

MONACOIMPRESE

La rivista degli imprenditori italiani del Principato di Monaco
Le magazine des entrepreneurs italiens de la Principauté de Monaco

Inverno - Hiver 2017 

Panoramica del turismo *Tour d'horizon du tourisme*

L'impatto ambientale dell'estensione a mare
Urbanisation en mer et impact environnemental

La gestione collettiva bancaria a Monte-Carlo
La gestion collective bancaire en Principauté

www.monacoimprese.tm.mc

4,50 €



N° 37
2017 3 789760 704508

Guillaume Rose

Intervista Interview



Richard Marangoni

AIIM Eventi Événement



Cristiano Gallo

Incontro Rencontre



Sportello Italia

Le Fonti Awards 2016





Innovazione: perché scegliere il Principato

Innovation : pourquoi investir à Monaco

Il Principato di Monaco è uno Stato sovrano, neutrale e indipendente, dotato di istituzioni stabili, con un modello economico e sociale originale in cui l'assenza di debito pubblico e l'equilibrio strutturale di bilancio ne garantiscono la perennità; possiede una sicurezza interna sia per i residenti, sia per i turisti che rappresenta una delle priorità dell'azione governativa, così come un sistema scolastico, sociale e sanitario ad alto rendimento; un'economia diversificata e volta verso il futuro, dotata di una fiscalità moderata, con un

bacino di lavoro e di consumi dinamico, di cui beneficiano anche le vicine regioni italiane e francesi; e infine, una vita sportiva, culturale e ricreativa che associa il quotidiano a numerosi eventi di portata internazionale.

La 6a edizione de Le Fonti Awards, con il patrocinio della Commissione Europea e la partnership di Corriere Economia

Dunque un'economia, dinamica, reattiva, con strutture agili (confortata dagli ultimi dati sul PIL 2015: +5,4%) votata, in modo particolare, all'innovazione, nella quale le aziende più lungimiranti iniziano a investire.

Di questa forte tendenza, si è parlato lo scorso 15 novembre nel corso di "Innovazione a Monaco, perché investire nel Principato", un CEO Summit pomeridiano del convegno Le Fonti, il prestigioso evento giunto ormai alla VI edizione, nella cornice di Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana (Piazza Affari), con il patrocinio della Commissione Europea e la media partnership di Corriere Economia, che rappresenta un appuntamento imperdibile per la business community, in quanto riunisce leader d'impresa, studi

Tous ceux qui choisissent de vivre et de travailler à Monaco ont de nombreuses histoires à raconter pour expliquer leur décision. La Principauté est, avant tout, un État souverain avec des institutions stables, un modèle économique et un environnement social originaux où l'absence de dette publique et l'équilibre structurel du budget garantissent leur pérennité. Ce pays offre également une sécurité remarquable tant pour les résidents que pour les touristes, qui représente l'une des priorités du gouvernement. Elle possède ensuite un système scolaire, social et sanitaire de hautes performances; une économie diversifiée et tournée vers l'avenir, avec une fiscalité modérée; un bassin de travail et de consommation dynamiques, dont bénéficient aussi les régions italiennes et françaises voisines et, enfin, une vie sportive, culturelle et récréative qui associe le quotidien à de nombreux événements de portée internationale. Donc, une économie dynamique, réactive, avec des structures tournées vers l'innovation, et vers laquelle les entreprises les plus prévoyantes commencent à investir.

De cette forte tendance on a parlé le 15 novembre dernier au cours de «Innovation à Monaco, pourquoi investir en Principauté», un CEO Summit de la conférence « Le Fonti » au Palazzo Mezzanotte, siège de la Bourse de Milan (Piazza Affari) : un prestigieux événement arrivé à sa 6e édition, organisé sous le patronage de la Commission européenne, en partenariat-media avec le Corriere Economia. Un must pour le milieu des affaires, car il réunit les chefs de grandes entreprises, les cabinets d'avocats internationaux et les représentants de la haute finance.

Le débat, modéré par la journaliste Chiara Osnago Gadda, été animé par des invités qui, en Principauté, bénéficie d'un observatoire privilégié en tant que résidents, représentants de la communauté

legali ed esponenti dell'alta finanza.

Al dibattito, organizzato e moderato dalla giornalista Chiara Osnago Gadda, ha partecipato un ampio parterre di personaggi, che nel Principato gode di un osservatorio privilegiato in quanto o residenti ed esponenti della business community, o perché semplicemente legati ad esso da rapporti professionali, attuali e futuri: Fabrizio Carbone, presidente di Sportello Italia nel Principato di Monaco; Gabriele Tagi, amministratore di G&G Private Finance (Monte-Carlo); Valentina Cangiano, amministratrice di Style Lab Ltd; Andrea Realini, amministratore delegato di My Habitat; Francesco Festa, amministratore delegato di Hunting Heads Italia; Alessandro Bernazzani, direttore del marketing e della comunicazione di SCM Sim (la prima Sim quotata sul mercato AIM di Borsa Italiana), con un trascorso a Monaco di quattro anni nel settore bancario; Stefano Loconte, fondatore dello studio legale e tributario Loconte & Partners.

Emerge all'unanimità, dal giudizio dei relatori, che sono le aziende innovative e visionarie a puntare sul Principato. Ed esistono delle realtà che aiutano le aziende a muovere i primi passi per insediarsi. Sportello Italia nel Principato di Monaco, ad esempio, è un'associazione nata nel gennaio 2015, su iniziativa di imprenditori, liberi professionisti e noti esponenti della comunità italiana, che coadiuva le camere di commercio, i consorzi, le associazioni di categoria, gli enti fieristici e territoriali italiani per l'attuazione delle politiche di internazionalizzazione delle imprese, nonché le consorelle estere, al fine di costituire una rete capillare di interscambio tra le aziende e le istituzioni. Riconosciuta, infatti, dal governo monegasco, conta sul sostegno del ministero dello Sviluppo Economico, dell'ambasciata d'Italia nel Principato di Monaco, e del Monaco Economic Board (Monaco Chamber of Commerce / Monaco Invest) a cui è affiliata dal 31 marzo 2016. La stessa ha recentemente stretto un accordo di partenariato con un'importante associazione della Costa Azzurra, legata alla locale camera di commercio, a cui fanno riferimento oltre 40mila aziende operanti nella regione limitrofa. "Sportello Italia" afferma il presidente dell'associazione, Fabrizio Carbone "svolge una funzione di cerniera tra l'Italia e il Principato di Monaco sia per i soggetti italiani desiderosi di operare nel Principato, sia per quelli monegaschi che guardano al tessuto economico italiano. A tal riguardo, va rilevato che l'Italia è il primo partner commerciale del Principato, mentre circa un terzo del PIL monegasco è riconducibile alla locale comunità economica italiana (circa 2000 tra imprese, professionisti e dirigenti aziendali), a cui si aggiunge l'indotto proveniente dai turisti e i circa 4.500 lavoratori frontalieri del ponente ligure. Ad oggi, vale a dire in meno di due anni dalla sua costituzione, Sportello Italia ha portato avanti numerosissime iniziative in molti campi tra cui: Smart Made in Italy, missione economica presso il padiglione di Expo Milano 2015, missione economica di aziende del made in Italy a Monte-Carlo, invest in Italy real estate, tavole rotonde su temi economici per conto di primarie testate italiane, Positive Italian Brand, conferenze stampa e missioni economiche al Parlamento Europeo (sede di Bruxelles) e a Bucarest, convegno sul futuro del lifestyle management a Monte - Carlo".

Ma perché insediarsi a Monaco?

Secondo Gabriele Tagi, ad esempio, esistono diversi elementi che determinano la nascita e la crescita di imprese innovative in un paese, più o meno facili da analizzare sul piano razionale.

"Solo per ricordare alcuni di questi elementi" afferma Tagi "abbiamo

économique ou entrepreneurs liés au pays par des relations professionnelles : Fabrizio Carbone, président de Sportello Italia dans la Principauté de Monaco; Gabriele Tagi, directeur de G & G Private Finance (Monte-Carlo); Valentina Cangiano, fondatrice et co-directrice de Style Lab Ltd; Andrea Realini, administrateur-délégué de My Habitat; Francesco Festa, PDG de Hunting Heads Italie; Alessandro Bernazzani, directeur du marketing et de la communication de SCM Sim (la première société d'intermédiation mobilière cotée sur le marché AIM de la bourse italienne), avec une expérience de quatre ans à Monaco dans le secteur bancaire; Stefano Loconte, fondateur du cabinet d'avocats et de fiscalistes Loconte & Partners. De ce débat ressort que les entreprises innovantes et visionnaires misent leur stratégie de développement sur la Principauté. Il y a en outre, des organismes qui aident les entreprises à faire les premiers pas pour leur installation.



Fabrizio Carbone (Sportello Italia)

Sportello Italia, dans la Principauté de Monaco, est une association fondée en janvier 2015, sur l'initiative d'entrepreneurs, d'hommes d'affaires et de représentants très connus de la communauté italienne locale, qui collabore avec les chambres de commerce, consortiums, associations de professionnels et les collectivités territoriales pour la mise en œuvre de politiques d'internationalisation des entreprises, ainsi qu'avec ses consœurs étrangères afin d'établir un réseau d'échange entre les entreprises et les institutions. Sportello Italia est reconnue par le gouvernement monegasque et bénéficie du soutien du ministère italien du Développement Économique, de l'ambassade d'Italie à Monaco et du Monaco Economic Board (Monaco Chamber of Commerce / Monaco Invest) auquel elle est affiliée depuis le 31 mars 2016. Sportello Italia a récemment signé un important accord de partenariat avec une association majeure de la Côte d'Azur, liée à la chambre de commerce locale, à laquelle se réfèrent plus de 40 000 entreprises de la région française limitrophe.

« Sportello Italia », a déclaré son président Fabrizio Carbone « a une fonction de charnière entre l'Italie et la Principauté de Monaco, tant pour les entités italiennes qui souhaitent travailler en Principauté que pour celles monegasques qui se tournent vers le tissu économique italien. À cet égard, il convient de noter que l'Italie est le premier partenaire commercial de la Principauté et qu'environ un tiers du PIB monegasque est attribuable à la communauté d'affaires italienne qui travaille dans le pays (environ 2.000 opérateurs entre les entreprises, les professions libérales et les dirigeants), auquel s'ajoute le flux économique provenant des touristes italiens et près de 4.500 travailleurs frontaliers.



Gabriele Tagi (G&G Private Finance)

infatti: fattori socio culturali tra i quali intuitività e creatività degli imprenditori; quantità di risorse destinate alla ricerca e sviluppo, a loro volta influenzate dalla politica industriale e fiscale del governo; politica di indirizzo e di dotazione finanziaria degli atenei quali pilastri indispensabili per la formazione scientifica del personale, per la ricerca... Esiste, però, un propulsore decisivo per l'innovazione che a volte non viene adeguatamente sottolineato: la disponibilità di capitale privato e la propensione ad essere investito in capitale di rischio. Si pensi al caso americano, cosa sarebbe oggi la Silicon Valley senza i business angel, il seed capital e i venture capitalist? Non dimentichiamoci infatti che Apple è nata in un garage dall'inventiva di un genio, ma senza l'adeguato sostegno di investitori particolarmente disponibili a rischiare nella prima fase di vita dell'impresa, non sarebbe oggi una delle più grandi multinazionali al mondo. Se escludiamo l'Inghilterra, in Europa esistono numerose barriere al supporto dell'innovazione, legate soprattutto al debito pubblico e alla scarsa propensione all'investimento in capitale di rischio. In molti paesi europei i risparmiatori sono infatti poco propensi a diventare soci di una start-up innovativa. Preferiscono piuttosto acquistare strumenti a reddito fisso e titoli di Stato, guidati dalla percezione, a volte errata di adottare un approccio più conservativo. Gli strumenti di debito poco si prestano a sostenere lo sviluppo di una start-up, perché nella prima fase di vita, i flussi di cassa generati sono insufficienti per ripagare il debito. Alla cultura europea continentale, fanno da contraltare la cultura anglosassone e di buona parte del Far East, propense ad accettare maggiore volatilità in cambio di migliori prospettive di ritorno sul capitale investito. In questo senso, Monaco si pone come microcosmo globale (più di 140 nazionalità residenti su un totale di 35.000 anime), posto al centro dell'Europa con sette grandi vantaggi: elevata credibilità internazionale; buona disponibilità di capitale privato e pubblico; cultura internazionale con forte rappresentazione di persone provenienti da contesti in cui la cultura del capitale di rischio è fortemente radicata; non vi sono esigenze per lo Stato di finanziare il debito pubblico; trattamento fiscale favorevole per le società; paese interessante per installare società caratterizzate da bassa necessità di spazi e attività non industriali pesanti; management ad alta retribuzione (il costo azienda, non essendo gravato da oneri fiscali e da oneri previdenziali contributivi elevati, risulta alla fine molto competitivo: meno del 120% del netto percepito dal manager residente contro oltre il 200% e punte del 300% per buona parte dell'Europa); potenzialità di realizzare plusvalenze da cessione aziendale anche elevatissime in pochi anni, senza carico fiscale".

E che ruolo ha il governo in tutto questo?

"Sicuramente quella del governo monegasco è un'azione incisiva." risponde Carbone. "Insieme infatti a diverse associazioni locali, vengono promossi numerosi rapporti bilaterali con altri paesi, organizzando missioni cui partecipano rappresentanti

À ce jour, soit en moins de deux ans après sa formation, Sportello Italia a mené de nombreuses initiatives dans différents domaines, dont : une participation active et un soutien financier au Smart Made in Italy ; une mission économique tenue au pavillon Monaco de l'Expo Milan 2015 ; une mission économique des entreprises du Made in Italy à Monte-Carlo ; les rencontres business Invest in Italy Real Estate à Milan et à Monaco ; des tours de table sur des questions économiques pour le compte de médias italiens de renom ; le Positive Italian Brand ; des conférences de presse et des missions économiques au Parlement européen (siège de Bruxelles) et à Bucarest ; la conférence à Monaco sur l'avenir du lifestyle management ».

Mais pour quelles raisons encore, faudrait-il s'installer à Monaco ? Selon Gabriele Tagi, il y a différents facteurs qui déterminent la naissance et la croissance d'entreprises innovantes dans un pays, et qui sont plus ou moins évidents à analyser sur un plan rationnel.

« Juste pour en rappeler quelques-uns », a-t-il dit, « nous avons : les facteurs socio-culturels, y comprises l'intuition et la créativité des entrepreneurs; le montant des ressources consacrées à la recherche et au développement (normalement définies en pourcentage du PIB), qui est à son tour influencé par les politiques industrielles et fiscales des gouvernements; les objectifs et le financement des universités en tant que piliers indispensables pour la formation scientifique du personnel ... Il y a, cependant, un propulseur décisif de l'innovation qui, parfois, n'est pas suffisamment perçu : la disponibilité de capitaux privés et la propension à investir dans le capital-risque. Pensons au cas américain. Que serait aujourd'hui la Silicon Valley sans les business angels, le seed et le venture capital ? Il ne faut pas oublier, en effet, que Apple est née dans un garage, grâce à l'inventivité d'un génie, mais que sans un soutien adéquat de la part d'investisseurs prêts à risquer, surtout dans la première phase d'activité de l'entreprise, celle-ci ne serait pas aujourd'hui l'une des plus grandes multinationales du monde. Hormis l'Angleterre, en Europe existent de nombreux obstacles à l'aide à l'innovation, en particulier liés à la dette publique et à la faible propension à investir dans le capital-risque. Dans de nombreux pays européens, les investisseurs sont en effet réticents à devenir membres d'une start-up innovante. Ils préfèrent acquérir des instruments financiers à revenu fixe et des titres de la dette publique (voire même des obligations à haut risque), poussés par une approche plus conservatrice. En général, les instruments de financement de dette ne se prêtent pas à soutenir le développement d'une start-up. En effet, au début de leur activité, les flux de trésorerie sont insuffisants pour rembourser ces titres.

La culture de l'Europe continentale est en contraste avec celle anglo-saxonne et d'une grande partie de l'Extrême-Orient, davantage prêtes à accepter une volatilité plus élevée en échange d'une perspective de rentabilité meilleure de l'investissement. En ce sens, Monaco se présente comme un microcosme mondial (plus de 140 nationalités différentes sur 35.000 résidents), au centre de l'Europe avec sept grands avantages: une grande crédibilité internationale; une bonne disponibilité de capitaux privés et publics; une culture internationale avec une forte présence de personnes issues de contextes dans lesquels la pratique du capital-risque est fortement enracinée (en particulier chez les anglo-saxons et les asiatiques); il n'y a pas l'exigence pour l'État de financer la dette publique (c'est un pays unique au monde, où l'État bénéficie d'un excédent budgétaire qui est régulièrement investi, depuis de nombreuses années,

dell'imprenditoria monegasca per favorire l'interscambio e il business. Il governo, inoltre, è molto sensibile alle tematiche ambientali e dunque alla crescita di aziende del settore e può in taluni casi intervenire a finanziare imprese monegasche di particolare valore innovativo. Non trascuriamo, infine, un aspetto sociale molto importante: la presenza di una comunità di persone che operano o provengono dal business internazionale rappresenta un forte stimolo al confronto e un'opportunità di networking decisiva, soprattutto laddove si parli di paesi 'ancora emergenti' in cui conta più l'influenza dei propri contatti che la specializzazione".

Peraltro, il mercato del risparmio gestito in Europa, soprattutto in Italia e a Monte-Carlo, sta attraversando un periodo di cambiamento epocale, in particolare per quanto concerne trasparenza fiscale e normativa (VD/MIFID/MIFID II), bisogni della clientela privata, tecnologia e servizi. Di conseguenza, il tessuto finanziario, industriale e sociale di Monaco, ha subito una forte trasformazione in questi anni.

Questo, ha portato quindi ad un rimodellamento dello sviluppo del territorio. Monte - Carlo, è riuscito a evolversi nel tempo, diventando uno dei punti di riferimento per famiglie, imprenditori e UHNWI (ultra high net worth individuals) che vogliono spostare il centro degli affetti familiari e finanziari. Ecco perché è interessante analizzare anche i dati sui nuovi milionari e miliardari del Principato.



Alessandro Bernazzani (SCM Sim)

"I billionaires" - spiega Alessandro Bernazzani - "secondo un report della società Wealth-X's (agosto 2016) sono cresciuti nel 2015 di 6,4% e sono 2.473, mentre gli UHNWI sono nel 2016 ben 228.500 e si prevede che nel 2020 saranno addirittura 318.440. Peraltro, i billionaires in Europa sono 806 mentre

in Nord America 628. In particolare, la popolazione Wealth a Monaco è cresciuta del 5% nel biennio 2014/2015, con oltre 220 UHNWI e un numero interessante di billionaires. Dunque, persone sempre più ricche, con bisogni e situazioni familiari articolate, che ricercano il benessere, e trovano in Monaco ciò di cui necessitano in termini di clima, iniziative di marketing e attività sociali. Si sta cioè assistendo a un vero e proprio cambio generazionale, con inserimento di nuove figure internazionali e una grande influenza della matrice britannica che, soprattutto post Brexit, vede Monte - Carlo come centro d'affari e familiare. I nuovi milionari sono quindi i new millenials, cosiddetta generazione Y (nati tra gli anni 80 e 2000), che sono preparati a essere proprietari, non più dei manager, e che dovranno essere serviti in maniera proficua ed efficiente dal sistema. In particolare, i nuovi milionari, sono molto più orientati verso un'ottica di wealth management e ricercano sempre più modelli impostati sulla trasparenza e indipendenza di istituti bancari".

Ma come sta reagendo il tessuto finanziario monegasco?

"Molti istituti bancari monegaschi" risponde Bernazzani "sono riusciti a evolversi non seguendo più logiche di vendita di prodotto, ma spostandosi sull'offerta di servizi personalizzati. Il cliente, deve essere servito con una consulenza a 360° in tutti i suoi aspetti:

dans des actifs financiers); absence de politiques fiscales visant à encourager les investissements dans les titres d'État contrairement à de nombreux autres pays européens (taxation inférieure des coupons, exonération des droits de succession ...) qui découragent les autres formes d'investissement; un traitement fiscal favorable pour les entreprises; un pays intéressant pour y créer des activités économiques qui ne nécessitent pas de grands espaces de travail et qui offrent des services ou produisent des biens à haute valeur ajoutée; management bien rétribué (le coût du travail pour l'entreprise, n'étant pas soumis à des cotisations sociales élevées, est finalement très compétitif : moins de 120% du net perçu par le manager résident contre les plus de 200% voire 300% dans une bonne partie des pays européens); possibilité de réaliser des gains très élevés sur des cessions d'entreprises, dans un délai assez court et sans aucun fardeau fiscal ».

Et quel est le rôle le gouvernement dans tout ceci ?

« Le gouvernement monégasque mène une action incisive », a répondu Fabrizio Carbone. « En collaboration avec des associations locales, de nombreuses relations bilatérales sont promues avec d'autres pays, à travers l'organisation de missions auxquelles participent des chefs d'entreprise monégasques, pour la promotion des échanges et opportunités d'affaires. Le gouvernement est également très sensible aux questions environnementales et donc à la croissance des activités dans ce secteur, et peut également, dans certains cas, intervenir pour financer des entreprises monégasques de valeur particulièrement innovante, surtout si elles opèrent dans le domaine du développement durable. Il ne faut pas négliger, enfin, un aspect social très important : la présence d'une communauté d'acteurs économiques qui travaillent dans le commerce international. Celle-ci stimule le partage d'expérience et représente une précieuse occasion de networking, surtout lorsque l'on s'adresse à des pays dits 'encore émergents', où l'influence des relations personnelles compte souvent plus que le savoir-faire ».

Cependant, le marché de la gestion d'actifs en Europe, en particulier en Italie et à Monaco, traverse une période de changements notables, surtout en ce qui concerne la transparence et la réglementation (VD / MiFID / MiFID II), les besoins de la clientèle privée, les technologies et les services. Par conséquent, le tissu financier, industriel et social de Monaco, a subi une transformation importante au cours des dernières années, principalement due à l'impact de la réglementation sur le système.

Ceci a donc conduit à une refonte du développement territorial. Monaco a été capable d'évoluer au fil du temps, en devenant un point de repère pour les familles, les chefs d'entreprises et les UHNWI qui souhaitent y placer le centre de leurs intérêts familiaux et financiers. Voilà pourquoi il est intéressant d'analyser les chiffres sur les nouveaux milionari e miliardari de la Principauté.

« Les milliardaires » - a expliqué Alessandro Bernazzani - « selon un rapport de la société Wealth X d'août 2016, ont augmentés de 6,4% en 2015 et sont aujourd'hui 2473, tandis que les UHNW sont 228 500 en 2016 et on prévoit qu'ils passeront à 318 440 en 2020. En ce qui concerne l'Europe, les milliardaires sont 806, tandis qu'en Amérique du Nord, nous en avons 628. En particulier, la population fortunée de Monaco a augmenté de 5% dans les années 2014-2015, avec plus de 220 UHNI (30 millions \$) et un nombre intéressant de milliardaires. Ainsi, les gens deviennent de plus en plus riches, avec des situations familiales et des besoins articulés.

finanziario, patrimoniale, immobiliare e di inserimento nella società, come la scelta della scuola per i figli, la scelta della casa... La clientela privata infatti, necessita di un unico interlocutore di fiducia che svolga il ruolo di regista nella gestione dei propri affari".

"Il Principato di Monaco si conferma un paese fortemente attrattivo per la



Stefano Loconte (Loconte & Partners)

clientela HNWI e per le imprese" - aggiunge Stefano Loconte - "in considerazione di un sistema normativo stabile e grazie al fatto di rispettare gli obblighi di compliance fiscale e finanziaria. Il Principato ha infatti aderito al CRS voluto dall'OCSE, in base al quale dal 2018, con decorrenza 1.1.2017, anche la piazza monegasca attuerà lo scambio di informazioni multilaterale previsto da tale meccanismo. Inoltre, con particolare riferimento all'Italia, a marzo del 2015 è stato sottoscritto un accordo bilaterale, in corso di approvazione da parte dei rispettivi organi di Stato, che consentirà il pieno scambio di informazioni tra i due Paesi".

Perché dunque investire a Monaco?



Valentina Cangiano (Style Lab Ltd)

Secondo Valentina Cangiano, non ci sono dubbi: Monaco ha un enorme potenziale di crescita e di opportunità da cogliere.

"Negli ultimi due anni" spiega Cangiano "abbiamo acquisito e sviluppato progetti in tutte le categorie in cui operiamo. Quello che infatti a Monaco è un vero valore aggiunto, è il networking tra brand di categorie diverse, la partnership activation e le

strategie di sponsorship a lungo termine. Nel nostro caso, in particolare, provenendo da un'esperienza di comunicazione e media, siamo diventati un punto di riferimento per start-up, aziende e concept che vogliono crescere, per cui come agenzia sviluppiamo strategie importanti di business development e brand management. Peralto, frequentando la comunità britannica per via del nostro headquarter londinese, oggi più che mai, dopo la Brexit, notiamo che è sempre maggiore la generazione di giovani professionisti e di imprenditori che scelgono Monte-Carlo come piazza per vivere, fare business e vita sociale. Noto che le cose stanno cambiando in meglio, perché il governo monegasco facilita l'ingresso di chi voglia entrare sul territorio per avviare attività".

La prospettiva dell'innovazione a Monaco è pertanto interessante su un duplice fronte: sia da parte delle società già presenti, sia da parte dei brand e delle identità che arrivano da fuori. Fra queste, ad esempio, meritano un segno di mezzogiorno, Hunting Heads Italia, società di Executive Search, e MyHabitat SA, società di Lugano specializzata nelle ristrutturazioni: entrambe hanno intenzione

À la recherche également du bien-être, ils trouvent à Monaco tout ce dont ils ont besoin en termes de climat, initiatives de marketing et activités sociales. De plus, le gouvernement est proactif dans la promotion des activités liées aux fondations (bienfaisance, environnement). Autrement dit, nous assistons à un véritable changement générationnel, avec l'arrivée de nouvelles figures internationales et avec une grande influence de la matrice britannique qui, surtout avec le Brexit, voit Monte-Carlo comme un centre d'affaires et familial. Les nouveaux millionnaires sont donc les nouveaux 'millennials', la soi-disant génération Y (les nés dans les années entre 1980 et 2000). Ils sont davantage préparés à être propriétaires, et non pas gestionnaires : ils devront donc être servis de manière rentable et efficace par le système. En plus, les nouveaux millionnaires sont très orientés vers la gestion de fortune (le wealth management) et toujours à la recherche de modèles basés sur la transparence et l'indépendance des banques ».

Mais de quelle façon réagit-il le tissu financier monegasque ?

« Les établissements bancaires monegasques » a expliqué Bernazzani « ont réussi à évoluer en ne suivant plus une logique de vente de produits, en partie parce que la transparence des coûts dans la vente de produits financiers implique une réduction des marges des banques et de la qualité des mêmes produits. La solution est alors de se déplacer sur l'offre de services personnalisés. Le client doit donc être suivi à l'aide de conseils à 360 ° dans tous les domaines : financier, patrimonial, immobilier et insertion dans la société, comme le choix de l'école pour leurs enfants, de la maison ... La clientèle privée, en effet, a besoin d'un interlocuteur unique, digne de confiance et qui puisse jouer le rôle de directeur dans la gestion de leurs propres affaires ».

« La Principauté de Monaco se confirme comme un pays très attractif pour les clients HNWI et les entreprises » - a ajouté Stefano Loconte - « au vu du système réglementaire stable et de la réponse aux obligations fiscales et financières en conformité avec les exigences de transparence. La Principauté a en effet adhéré au CRS voulu par l'OCDE, selon lequel en 2018, avec effet au 1er janvier 2017, la place monegasque pratiquera l'échange d'informations multilatéral prévu par ce dispositif. En outre, avec l'Italie, a été signé un accord bilatéral en mars 2015 (en attente de son approbation par les organes compétents des États respectifs), qui permettra un échange complet d'informations entre les deux pays ».

Pourquoi donc investir à Monaco ?

Pour Valentina Cangiano, il n'y a aucun doute : Monaco a un énorme potentiel de croissance et offre des opportunités à saisir.

« Au cours des deux dernières années », nous a-t-elle expliqué, « nous avons acquis et développé différents projets dans tous les domaines de notre activité : immobilier, architecture, décoration d'intérieur, yachting, art, members clubs, bien-être, édition, haute joaillerie et montres, alimentaire, voiture de luxe, groupements sans but lucratif et fondations. Ce qui à Monaco représente une réelle valeur ajoutée, est le networking entre les différentes catégories de marque, la recherche de partenariat et de stratégies de sponsorship à long terme.

Dans notre cas, venant d'une expérience non seulement dans le retail, mais aussi dans la communication et les médias, nous sommes devenus un point de repère pour les entreprises, les start-up et les marques qui veulent se développer. Ainsi, notre agence met au point des stratégies importantes de développement



Francesco Festa (Hunting Heads Italia)

di aprire una sede nel Principato. Ed eccone le ragioni.

“Hunting Heads Italia”, afferma Francesco Festa, amministratore delegato della società “è la branch italiana di Hunting Heads International, quinto gruppo mondiale nell’Executive e Middle Management Search. Risulta immediato e logico il legame e il fortissimo inte-

resse di HH con il Principato, in quanto è un luogo dove sono attratti aziende internazionali, capitali, investimenti, progetti ed è ovvio che ora, debba cercare ciò che è indispensabile al buon funzionamento e ai risultati: il fattore umano, ossia manager internazionali in grado di fare la differenza. Inoltre, la capacità richiesta è quella di selezionare persone con le giuste esperienze, storie professionali, risultati conseguiti, insomma manager selezionati con il metodo scientifico e rigoroso che possano assicurare il successo delle aziende dove verranno inseriti. Il nostro slogan “detecting excellence” riassume meglio di tante parole la nostra attitudine e la nostra missione chiave. Per quanto sopra, HH Italia è assolutamente intenzionata ad aprire una branch a Monte Carlo, certa del successo proprio e dei futuri clienti”.

“Ci occupiamo di ristrutturazioni complete” conclude Andrea Realini, amministratore delegato di MyHabitat “sia che si tratti di una nuova costruzione o di un rinnovo e progettiamo e realizziamo arredamenti d’interni per rendere ogni lavoro spe-



Andrea Realini (MyHabitat)

ciale. Sin dall’inizio, infatti, il nostro cliente viene affidato a un Personal Architect che si occupa di dirigere il progetto e rimane il contatto per tutte le fasi: dalla ricerca del terreno ideale, alla scelta del finanziamento giusto, fino alla consegna.

Il Principato rappresenta dunque un punto ideale dove essere presenti con la nostra realtà, perché, come è anche stato detto dagli altri relatori, è una piazza ideale in cui vivere, nella quale stanno sempre più approdando giovani imprenditori e professionisti, non solo per fare vita sociale, ma anche e soprattutto, per tenere sempre un piede nel mondo globale e un occhio alle tendenze”.

Chiara Osnago Gadda

commercial et de gestion de marques. Ayant notre siège à Londres, nous sommes amenés à fréquenter la communauté britannique. Après le Brexit, nous constatons qu’il y a une génération croissante de jeunes professionnels et entrepreneurs qui choisissent Monaco pour y vivre, jouir de la vie sociale et faire des affaires. Personnellement, je remarque que les choses changent. Le gouvernement monégasque favorise l’installation de ceux qui souhaitent ouvrir des activités dans le pays ».

À Monaco, la prospective de l’innovation est donc intéressante sur deux fronts à la fois : pour les entreprises déjà présentes et pour celles qui viennent de l’étranger. Parmi ces dernières, Hunting Heads Italie, un cabinet de recrutement basé à Milan, et My Habitat SA à Lugano, une société spécialisée dans la rénovation, méritent de l’attention : toutes les deux ont l’intention d’ouvrir une filiale en Principauté. Et en voici les raisons :

« Hunting Heads Italie », nous a dit Francesco Festa, administrateur-délégué de la société, « est la branche italienne de Hunting Heads International : le cinquième groupe mondial de Executive & Middle Management Search. Le fort intérêt de HH vers la Principauté est facile à comprendre : c’est un lieu qui attire des entreprises internationales, des capitaux, investissements ou projets. Il est ainsi évident que la pays doit offrir ce qui est essentiel pour le fonctionnement et les bons résultats de toutes ces activités : le facteur humain, à savoir des managers internationaux en mesure de faire la différence ... et ceci est la première raison de notre future présence. En outre, la capacité requise est de sélectionner des gens avec l’expérience adéquate, un bon cursus professionnel et présentant des résultats sans failles ; en d’autres termes, des managers sélectionnés par le biais d’une méthode scientifique et rigoureuse, la seule qui puisse assurer le succès des entreprises où ils seront insérés. Voilà la deuxième raison de notre prochaine installation. Notre slogan ‘détecter l’excellence’, résume bien notre attitude et mission-clé. Par conséquent, HH Italie est résolument prête à ouvrir un bureau à Monaco, certaine de son succès et d’avoir de futurs clients ».

« Nous nous occupons de rénovations complètes », a conclu Andrea Realini, PDG de My Habitat « que ce soit pour une nouvelle construction ou bien une rénovation, et nous concevons et réalisons la décoration d’intérieur en rendant vraiment spécial et unique chaque travail. Dès le début, en effet, notre client est affecté à un architecte dédié, chargé de diriger le projet et qui reste le seul contact pour toutes les étapes : de la recherche du terrain idéal et du choix du bon financement à la livraison.

La Principauté représente donc un lieu idéal où être présent avec notre activité car, comme il a été dit par d’autres intervenants, c’est un pays idéal pour vivre et qui attire de plus en plus d’hommes et de femmes d’affaires, jeunes entrepreneurs et professionnels, non seulement pour jouir de la vie sociale, mais surtout pour garder un pied dans le monde global et porter le regard vers les nouvelles tendances ».

Con il patrocinio di
Sous le patronage de



Media partner



Mercati, imprese, finanza del Corriere della Sera