARTORIA GRASSIA LUCA

🏠 86, via Marinaro CASANDRINO (NA)

☎ Tél: (+39) 081 50 51 448

M. Luca GRASSIA

M. Salvatore GRASSIA

Atelier de couture sur mesure pour homme

■ VAN CAMPEN LIEM LUXEMBOURG SARL

🏠 23, boulevard Joseph II L-1840 LUXEMBOURG

☎ Tél: 27 86 12 52 – Fax 28 66 93 96

M. Raffaele GARGIULO, Partner

Tax Advisor

Personnes physiques

■ VITALE Pietro

🏠 26, via Goldoni I-29129 MILANO

☎ GSM: (+39) 3471014344

Avocat



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

GELATO ITALIANO

LA RECETTE DU SUCCÈS EN BELGIQUE ET AU LUXEMBOURG

La crème glacée, dessert occasionnel ou produit de masse, séduit les papilles gustatives des petits et des grands à travers le monde.

Preuve en est en Belgique et au Luxembourg, où l'on consomme environ 9 kg de glace par habitant chaque année, le double par rapport à l'Italie pourtant réputée comme étant le Pays par excellence de la glace! Curieusement, ces scores sont généralement plus élevés dans les pays de l'Europe du nord qui ne consomment pas la glace uniquement en été mais tout au long de l'année. Selon les statistiques, le marché belge et luxembourgeois détient sur l'échelle mondiale la 5^{ème} place du podium en matière de consommation de glace par habitant.

Afin de comprendre le statut qu'occupe «il Gelato» dans nos contrées, nous avons interviewé quelques glaciers renommés afin qu'ils nous révèlent les secrets de ce produit traditionnel éternellement revisité.

Ijs, van dessert tot massaproduct, verovert mensen over de hele wereld.

Denk maar aan België en Luxemburg, waar het verbruik van ijs ongeveer 9 kg per persoon elk jaar bereikt, het dubbele in vergelijking met Italië, bekend als het land van ijs. In het algemeen ligt het verbruik van ijs heel hoog in de Noord-Europese landen, ook omdat ijs niet alleen tijdens de zomerperiode wordt gegeten.

Uit statistieken blijkt dat de Belgische en Luxemburgse markt op de vijfde plaats staat in de wereldtop, qua verbruik van ijs. We interviewden enkele ijsbereiders om beter inzicht in de dynamiek te krijgen die tot de creatie van dit traditioneel, maar tegelijkertijd creatief dessert leiden.

IL GELATO: LE ORIGINI E LA STORIA DI CARRETTO IN CARRETTO

In Belgio, il gelato era il prodotto di punta dei venditori ambulanti italiani tanto che era noto col nome “une spécialité des italiens”, scrive Olivier de Maret nel libro “Of Migrants and Meanings. Italians and Their Food Businesses in Brussels, 1876-1914”, pubblicato da “Presses Interuniversitaires Europeennes, Peter Lang”.

Intorno al 1870, il commercio del gelato era svolto soprattutto dagli italiani immigrati a Bruxelles, di cui una buona parte era anche coinvolta in lavori saltuari tra i quali fare da modelli per qualche artista o dilettare i passanti con la loro musica per strada; altri ancora erano costretti all'elemosina. Tra il 1876 e il 1914 si contavano 66 fornitori, 48 negozi e almeno 73 carretti tutti di proprietà di venditori italiani, descrive de Maret. Questi venditori, generalmente poveri e modesti, vivevano nel quartiere delle Marolles o nei quartieri italiani di Saint-Josse-ten-Noode e Schaerbeek. Diverse fonti confermano che i commercianti ambulanti italiani si dedicassero quasi esclusivamente alla vendita di “crème à la glace” e “crème glacée” e che, nel periodo invernale e nei mesi freddi, offrissero inoltre caldarroste, torrone e bignè.

Il commercio era a conduzione principalmente familiare, i cui figli venivano spesso impiegati come garzoni, sorveglianti e venditori. La famiglia investiva il poco denaro in suo possesso nell'acquisto di un carretto spinto da una persona o, nel caso di situazioni più abbienti, per agevolare gli spostamenti, veniva acquistato un cavallo per il traino. Per poter svolgere l'attività era necessario ottenere un permesso scritto oppure pagare una tassa giornaliera, ma molti venditori



non disponendo di sufficiente denaro o non essendo nella condizione di versare la quota richiesta, erano continuamente soggetti a multe e arresti.

Da dove venivano i gelatai italiani? I commercianti provenivano maggiormente dalle regioni Molise e Lazio, nello specifico erano le provincie di Isernia, Campobasso e Frosinone la vera culla dell'antica arte del gelato. Si stima, infatti, che almeno i 2/3 dei commercianti provenissero da quelle città, racconta de Maret. Oltre a posizionare i loro carretti nei sobborghi distanti dal centro, erano anche presenti in Boulevard Anspach, Rue Neuve, Place de Brouckère, Boulevard du Nord, Place de la Chapelle, Rue de l'Évêque e Fossé-Aux-Loups. I venditori italiani erano facilmente riconoscibili: i loro carretti erano semplici, fatiscenti e contenevano numerosi errori ortografici nelle insegne. I commercianti belgi, invece, erano più ricchi, dotati di carretti lussuosi decorati e non mancavano di distinguersi anche grazie alla musicchetta che accompagnava le loro vendite.

La tradizione di vendere il gelato nei carretti ambulanti è sopravvissuta nel tempo e ancora oggi è possibile vederne alcuni nelle piazze di Bruxelles e nelle vie più caratteristiche.



IL GELATO AUTENTICO DI GLACIER ZIZI

LA STORIA DI UNA TRADIZIONE

Bruelles è disseminata di antiche gelaterie che hanno fatto la storia del gelato. Questo prodotto ha visto numerosi cambiamenti: da dessert ad accompagnamento e connubio con le gauffres. Anche i gusti sono cambiati e sempre più persone preferiscono il salato al dolce, soprattutto i belgi. Tra i vari gelatai storici di Bruxelles, abbiamo intervistato Zizi che con il suo savoir-faire ha saputo conservare la tradizione del gelato all'italiana adattandolo alle richieste dei clienti.

Glacier Zizi, gelateria a conduzione familiare, fu fondata nel lontano 1948 da Gabriel Izzi. Quest'ultimo, proveniente dal Lazio, come tanti suoi concittadini emigrati, cominciò la sua attività come venditore ambulante di gelato, che svolgeva solitamente nelle vie del quartiere di Uccle sul suo carrettino, il famoso Glacier Izzi, diventato Glacier Zizi per l'ironia dei giovani passanti. Questo soprannome segnò la sua storia; Gabriel Izzi decise di adottarlo all'apertura della gelateria in rue de la Mutualité a Bruxelles. Inizialmente fu una piccola gelateria che nel dopoguerra vide il primo momento propizio e tuttora continua la sua espansione sotto la gestione attuale del quarto discendente, Jean Christophe Pacitti. Lo sviluppo dell'attività si evince anche dall'apertura, circa due anni fa, del nuovo punto vendita nella galleria Wellington a Waterloo.

Ciò che contraddistingue questo successo è sia il savoir-faire trasmesso di generazione in generazione quanto l'orgoglio e la cura per questa tradizione di lunga data.



“Il punto forte del gelato all'italiana, racconta Pacitti, non è racchiuso nel nome stesso, bensì nell'arte della sua preparazione, utilizzando solo prodotti freschi di provenienza autoctona, nocciole piemontesi, pistacchio siciliano, vaniglia del Madagascar e senza ricorrere all'uso di basi industriali.”

Rispettando la tradizione si continua la ricerca dell'innovazione, creando un connubio unico che si rispecchia nella varietà dei gusti, circa 250 all'anno e fino ad un massimo di 25 gusti al giorno, che cambiano nell'arco di 48 ore. *“I mastri gelatai giocano con la materia prima, spiega Pacitti, mescolando la frutta con le spezie, richiamando i gusti di vari cocktails, lavorando i formaggi (ricotta, mascarpone, mozzarella) per offrire un prodotto artigianale, fresco e di qualità. Questa creatività risponde alle preferenze del consumatore belga quanto internazionale, più incline alla classicità, e di quello italiano, incuriosito quasi sempre dalla novità, dando vita a gusti ordinari, come cioccolato, crema e più stravaganti, come wasabi e champignons.”*



IL GELATO IN LUSSEMBURGO: LAURA FONTANI

FONDATRICE E PROPRIETARIA DELLA GELATERIA "BARGELLO" E VINCITRICE DEL PREMIO "MIGLIORE CREATORE D'IMPRESA NEL SETTORE DELL'ARTIGIANATO 2016".

Il 24 novembre presso la sede della BGL BNP Paribas, Laura Fontani, proprietaria della gelateria "Bargello", ha ricevuto il premio di "Migliore creatore d'impresa nel settore dell'Artigianato 2016".

Il premio, organizzato ogni due anni dalla "Chambre des Métiers" in collaborazione con BGL BNP Paribas, ha l'obiettivo di incoraggiare e ricompensare coloro che hanno intrapreso con successo l'avventura imprenditoriale nel settore dell'artigianato a Lussemburgo.

Al concorso, giunto alla quarta edizione, hanno partecipato circa una trentina di candidati che sono stati giudicati in base all'originalità del progetto imprenditoriale e al successo commerciale e finanziario dell'impresa.

Di seguito, Laura Fontani ci elenca i fattori che hanno decretato il successo della sua attività fino all'ottenimento del premio "Migliore creatore d'impresa nel settore dell'Artigianato 2016".

L.F. Il fattore principale che ha decretato, a mio avviso, il successo della mia attività è l'ottenimento del premio come "Migliore creatore d'impresa nel settore dell'Artigianato 2016" è stato l'originalità del progetto imprenditoriale.

Il mio obiettivo, infatti, non era soltanto quello di produrre un gelato di ottima qualità in un ambiente che rievocasse lo stile italiano ma di considerare anche tutto ciò che ruota intorno ad esso, dalla presentazione alla distribuzione del prodotto.



Sono partita in pratica dalla tradizione di famiglia cercando di rinnovare sia le ricette che l'approccio al mercato.

Un aspetto estremamente importante è la scelta di ingredienti naturali, ricercati, certificati e di altissima qualità. Ho cercato nel limite del possibile di sposare la filosofia del "kilometro zero". I prodotti base, come il latte e la panna, sono infatti acquistati direttamente qui in Lussemburgo, mentre le eccellenze italiane, come i pistacchi, le mandorle e le noccioline vengono importati dall'Italia.

Uno degli obiettivi alla base del mio progetto imprenditoriale è sempre stato quello di cercare di raggiungere il cliente attraverso diverse modalità.

Attualmente, le modalità di distribuzione sono cinque: il punto vendita principale, situato a pochi passi da place de Paris, esattamente in 13-15 rue du Fort Elisabeth, le Sweet Bike presso la Villa Vauban, il Mudam, il Museo della Storia della Città di Lussemburgo e il Parco Klein, il punto vendita all'interno del prestigioso Concept Store "Smets", la distri-



buzione presso il Cora City Concorde a Bertrange, Monoprix, Pall Center, Galerie Auchan attraverso accordi di partenariato ed, infine, l'organizzazione di eventi ad hoc.

La novità assoluta è che a partire dal mese di dicembre la gelateria il "Bargello" inizierà ed effettuare le consegne a domicilio grazie ad un partenariato con la società Wedely.com. Sarà possibile, infatti, ordinare tramite internet il gelato stando comodamente seduti sul divano e senza dover uscire da casa.

L'obiettivo principale e la sfida più importante è fare in modo che il gelato venga considerato un'alternativa al dessert, che diventi in pratica un'abitudine e non qualcosa che venga consumato soltanto in estate.




BARGELLO®
 L'ARTE DEL GELATO FIORENTINO

13-15, rue du Fort Elisabeth
 L-1463 Luxembourg
 Tel: + 352 26 29 60 97
 E-mail: gelato@bargello.lu
 Website: www.bargello.lu
 Facebook: Glacier Bargello

Aperto dal martedì alla domenica, dalle 12:00 alle 19:00

A BRUXELLES UNA NUOVA START UP NEL SETTORE DEL GELATO

"È stato per la forte presenza della comunità italiana a Bruxelles ed il grande consumo di gelato in Belgio che ho deciso di investire nel settore della gelateria".

Edoardo Menichelli, giovane ragazzo romano classe '95, ventuno anni soltanto, è un giovane imprenditore nella città di Bruxelles. *"È un settore nella quale vale ancora la pena di investire"*, racconta, parlando della gelateria che aprirà ad inizio 2017 presso la Galerie du Cinquantenaire, il prestigioso centro commerciale di Merode, situato a due passi dalle Istituzioni europee.

Formatosi a Roma con il maestro gelatiere Mirko Stortini e poi presso la prestigiosa Carpigiani University, Edoardo è l'esempio di quella giovane imprenditoria, che grazie ai fondi erogati dall'Unione europea per i Giovani Imprenditori,

è riuscito ad esportare all'estero una delle più antiche ed apprezzate tradizioni italiane.

Coronando il sogno di aprire il suo *"Le Dodì"*, questo sarà il nome della gelateria, ad accogliere la clientela ci sarà un vero e proprio laboratorio a vista. *"Con materie prime provenienti dall'Italia e senza ricorrere a semilavorati o paste di tipo industriale"*, realizzerà così Edoardo, il suo gelato, lavorato nel pieno rispetto della tradizione italiana.

"Mi sono avventurato in questa strada" dice, ma non si è trattato in realtà di un vero e proprio salto nel vuoto. Il gelato italiano infatti, da sempre apprezzato in larga parte del mondo, è sinonimo di qualità. Rappresentando una certezza, trova nel Nord Europa, quindi anche a Bruxelles, un mercato molto fertile.



IL GELATO : LE PLUS GIVRÉ DES DESSERTS!

Il y a 8 ans, Daniela Bastianelli, fille et nièce de glaciers italiens, reprend, avec son mari Jean-Christophe, les rênes de l'entreprise familiale en y apportant une touche de modernité. Ouvert toute l'année, «A Cortina» fonctionne à plein régime même par temps frais. Pas de doute : si la glace rafraîchit les palais en été, elle réchauffe les cœurs en hiver!

Racontez-nous comment est né «A Cortina»?

Mes grands-parents paternels étaient glaciers en Italie. Lorsqu'ils ont émigré en Belgique en 1932, ils ont ouvert «A Cortina». Mon père avait un sens olfactif infaillible et une véritable passion pour son travail, ce qui l'a amené à créer de nouveaux parfums et à conquérir la 3^{ème} place d'un concours européen grâce à sa crème glacée à la vanille. Mon mari a dû travailler durement pour maintenir le niveau de qualité de la glace de mon père.

Votre commerce est une entreprise familiale. Comment les tâches sont-elles distribuées?

Je pense que le métier de glacier est un peu comme celui d'un chimiste: il faut peser les ingrédients et doser les bonnes proportions. Mon époux est parfait dans ce rôle. Je suis de nature plus créative, c'est pourquoi je m'occupe des décorations et des cakes design. Mais nous ne sommes pas seuls. Nos employés nous aident beaucoup et pendant l'été, nous prenons en stage des jeunes qui souhaitent apprendre le métier. Les premiers jours, nous leurs faisons découvrir le laboratoire et le magasin et leurs enseignons comment prendre soins des produits et des clients.

Est-il vrai que, contrairement aux mœurs italiennes, les Belges apprécient de déguster une bonne glace toute l'année et en particulier en hiver?

Ce n'est pas seulement une question de goût, bien que l'on doit admettre que les belges sont plutôt gourmands. Généralement une glace est beaucoup plus froide que la température ambiante en hiver. Selon moi, manger une

glace quand il fait froid donne une sensation de chaleur. Qui plus est, en hiver la glace fond beaucoup moins rapidement. On peut donc prendre son temps pour la déguster tranquillement.

A l'approche des fêtes de fin d'année vous constatez une nette augmentation des commandes de desserts glacés à emporter?

Depuis plusieurs années, on constate que la glace s'invite toujours plus à nos tables à chaque occasion festive et plus particulièrement à Noël. En Italie la bûche traditionnelle que l'on trouve dans le commerce est principalement composée de génoise roulée et fourrée de ganache. En Belgique, on trouve de plus en plus de bûches de Noël glacées. Chez "A Cortina", nous réalisons des bûches de Noël originales réalisées à l'aide d'un moule dans lequel la glace est versée puis recouverte de chocolat ou de gelée. Nous accordons une attention particulière au décor composé de fruits, de gelée et de figurines en chocolat. Chaque année à Noël, mon mari et moi tenons à proposer une bûche originale et différente de l'année précédente en choisissant des parfums et des décors surprenants. En effet, un dessert de Noël se doit d'être le plus joyeux et le plus coloré possible!



I «GENITORI» DEL MONELLO

SAVEURS ET GOURMANDISES ITALIENNES

Il Monello nasce il 30 giugno 2014 partecipando, con successo, al progetto Open Soon lanciato da Atrium, l'Agenzia Regionale per il Commercio di Bruxelles. I suoi "genitori", Roberta e Alessandro Maretti, sono originari di Arona (NO), ma dall'età di 7 e 3 anni vivono a Bruxelles.

I fratelli sono naturalizzati belgi, ma si sentono italiani specialmente nel rapporto col cliente: *"Ci distinguiamo dagli altri per la nostra apertura – racconta Roberta – a cominciare dai gusti del gelato, che produciamo su richiesta del cliente, come quello alla viola, in occasione del Brussels Garden Festival o al whisky e sciroppo d'acero per l'Ambasciata Canadese."* *"Inoltre – continua Roberta – al Monello c'è anche un spazio dedicato alle feste e ai giochi dei più piccoli e, di tanto in tanto, perfino un atelier per mostrare ai bambini come nasce il loro amatissimo gelato."* *"Per di più – conclude – abbiamo scelto di offrire ai frequentatori dei tanti negozi e uffici sulla Chaussée de Charleroi o nella vicina Place Stéphanie anche arancini, lasagne e altre specialità della tradizione italiana, che ci arrivano giornalmente, grazie alla collaborazione con due ristoranti italiani, ovviamente anch'essi operanti qui a Bruxelles"*.

Sempre parlando della clientela, Roberta confessa che l'80% è costituito da habitués italiani, ma che grazie a Facebook, o sola-



mente con il *bouche à oreille*, sono in costante aumento anche i consumatori belgi. *"In un giorno d'estate a pieno regime siamo arrivati a 600 persone al giorno!"* Nonostante il traguardo, a detta loro sorprendente, Roberta e Alessandro non si risparmiano e tra gli acquirenti vedono anche 7 ristoranti a Bruxelles e 1 a Leuven, per i quali, ogni settimana, preparano i loro semi-freddi.

Gelato in cono, coppa o in vaschetta da asporto, macarons ripieni di cremosissimo semifreddo e gaufre preparate al momento, ma anche sorbetti, grattachecche (granite) e veri milkshake col gelato. Il Monello accontenta proprio tutti, a partire dalla scelta degli ingredienti: *"Fatta debita eccezione per nocciole e pistacchi del Piemonte e per mandorle e cassata di Sicilia, il latte è prodotto in Belgio e proviene da una filiera controllata, così come la panna e la maggior parte della frutta."* *"E in Belgio – aggiunge Alessandro divertito – sono in pochi a sapere che il Fiordilatte, oltre ad essere la base di ogni gelato, è anche il gusto per eccellenza!"* Dal Monello, infatti, è uno dei tre cavalli di battaglia insieme a Choco-orange e al densissimo sorbetto al cioccolato.

Alessandro confessa che l'impulso più forte ad intraprendere questa attività, dopo svariati lavori alle dipendenze, è stato quello di lavorare per sé stesso. *"È stata durissima e di questo ci avevano avvertito, ma una volta presi il coraggio e la decisione di iniziare, tutto è avvenuto come per destino."* *"Fondamentale quanto fortuito è stato l'incontro con Francesco Suppa – aggiunge Alessandro – un vero maître glacier, tra i primi ad aprire una vera gelateria artigianale vicino alla Grand Place e, soprattutto, l'unico che poteva non solo insegnarmi il mestiere, ma anche trasmettermi l'arte di fare il gelato."*

Parlando del futuro, Roberta e Alessandro non disdegnano l'idea di poter raggiungere, tra qualche anno, anche la grande distribuzione, ma di sicuro stanno pensando ad un altro *Monello*, in prossima apertura a Bruxelles.



MEGAVINO

IL SALONE DEL VINO PIÙ FAMOSO DEL BENELUX

Giunto alla sua 18ª edizione, “Megavino” è tornato anche quest’anno, dal 21 al 24 ottobre, presso Bruxelles Expo. Trattandosi di uno dei più noti saloni del vino del Nord Europa, nonché il più famoso evento enologico dell’intero Benelux, Megavino non poteva non richiamare a sé la folta schiera dei produttori italiani di vino.

Grande risalto, infatti, è stato concesso dalla stampa belga alla rappresentanza italiana presente all’evento. Intervenuta con oltre 50 produttori di vino, l’Italia in questa edizione 2016 della rassegna, ha guadagnato uno spazio espositivo pari a quello della Francia. Come ogni anno infatti, sono



state le “grandi potenze” vitivinicole mondiali di Italia, Francia e Spagna ad aggiudicarsi in fiera il maggior numero di stand espositivi.

Altra importante novità sul versante italiano, è stato l’allestimento di un’area “Italia”. Organizzata per l’occasione



dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana, avendo iniziato da quest’anno un’importante collaborazione con questa storica manifestazione, tale area è stata dedicata alle eccellenze del Bel Paese. Grande attenzione e risalto è stato dato a degustazioni di vino e bevande alcoliche, ma anche di olio ed olive e di prodotti da aperitivo.

Il pacchetto di partecipazione, all’interno dell’area gestita dalla Camera di Commercio Belgo-Italiana prevedeva uno stand completamente attrezzato, utile per favorire incontri B2B. Con la possibilità di utilizzare la cucina per preparare degustazioni, si sono svolte, in una zona dedicata all’interno del salone, presentazioni di prodotti e workshop.

Particolare enfasi, in questa edizione, è stata posta su eventi, degustazioni e sui concorsi all’interno del salone stesso. Megavino è stata dunque la grande occasione per permettere alla propria impresa di espandersi e far conoscere la propria azienda, consolidandone la presenza nei territori del Benelux.

CONTACT



STEFANIA BETTI

☎ 0032 2 431 23 18

betti@ccitabel.com

RECEVOIR UNE BOURSE DÉDIÉE AUX ENTREPRENEURS, OUI C'EST POSSIBLE!

Le programme Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs présenté aux affiliées du réseau Diane



L'Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs est un programme d'échanges transfrontaliers qui offre aux nouveaux entrepreneurs la possibilité de se former auprès d'entrepreneurs chevronnés à la tête de PME de différents pays participants. Cet échange d'expériences permet aux jeunes entrepreneurs d'acquérir, au contact d'un entrepreneur expérimenté, les compétences indispensables à la bonne gestion d'une petite ou moyenne entreprise. L'entrepreneur d'accueil bénéficie quant à lui d'un regard neuf sur son entreprise. C'est également l'occasion pour lui de coopérer avec des partenaires étrangers ou d'en savoir plus sur de nouveaux marchés.

Le 25 octobre 2016, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne, organisation intermédiaire du programme depuis 2009 au sein du partenariat OPEN EYE, organisait dans ses bureaux une présentation avec quelques affiliées du réseau Diane, le réseau d'affaires au féminin promu par UCM qui soutien et défend des

femmes indépendantes et chefs d'entreprises. Grace à cette rencontre, les participantes ont non seulement partagé leurs différentes expériences concernant le monde de l'entrepreneuriat mais aussi pris connaissance des opportunités offertes par le programme européen Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs.

ANNE-SOPHIE DE CLERCQ: «L'ERASMUS POUR SE DEMARQUER»

Lors de la présentation du Vice-Secrétaire Général, Marco Iacuitto, aux affiliées du réseau Diane, nous avons rencontré Anne-Sophie De Clercq, jeune indépendante complémentaire qui nous révèle les étapes de la création de son activité et ses projets pour l'avenir.



Traductrice, philologue, linguiste, vous avez une forte passion pour les langues.

Parlez-nous de votre parcours professionnel et en particulier de la création de votre activité Owlet.

Effectivement, je suis passionnée par les langues, mais aussi par les relations interculturelles, le commerce international et le marketing. Après avoir travaillé pendant 4 ans dans un laboratoire de linguistique, j'ai eu envie de me lancer un défi en faisant ce que j'aimais vraiment et j'ai donc créé mon activité: Owlet. J'ai d'abord proposé des services de traduction (anglais et espagnol vers le français, dans les domaines de l'art, des sciences humaines, du marketing, de l'international et de la communication) et de correction (en français uniquement, dans des multiples domaines).



Ensuite, j'ai eu l'opportunité de me former au commerce international par le biais du programme Explort. Après un stage de trois mois en entreprise et à l'étranger (Madrid, Barcelone, Valence), j'ai réalisé que les PME qui souhaitent s'internationaliser ont besoin d'être guidées dans leurs démarches (études de marché, contacts en langue étrangère, traduction des supports, etc.). J'ai donc ajouté une corde à l'arc d'Owlet: la consultance linguistique, culturelle et commerciale. Pour faire simple, à travers mes trois services, je me positionne comme la partenaire linguistique des (T)PME, des institutions et des particuliers.

Avez-vous rencontré des difficultés pour lancer votre activité en Belgique?

Mon activité est en phase de lancement car je n'ai pas encore atteint les objectifs financiers que je m'étais fixés. Dans les domaines que j'ai choisis, la concurrence est rude et le bouche à oreille est essentiel. Il faut donc prendre son mal en patience pour se spécialiser, convaincre les clients et établir une activité pérenne!

Pensez-vous que le programme Erasmus pour Jeunes Entrepreneurs puisse vous aider à réaliser votre ambition? Comment?

Je suis convaincue que le programme pourrait être bénéfique à mon activité. En effet, il offre la possibilité d'apprendre d'un collègue et de créer un réseau international, deux éléments indispensables au développement de mes compétences (linguistiques, culturelles et commerciales) et donc de mon activité (création de partenariats et de relations clients).



Selon vous, la participation au programme pourrait-elle vous permettre de vous démarquer de manière compétitive sur les marchés concurrentiels de la traduction et de la consultance?

La participation au programme devrait me permettre de me démarquer à la fois dans mes services de traduction et dans ceux de consultance. En effet, l'expérience de terrain, la découverte de nouvelles pratiques et la création d'un réseau à l'étranger sont trois atouts de première importance qui devraient me permettre d'apporter une expertise unique à mes clients et de faire grandir mon activité.

Dans quel pays souhaiteriez-vous effectuer le séjour?

Le Royaume-Uni serait mon premier choix car il s'agit d'un de mes marchés cibles, mais un autre pays anglophone comme l'Irlande ou Malte me conviendrait également. J'ai d'ailleurs déjà repéré quelques entreprises potentiellement intéressantes.

Dans quelle mesure pensez-vous que votre éventuel entrepreneur d'accueil puisse bénéficier d'un regard neuf pour le développement de son entreprise lors d'une collaboration avec vous?

Mon parcours atypique m'a permis de devenir polyvalente, ouverte et créative. Ces atouts sont indispensables dans une carrière entrepreneuriale. De plus, je suis une personne dynamique et déterminée qui n'a pas peur de mener plusieurs projets de front. Je suis donc prête à affronter les différents défis qui se présenteront à l'entrepreneur d'accueil durant le séjour.

CONTACT



MARCO IACUITTO

☎ 0032 2 230 20 13

iacuitto@ccitabel.com

RIVA DEL GARDA : MEETING DES CHAMBRES DE COMMERCE ITALIENNES A L'ETRANGER

Du 22 au 25 octobre 2016 *Riva del Garda* accueillait la 25^{ème} «Convention Mondiale» des Chambres de Commerce italiennes à l'étranger, organisée cette année par Assocamerestero et les Chambres de Commerce de Trente et de Bolzano.

Le lundi 24 octobre, après deux jours de travail interne, s'est tenue la partie publique consacrée à une analyse sur la croissance des entreprises italiennes et les partenariats internationaux.

Le mardi 25 octobre, la Chambre de Commerce Belgo-Italienne a rencontré 25 entreprises italiennes intéressées par le marché belge et par de nouvelles opportunités commerciales.



A CROSS-CHAMBER COOPERATION FOR THE YOUNG PROFESSIONALS NETWORKING NIGHT

The Belgian-Italian Chamber of Commerce is constantly involved in the management of networking events to create a link among international students, Alumni, young and senior professionals, entrepreneurs and EU experts based in Brussels.

Therefore the CCBI took part for the second year to the organization of the fourth edition of the Young Professionals Networking Night Event, held on October 20th at the BNP Paribas Fortis in Brussels. An outstanding opportunity for young entrepreneurs and professionals coming from different nationalities, careers and industries to link up among each other in an event organized by more than thirteen international and local Chambers of Commerce based in Brussels and from across Belgium.



The event featured not only a speed networking session, but also a crowdfunding workshop where Charles-Albert de Raditzky, COO and Co-founder of Mymicroinvest, and Tarik Hennen, Co-founder of Smartflats, shared their experience in the crowdfunding sector for start-ups and new enterprises: the workshop has been moderated by Philip Van Steenwinkel of Stibbe.

After the crowdfunding workshop, the speed networking game took place, dragging the participants into a very funny role-playing session in order to encourage the exchange of information and the network expansion among the young entrepreneurs and professionals.

It has been an interesting event not only for the entrepreneurs, but also for our students of the IMES: this event has been an opportunity to see how networking works here in



Brussels, to enrich one's network and also to know professionals in one's own sector of interest not only for newcomers but also for «veterans» of the networking environment.

At the end of the speed networking session, a business card raffle took place and the lucky entrepreneurs and professionals whose business cards were drawn won prizes offered by the sponsors.

The **Young Professional Networking Night Event** of 2016 has been a success, thanks to the hosts, the organizers and the participants: we are already looking forward the next YPNN Event, held in 2017!

Nowadays, the 13 international and local Chambers of Commerce based in Brussels and from across Belgium involved in the organization of the YPNN are: American Chamber of Commerce in Belgium, American Chamber of Commerce to the European Union, Belgian-Chinese Chamber of Commerce, Belgian-Italian Chamber of Commerce, Belgium-Japan Association and Chamber of Commerce, Brussels Chamber of Commerce, International Chamber of Commerce in Belgium, Arab-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce, Chamber of Commerce Canada-Belgium-Luxembourg, Official Spanish Chamber of Commerce in Belgium and Luxembourg, The Belgian-Luxembourg-German Chamber of Commerce, The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce for Russia and Belarus, The Dutch Chamber of Commerce for Belgium and Luxembourg.

«BUSINESS-EDUCATION ALLIANCES: ARE WE THERE YET?» NETWORKING EVENT IN BRUSSELS

What can help achieving higher links between businesses and higher education? How does the European Commission support these alliances?

These two questions have been the cornerstone of the networking event for EU professionals, start-uppers, entrepreneurs, EU project managers and policy advisors which took place at the Espace BMPB in Brussels on Thursday, November the 24th. This was the fifth of the continuing series of occurrences organised by the CCBI – Belgian-Italian Chamber of Commerce in the framework of the IMES – International Master in European Studies (www.europeanmaster.net): the aim of these appointments is to draw together different professionals from the network of the CCBI who might not otherwise have an opportunity to interact, as the IMES current students/Alumni, project partners, members, and network of entrepreneurs.



The event started with a conference, moderated by Ms. Federica Morra of the European Desk of the Belgian-Italian Chamber of Commerce: she asked the panellists to help her to connect the dots between the two worlds of business and higher education, in order to leave the guests some food for thought and something they could really benefit of in the sector of entrepreneurial education. Ms. Glória Nunes Rodrigues, Policy Officer working at the European Commission, explained some of the DG Education and Culture's initiatives supporting the University-Business Cooperation and entrepreneurship education. She underlined that the European Commission works as a link between the education and the business world, helping the two parts in their phase of alliance building thanks to several projects in the education of future entrepreneurs. The Commission is working on the reduction of



youth unemployment, but in order to achieve this it needs new people, new prepared and highly educated people trained for this changing and challenging market; there are several initiatives of the EU Commission about linking the higher education institutions and the business reality, like UB Forum (a platform created for structural dialogue between stakeholders allowing exchange, discussion, sharing of good practices and mutual learning) and Thematic Fora (the Erasmus + forum) and the HEInnovate platform.

The event also featured a video presentation of smarteam (www.smarteam.net), an Italian start-up based in the Marche Region, which offers various consulting services to firms and privates interested in EU projects and in opening an enterprise connected with the EU world. Smarteam and the CCBI are working together for the launch of a new training course for business model management and EU funding for SMEs and start-ups, held in February 2017 in Brussels.

In the end Mr. Marco Iacuitto, Deputy Secretary General of the Belgian – Italian Chamber of Commerce, presented the Erasmus for Young Entrepreneurs (www.erasmus-entrepreneurs.eu): this EU-funded project offers the possibility to new entrepreneurs to get a chance to meet new business partners and learn from professionals. The concept of the project is a win-win collaboration between the new entrepreneur and the host entrepreneur.

The networking cocktail that followed hosted more than 150 participants to meet and to boost the beginning or the enhancement of new professional relationships. The pictures of the event are available on the CCBI's Facebook page with the hashtag #IMESnetworking.

CONTACT



FEDERICA MORRA

☎ 0032 2 534 45 79

morra@ccitabel.com

/

M

E

S

INTERNATIONAL
MASTER *IN*
EUROPEAN
STUDIES



WWW.EUROPEANMASTER.NET

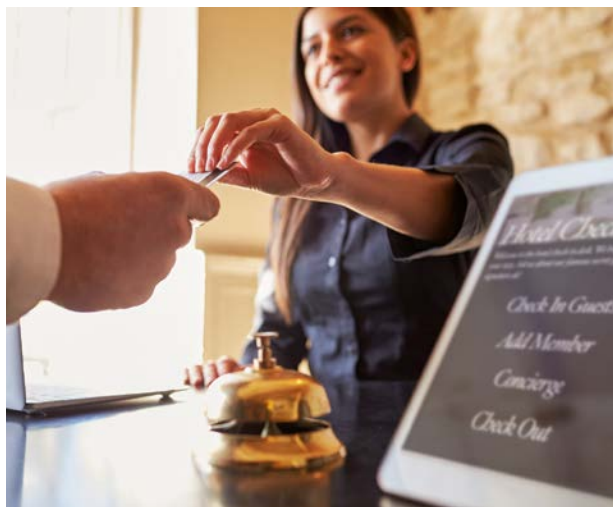
PROJECT MANAGER AND
EU FUNDING CONSULTANT

/ INTENSIVE FULL TIME: *from 03/04 to 29/06/2017*
/ EVENING AND WEEKEND: *from 23/02 to 06/07/2017*

STRENGTHENING THE IMAGE OF CAREERS IN THE TOURISM SECTOR

A NEW EUROPEAN PROJECT IS STARTING: IdEATE

The Belgian-Italian Chamber of Commerce increases its strong experience with the implementation of a new European project in the field of tourism: "IdEATE - Improved Employability and Apprenticeship in the Tourism Sector".



Started on 1st November 2016, "IdEATE" is the first EU-pilot project in the field of tourism that aims at facilitating the uptake of high quality jobs, apprenticeships and traineeships in the tourism sector across the EU.

The project responds to the call of the European Commission to encourage a coordinate approach for initiatives linked to tourism with the aim of increasing its competitiveness and its capacity for sustainable growth. Among the challenges of the European tourism sector, such as seasonality and ageing of population, that are the result of a fast-changing worldwide economy, this project focuses on jobs' demand and supply.

"IdEATE" involves a high number of target groups representatives among jobseekers, prospect employers, tourism businesses and SMEs, tourism education providers, local and regional authorities and policy decision-makers.

The project consortium relies on a strong partnership that includes travel, hospitality and tourism industry associations at European, national and regional level, herein represented by Federturismo and Eurogites. It is likewise worth mentioning the role of Gambero Rosso, leader brand in the wine and food sector in Italy, to design and deliver tourism career pathways within the project.

In addition to the Belgian-Italian Chamber of Commerce, another Chamber takes part in the project, the Italian Chamber

of Commerce in Lyon. Acting at local, transnational or European level, the associations represent a strong point of reference for the implementation of European projects within their fields of competence.

Representing a link among tourism SMEs and public stakeholders responsible for policies and funding in the tourism sector, they therefore enable the dissemination of the projects results and outputs.

Europe: the world's N°1 tourist destination

As outlined in the June 2010's Communication adopted by the European Commission, keeping Europe the world's top tourist destination is one of the new EU priorities set out in the "Europe 2020" strategy.

Tourism plays an important role in the EU because of its economic and employment potential, as well as its social and environmental implications.

According to the United Nations World Organisation (UNWTO) analysis, the EU is a major tourist destination, with five of its Member States among the world's top 10 destinations in 2014 (in order of percentage: France, Spain, Italy, Germany and United Kingdom).

Having registered more than 600 million international arrivals in 2015 and over 12 million individuals employed in 2014, the European tourism industry generates over 5% of EU GDP, a figure that is steadily rising.

International tourist arrivals						
Rank	Series	(million)		Change (%)		
		2014	2015*	14/13	15*/14	
1	France	TF	83.7	84.5	0.1	0.9
2	United States	TF	75.0	77.5	7.2	3.3
3	Spain	TF	64.9	68.2	7.0	5.0
4	China	TF	55.6	56.9	-0.1	2.3
5	Italy	TF	48.6	50.7	1.8	4.4
6	Turkey	TF	39.8	39.5	5.3	-0.8
7	Germany	TCE	33.0	35.0	4.6	6.0
8	United Kingdom	TF	32.6	34.4	5.0	5.6
9	Mexico	TF	29.3	32.1	21.5	9.4
10	Russian Federation	TF	29.8	31.3	5.3	5.0

Source: World Tourism Organization (UNWTO) ©.

CONTACT



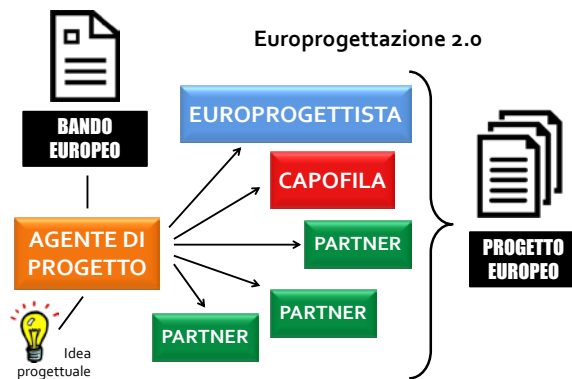
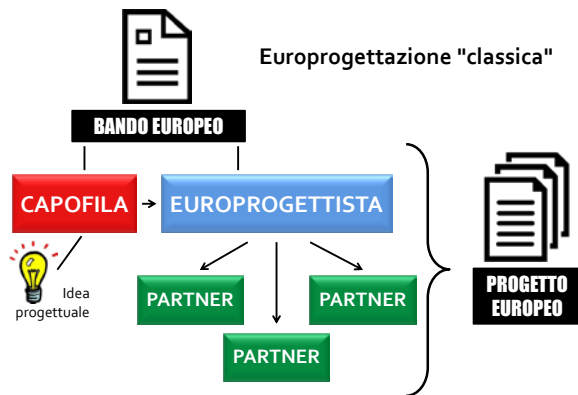
LUCIA SINIGAGLIA

☎ 0032 2 609 00 81

lucia@ccitabel.com

AGENTE DI PROGETTO: IL FUTURO DELL'EUROPROGETTAZIONE

C'è una nuova figura professionale che si sta affermando a Bruxelles nel settore dell'europrogettazione e che presto emergerà anche negli altri Paesi: l'agente di progetto. A differenza dell'europrogettista "classico" che scrive progetti su incarico di imprese, enti o associazioni, l'agente di progetto, esperto di project scouting, si rivolge invece ad una pluralità di attori ai quali propone la sua idea progettuale.



Crea il partenariato, ne individua il capofila, identifica uno o più europrogettisti e coordina tutte le fasi della stesura del progetto, verificando che application form, report e comunicazioni siano conformi ad alti standard di qualità. L'agente si propone dunque come una figura dinamica, autonoma, con ampie conoscenze dei finanziamenti europei e capacità di elaborare idee progettuali innovative da proporre a partner internazionali. È un consulente che sviluppa reti di contatti a livello europeo, collaborando con imprese, start-up, spin-off, associazioni, enti locali, università, centri di ricerca e con... europrogettisti.

Negli ultimi due anni le Camere di Commercio italiane all'estero si sono avvalse anche di agenti di progetto per contribuire alla crescita del Sistema Italia a livello internazionale partecipando a trenta progetti europei e coinvolgendo centinaia di imprese ed enti nei settori più diversi. Per aumentare la partecipazione delle imprese e degli enti italiani nei progetti finanziati dalla Commissione europea, la Camera di Commercio Belgo-Italiana intende condividere la propria esperienza di Europrogettazione 2.0, formando nuove figure professionali che sappiano andare oltre l'Europrogettazione "classica" per diventare agenti di progetto.

In particolare, dal 6 al 9 febbraio 2017 si terrà un corso pilota di "Europrogettazione 2.0", con una didattica sperimentale ma molto innovativa. Ad una prima fase di approfondimento delle relazioni con le Istituzioni europee, di sviluppo di reti e di pianificazione dell'informazione, la seconda parte del corso viene condotta da un agente di progetto di successo che lo scorso anno ha "vinto" otto progetti europei, facendo leva sulle sue capacità organizzative, di coinvolgimento, di networking, oltre che su una profonda conoscenza dei finanziamenti europei e dei programmi.

PROGRAMMA DEL CORSO

- **Le Istituzioni europee per l'Europrogettazione 2.0** (incontro presso la Commissione europea e il Parlamento europeo)
- **Europrogettazione 2.0: budget, reti e partenariati**
- **Le lobby europee nell'Europrogettazione 2.0**
- **Aspetti contrattuali dell'agente di progetto**
- **L'agente di progetto nell'Europrogettazione 2.0**
 - Esempi di progetti vinti con l'Europrogettazione 2.0
 - Costruire un progetto europeo dal punto di vista di un agente di progetto
 - Il monitoraggio intelligente dei programmi europei
 - Idee vincenti 2.0
 - Includere (ed escludere) i partner
 - Trovare e coordinare uno o più europrogettisti
 - Le gestione del progetto vinto: il supporto dell'agente di progetto
 - I prossimi bandi in scadenza
 - Da dove cominciare
 - Sulla base di un bando aperto si affronterà la costruzione di una proposta progettuale 2.0: application form, modulistica, idea, presentazione

CONTACT



MATTEO LAZZARINI
lazzarini@ccitabel.com

EXPLO

EXPLORATION DU MONDE

BELLA ITALIA

LES GRANDS LACS DU NORD

Film présenté par Mario Introia
En salle du 6 janvier au 8 mars 2017

La nature célèbre souvent de somptueuses noces : celles des grands lacs de l'Italie du Nord n'ont jamais cessé d'enchanter le voyageur, depuis les Romantiques en quête de dépaysement et d'inspiration jusqu'à l'aristocratie européenne venue y trouver un lieu de villégiature privilégié.

Au pied des Alpes et dominant la plaine lombarde, les 3 plus grands lacs italiens exercent tous sans exception, un fantastique pouvoir d'attraction. C'est que le lac Majeur, le lac de Côme et le lac de garde, enchâssés comme autant de pierres précieuses dans l'écrin de l'arc alpin, offrent à l'Italie ses plus beaux paysages, tout en échappées, en balcons et corniches.



Un charme qui n'a pas échappé aux grands conteurs de la littérature : Sand, Manzoni, Stendhal, Flaubert, aux musiciens : Puccini, Rossini, Verdi, Bellini, aux réalisateurs Visconti, Hitchcock, aux artistes, et célébrités : Rita Hayworth, Frank Sinatra, Maria Callas et plus récemment Georges Clooney, entres autres. Tous tombèrent amoureux de ces lieux, jusqu'à parfois s'y installer. Ce n'est donc pas un hasard si ses rives se sont ornées, au fil du temps, de somptueuses villas patriciennes telles des palais, qui rivalisent par l'élégance de leur architecture et le faste de leur jardin aux senteurs mêlées de camélias, de rosiers, de myrtes, d'orangers et de grenadiers.

Au Sud de ces grands lacs, de la plaine fertile du Pô, jusqu'à son embouchure dans l'Adriatique, vous découvrirez des villes au patrimoine artistique et historique exceptionnel : Crémone la ville du célèbre luthier Stradivarius, Vérone la ville la plus romantique du monde immortalisé par William Shakespeare, Padoue et sa basilique de Sainte Antoine à l'architecture unique au monde, et que dire de Venise, qui attire chaque année des millions de visiteurs du monde entier. Mario Introia nous entraîne dans un vertige émotionnel mais toujours passionnant où l'art de vivre reste un enchantement.

Mario Introia

Très tôt, il s'interroge sur le devenir de notre planète. Il milite en France avec les premiers mouvements pour la protection de l'environnement. Pour ce naturaliste de terrain, l'année 1974 est pour lui comme une nouvelle naissance. Tout commence par son premier voyage long-courrier qui l'emmène au Brésil via La Guyane française pendant 12 mois. C'est le point de départ d'une vocation de cinéaste naturaliste qui le conduira à la réalisation de nombreux documentaires sur quelques-uns des derniers grands espaces sauvages de la planète. Son combat ? Un militantisme insatiable pour la protection de la nature. Ses actions ? La communication, la publication et une véritable boulimie pour l'investigation. Ses terrains favoris ? L'Afrique Orientale, l'Arctique et une attirance irrésistible pour l'Amérique du Sud. Dans sa dernière réalisation sur les grands lacs de l'Italie du Nord, Mario Introia nous ouvre les portes de son pays pour mieux nous le faire aimer.

CONTACT

Exploration du Monde ASBL
Rue Gachard, 88 bte 2 - 1050 Bruxelles
TEL.: 02 648 38 10 FAX : 02 644 02 97
bureau@explorationdumonde.be - www.explorationdumonde.be

EXPLO

EXPLORATION DU MONDE

SAISON 2016-17



Bella Italia

les grands lacs du nord



PAR MARIO INTROIA

LE SAVOIR-FAIRE ITALIEN



WWW.ALFAROMEOLU

ER: Yann Chabert - Annonceur: FCA Belgium S.A. Rue Jules Cockx 12 a - 1160 Bruxelles RPM: Bruxelles BCG 0400354731 IBAN FCB BE 86 4829 0250 6150
Informations environnementales (réglement grand-ducal du 17/03/2005) www.alfaromeo.lu. Photos à titre illustratif et non-contractuelles.

4,2-8,5 L/100 KM 99-198 G CO₂/KM.

ALFA ROMEO **GIULIA**

autopolis
DRIVEN BY EXCELLENCE

ZONE D'ACTIVITÉS BOURMICH
L-8070 - BERTRANGE
Tél.: + 352 43 96 96 25 00
www.autopolis.lu



LA PERFORMANCE
DANS LES MOINDRES DETAILS



La meccanica delle emozioni

GARAGE CARDONI
RUE DE LUXEMBOURG, 214A
L-3515 - DUDELANGE
Tél.: +352 51 06 28
www.cardoni.lu