MONACO MONSIEUR

#21

MAGAZINE MASCULIN NEWS & LIFESTYLE DE LA PRINCIPAUTÉ

DESTINATION GÉORGIE

SÉRIE DE PORTRAITS

MATHIEU FERRAGUT JEAN-LUC DELCROIX

JEAN-PHILIPPE MULLER CHARLES NAHMANOVICI KEVIN HIN

NUMÉRO D'ÉTÉ 2020 - 31547 – 21 – F : 5.00 €

evzen

L'offre clé en main de recharge des véhicules électriques dans les parkings collectifs.

Contactez-nous au 92 05 66 44 - commercial@smeg.mc

SMEG
Source d'énergies

Edito

Monaco Monsieur ne déroge pas à ses règles malgré le contexte actuel. C'est pourquoi, pour son numéro d'été, votre magazine lifestyle fait une nouvelle fois la part belle à la gent masculine avec une série de portraits dans laquelle vous retrouverez Mathieu Ferragut, Directeur Général de CFM Indosuez Wealth, Jean-Luc Delcroix, Administrateur de la société Actis, Kevin Hin, Secrétaire Général de la Jeune Chambre Internationale, Jean-Philippe Muller, Directeur Général de l'IUM Monaco et Charles Nahmanovici, Co-Fondateur de e-Healthworld Monaco. Évidemment, vous partirez à la découverte de paysages singuliers, en vous envolant pour la Géorgie et ses nombreux domaines viticoles, avant de remettre les pieds sur terre et d'arpenter l'asphalte au volant de deux des plus récentes McLaren. Vous l'aurez compris, une fois de plus, tout ce qui passionne l'homme moderne est dans Monaco Monsieur.

Maurice Cohen
Directeur de la Publication

REDACTION
Directeur de la publication — Maurice Cohen - mcohen@monaco-communication.mc

Rédacteurs en Chef — Marina Saplana - marina@monaco-communication.mc
Kevin Racle - kevinracle.journalisterp@gmail.com

Directeur Artistique — David Mahler - david@creamcom.fr

ADMINISTRATION
Service comptable — Cécile Pellerin - Tél. +377 97 70 75 95

FABRICATION
Impression — Graphic Service - 9 Avenue Albert II, MC 98000 Monaco
Tél. +377 92 05 97 97 - info@gsmonaco.com
www.gsmonaco.com

ABONNEMENTS
SAM Monaco Communication - Les Gémeaux, 15 rue Honoré Labande, MC 98000 Monaco
Tél. +377 97 70 75 95 – Fax. +377 97 70 75 96 - info@monaco-communication.mc

MONSIEUR MONACO

REPÉRAGE

P.4 / WHAT'S NEW…
Tour d'horizon de l'actualité gourmande, culturelle ou encore des nouveautés en Principauté.

P.12 / INTERVIEW DAVID HACHE
Directeur Général de la société d'impression Graphic Service.

P.18 / INTERVIEW HERVÉ HUSSON
Président Délégué du Groupe Ascoma.

P.24 / FOCUS SUR…
GPS Monaco Group.

P.26 / MONSIEUR NIGHT
Retour en images sur la soirée de lancement de notre numéro d'hiver.

RENCONTRE

P.30 / MATHIEU FERRAGUT
Directeur Général de CFM Indosuez Wealth.

P.34 / JEAN-PHILIPPE MULLER
Directeur Général de IUM à Monaco.

P.38 / JEAN-LUC DELCROIX
Administrateur de la société monégasque Actis.

P.42 / CHARLES NAHMANOVICI
Co-Fondateur de e-Healthworld Monaco.

P.46 / KEVIN HIN
Secrétaire Général de la Jeune Chambre Internationale.

LIFESTYLE

P.52 / HORLOGERIE
Focus sur Only Watch.

P.56 / DESTINATION
Une échappée œnologique en Géorgie.

P.60 / GOLF
Sélection des dernières tendances par la boutique One Eagle.

P.64 / INTERVIEW
Davide Lewton-Brain / Patineur.

P.66 / MOTEUR
McLaren dévoile l'Elva et sa nouvelle GT.

P.70 / AGENDA
Tour d'horizon de l'actualité culturelle et artistique de la Principauté de Monaco.

Dotta.

MONACO PRIVATE REAL ESTATE**

5 BIS, AVENUE PRINCESSE ALICE MC 98000 MONACO
T. (377) 97 98 20 00 I INFO@DOTTA.MC I DOTTA.MC

WWW.GROUPECOMPLUS.COM * Vivez l'esprit de Monaco. ** Votre conseil en immobilier

What's NEW

La 15e édition du salon EVER Monaco décalée du 10 au 12 septembre

EVER est l'un des plus anciens événements consacrés en Europe à la mobilité durable et aux énergies renouvelables. Depuis 2005, les constructeurs automobiles et de deux roues, les énergéticiens et désormais les acteurs du nautisme durable viennent y exposer leurs produits, qui représentent une vision innovante de la mobilité et de la transition énergétique.

V >

Fidèles depuis la première édition, la SMEG (Société Monégasque de l'Electricité et du Gaz), et la Fondation Prince Albert II de Monaco seront les partenaires principaux d'EVER Monaco. L'édition 2019, particulièrement réussie avec une surface d'exposition accrue, avait été marquée par la visite de nombreuses personnalités médiatiques, politiques et du monde du sport automobile. Des animations inédites, comme la première livraison par drone opérée par les services de La Poste de Monaco, ou encore les rencontres entre les étudiants et les pilotes de Formula E, avaient également rythmé ces trois journées.

« Nous sommes plus que jamais engagés dans la transition énergétique » admet S.E. Bernard Fautrier, Président d'EVER. « Depuis maintenant 15 ans, EVER Monaco permet aux professionnels, mais aussi au grand public, de découvrir la mobilité décarbonée. Ils pourront cette année encore venir essayer un nombre toujours plus important de véhicules, de bateaux et de solutions qui vont dans le sens de la mobilité durable et de la protection de l'environnement. »

Le nautisme durable s'inscrit dans la durée en Principauté

Plusieurs constructeurs de bateaux électriques seront également présents. Ils feront essayer leurs embarcations aux professionnels comme au grand public dans le cadre d'un partenariat avec le Yacht-Club de Monaco. Le nautisme responsable sera également traité sous la forme de plusieurs tables rondes, dont le programme sera dévoilé prochainement.
Le Riviera Electric Challenge fait peau neuve. EVER Monaco sera à nouveau le point d'arrivée du Riviera Electric Challenge, un rallye réservé aux véhicules électriques reliant Cagnes-sur-Mer à la Principauté de Monaco, en passant par l'Italie. Deux jours de compétition et un itinéraire très renouvelé, qui vont faire revivre grâce à la complicité de l'Automobile-club de Nice la célèbre course de côte Nice-La Turbie, dont la première édition avait eu lieu en 1897, et qui s'est arrêtée lors de la Seconde Guerre mondiale.

Un espace dédié aux start-ups !

Pour la troisième année, EVER Monaco ouvre ses portes aux start-ups toujours dans un souci d'aider les jeunes entrepreneurs à faire émerger des idées nouvelles. Une zone dédiée, au cœur du salon et à petit prix, permettra aux entreprises déjà actives dans le monde de la mobilité durable de converger et de venir à la rencontre des entreprises en quête d'investissement. EVER 2020 accueillera une nouvelle fois la finale du concours METHA EUROPE (Maîtrise de l'Énergie dans les Transports et l'Habitat). Organisé par les Écoles de l'Institut Mines Télécom (IMT), les candidats se voient décerner trois prix à cette occasion : un prix « ante-création » pour récompenser un concept innovant, un prix « développement » et un prix spécial « étudiant ».

Commissaire de l'évènement :
Ariane Favaloro, MC2D - Le Patio Palace
41, Avenue Hector Otto - Monaco - T.+377 97 77 54 21

S.A.S. le Prince Albert II de Monaco plonge au plus profond de la Méditerranée

S.A.S. le Prince Albert II de Monaco s'est rendu en Grèce, sous l'égide des Explorations de Monaco, le 9 février dernier, afin de rejoindre l'équipe de l'expédition Caladan Ocean, menée par l'explorateur Victor Vescovo.

À Kalamata, le Souverain est monté à bord du navire de recherche DSSV Pressure Drop, afin de descendre dans la fosse Calypso, point le plus profond de la mer Méditerranée situé au sud-ouest de la péninsule du Péloponnèse. Débutée à 8h50, la profondeur de -5117 m a été atteinte à 11h12, avec un retour à la surface à 14h.

En dix mois, l'expédition a ainsi parcouru quelque 87 000 kilomètretres et permis de découvrir près de 40 espèces aquatiques vivant dans ces grandes profondeurs. De sa plongée dans la fosse des Mariannes, Victor Vescovo a prélevé un échantillon d'Hirondellea gigas qu'il a remis, en septembre dernier, au Prince Souverain, en mémoire de la découverte de cet amphipode par son trisaïeul le Prince Albert Ier, à bord de son navire de recherche l'Hirondelle.

D'autres plongées ont été effectuées dans des zones d'intérêts scientifiques ou d'importance historique, comme ici en Grèce dans les profondeurs de la fosse Calypso, ou prochainement en Mer Rouge.

Au cours de cette plongée, une grande quantité de débris plastiques (sacs, bouteilles, etc.) a été observée, confirmant la situation très préoccupante de la Méditerranée en matière de pollution plastique.

Marco Masciari, médaille d'or et Prix d'interprétation Contemporaine

Lors de la 48e édition du Prix de Lausanne, qui a eu lieu cette année du 2 au 9 février 2020, Marco Masciari, âgé de 17 ans et jeune élève italien au sein de l'Académie Princesse Grace, a remporté le Premier Prix - la Médaille d'or et le Prix d'interprétation Contemporaine. C'est la troisième année consécutive qu'un élève de l'Académie Princesse Grace reçoit la médaille d'or.

Le Prix de Lausanne est un concours de danse international, des plus prestigieux au monde, qui est ouvert aux jeunes danseurs âgés de 15 à 18 ans et qui ne sont pas encore professionnels. Sa mission est de faire découvrir les talents de demain et de permettre aux meilleurs d'entre eux d'obtenir des bourses d'études dans les plus grandes écoles et compagnies professionnelles de renommées internationales. Sous la responsabilité des Ballets de Monte-Carlo, dirigés par Jean-Christophe Maillot, la réussite exceptionnelle de ces jeunes danseurs témoigne de l'excellence de l'enseignement délivré par l'Académie Princesse Grace et vient récompenser le travail de Luca Masala, son directeur artistique et de toute son équipe pédagogique.

Depuis 7 ans, c'est pas moins de 13 prix qui ont été reçus par les jeunes danseurs de l'Académie, lors de ce prestigieux concours.

Photo : © Gregory Batardon

monacodigital

LES MÉTIERS SE TRANSFORMENT,
CONSTRUISONS ENSEMBLE
VOTRE ÉVOLUTION DANS
LA PRINCIPAUTÉ DIGITALE !

CYBER SÉCURITÉ
CONSEIL & TRANSFORMATION DIGITALE
INFOGÉRANCE
DÉVELOPPEMENT D'APPLICATIONS
CLOUD
INFRASTRUCTURE & RÉSEAUX

NOUVELLE ACTIVITÉ
LE CAMPUS

9, avenue Albert II ■ Le Copori ■ 98000 Monaco
Tél. : +(377) 97 97 30 20
contact@monacodigital.mc
www.monacodigital.mc

Samsung présente le meilleur des technologies d'affichage à Monaco

La société Bond TM, fournit des solutions technologiques haut de gamme à l'industrie de plaisance et a conçu les systèmes audiovisuels, informatiques, de communication et de sécurité pour trois des plus grands yachts à moteur de la planète. Lancé par le fondateur et directeur Will Faimatea en 2006, Bond travaille maintenant en étroite collaboration avec Samsung et dispose d'un salon de luxe à Monaco qui expose The Wall de Samsung. « Cette nouvelle technologie, impressionnante, apporte une expérience visuelle exceptionnelle au spectateur tout en redéfinissant les exigences d'installation d'un si grand écran », explique Faimatea. La possibilité d'assembler un écran aussi grand dans l'espace où il doit être installé supprime les coûts importants liés à l'utilisation d'une grue ou au démontage des murs et des portes pour entrer dans un appartement. Vous pouvez maintenant faire monter un écran de 147 pouces dans un ascenseur pour deux personnes.

Le modèle QLED 8K (QPT-8K) offre une qualité d'image exceptionnelle grâce à la technologie HDR10+, un volume colorimétrique de 100 %, des couleurs parfaitement précises et une luminosité maximale de 2 000 nits. Conçu pour être fixé au mur, ce nouvel écran existe aux formats 65", 75", 82" et 98" pour répondre à tous les besoins des professionnels. Doté du processeur Quantum 8K, de la technologie AI upscaling 8K et de capacités de deep learning, le QPT-8K permet la conversion de contenus non 8K en une résolution 8K nette et ultra-réaliste. Grâce à ses fonctionnalités améliorées, l'écran permet à certains professionnels, dans le secteur de la santé notamment, de profiter d'une clarté d'image et du niveau de détail exceptionnel de la 8K. Avec le mode de simulation DICOM, les professionnels de santé peuvent afficher des images médicales en échelle de gris, y compris des radiographies et des IRM.

L'écran bénéficie de la puissance du système d'exploitation Tizen 5.5 de Samsung, qui permet d'afficher simultanément jusqu'à quatre sources de contenu différentes en 4K. Ce modèle se prête parfaitement aux applications professionnelles nécessitant une présentation multi-écran. Le QPT-8K est également compatible avec MagicINFO 8, la dernière solution logicielle complète de Samsung pour l'affichage dynamique. Chaque écran peut ainsi fournir une solution tout-en-un pour les entreprises.

Disponible en Principauté

Le Wall by Samsung intègre la technologie Micro LED produisant une gamme de couleurs plus large que les écrans LED conventionnels. Les panneaux micro LED évolutives innovantes peuvent être construites sur place, ce qui permet une personnalisation totale.

The wall de Samsung est disponible dans cet espace privé ; le Luxury Living Lounge, calme et confortable, sur rendez-vous seulement. Les invités pourront discuter des aspects techniques de The Wall avec des experts de Bond, ainsi que de tous les aspects audiovisuels, informatiques, de communication et de sécurité, et comment ils peuvent être intégrés dans un superyacht ou une résidence...

The wall peut être apprécié partout ; boutiques haut de gamme, halls d'hôtel, suites VIP, stade, résidences de luxe et superyachts. »

Le Bond Luxury Living Lounge est idéalement situé sur le Port Hercule à l'Ermanno Palace, et est facilement accessible de n'importe où à Monaco. Les personnes intéressées peuvent contacter Bond pour convenir d'un rendez-vous.

www.bondtm.com

NOARO
MONACO frères

PENSEZ À NETTOYER
VOTRE CLIMATISATION

DÉSINFECTION | ASSAINISSEMENT | CONTRÔLE

Procéder au nettoyage de vos systèmes de climatisation 1 à 2 fois par an, permet de maintenir les performances énergétiques de votre appareil.

N'hésitez pas à nous contacter !

24/7
DEPANNAGE

PLOMBERIE | CHAUFFAGE CLIMATISATION | ELECTRICITE

- RAPIDITÉ :
  Intervention garantie en moins d'1 heure
- EXPERTISE :
  Solution immédiate adaptée à votre problème.
- ZONES D'INTERVENTION :
  Monaco & communes limitrophes

+377 93 30 85 72

contact@noaro.com

www.noaro.com

COZZA sublime les produits de la mer >

À quelques mètres du Larvotto, sur la rue du Portier, Riccardo Giraudi a récemment inauguré sa toute nouvelle création, une pescheria qui répond au nom de Cozza. Intimiste, charmant & synonyme de bons moments, le restaurant vous accueille pour déguster les poissons, crustacés et coquillages que la mer a à offrir.

Pour Cozza, les architectes Humbert & Poyet ont associé des nuances de bleu froid au marbre blanc, aux carreaux graphiques, au laiton, aux lumières chaleureuses et à des plantes luxuriantes, pour créer un lieu à mi-chemin entre modernité et intemporalité. Au programme, un menu tout en fraîcheur.

Commencez par plusieurs « Cicchetti » comme le tarama maison, le poulpe grillé et sa sauce Salmoriglio, le ceviche de loup au citron vert, les crostini de brandade de morue ou bien des huîtres sur lit de glace. À suivre, des paccheri aux seiches, artichauts sautés et safran, des moules gratinées aux herbes et pecorino, un poisson entier cuit au feu de bois, des crustacés cuits sur la braise ou encore une cocotte de coquillages au four à partager.

COZZA - 11 Rue du Portier, 98000 Monaco - T +377 97 77 09 79

Venturi inaugure ses nouveaux bureaux

<

Le groupe Venturi a inauguré, en mars dernier, son nouveau siège social monégasque. Le constructeur, spécialiste de véhicules électriques de hautes performances, a choisi l'année de ses 20 ans pour investir un lieu à la hauteur de ses ambitions. L'emménagement dans ces nouvelles installations représente un moment clé dans l'histoire de Venturi. En effet, 20 ans après avoir été l'un des premiers à croire en la motorisation électrique, Gildo Pastor donne un nouvel élan à une marque devenue un groupe. Le nouveau siège social abrite : Venturi, Voxan Motors (constructeur de motos électriques) et l'équipe de Formule E ROKiT Venturi Racing.
Les imposantes baies vitrées ouvrent sur un show-room au centre duquel trône le fleuron de Venturi : la VBB-3, le véhicule électrique le plus rapide au monde (549 km/h). Cette « fusée » de 11 mètres de long est la colonne vertébrale des différents postes de travail de Venturi et Voxan disposés autour d'elle.

Derrière la zone dévolue à Venturi et Voxan s'ouvre la deuxième partie du bâtiment, celle réservée à ROKiT Venturi Racing, l'équipe de Formule E dirigée par Susie Wolff. Au cœur de ce département « compétition » se trouve le simulateur de l'équipe.

La troisième et dernière zone du nouveau siège social de Venturi est celle des ateliers de mécanique et des laboratoires d'électronique. C'est dans cette partie du bâtiment, à l'abri des regards, qu'est actuellement assemblée la Voxan Wattman. La moto made in Monaco tentera de battre le record du monde de vitesse de sa catégorie (330 km/h) en juillet prochain en Bolivie.

VENTURI - 7 rue du Gabian - Monaco 98000
T +377 99 99 52 00

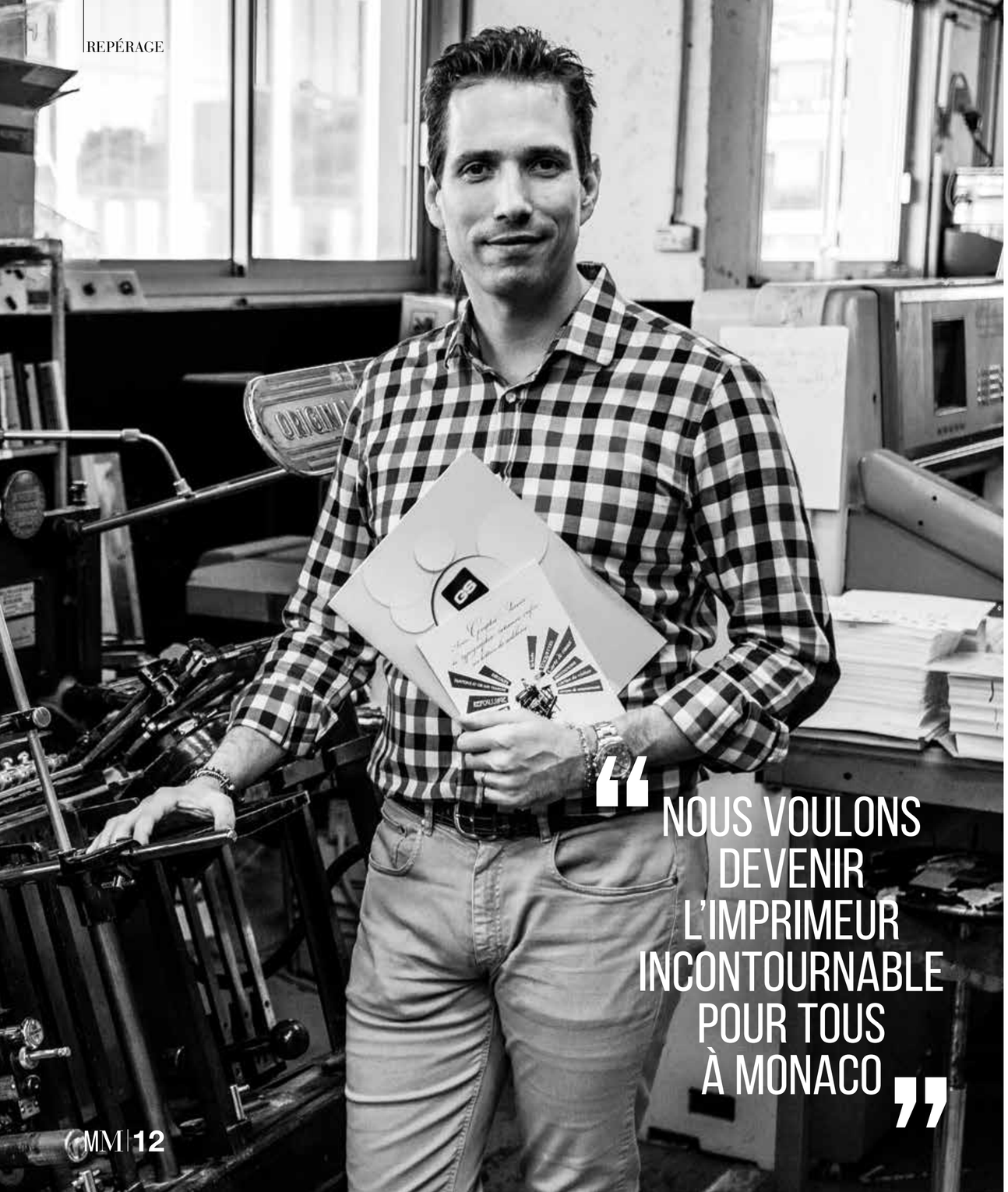
IRIS Real Estate has a long established realty experience in Monaco, and a strong network of contacts and services in Uruguay. Our customers are from all over the world and we communicate in many different languages. Whether you wish to buy, sell, rent or invest in Monte Carlo or Punta del Este, our professional and very experienced team will be able to offer you the best advice and personalized service.

SINCE 1923 - JEAN-PAUL BOISBOUVIER

IRIS
REAL ESTATE

4, Rue des Iris - Monte Carlo - MC 98000 Monaco
T. +377 93 30 53 53 - iris@iris.mc
www.iris.mc

Calle 28 entre 24 y Rbla. Artigas - Punta del Este - Uruguay
T. + 598 4244 4747 - iris@irisrealty.net.uy
www.irisrealty.net.uy



DAVID HACHE

Directeur Général de la société d’impression Graphic Service (GS Communication SAM), David Hache a rejoint son père à la tête de l’entreprise en 2008. Après avoir subi la crise des subprimes de plein fouet, GS a su rebondir et repartir de l’avant pour devenir aujourd’hui la référence en Principauté.

Kevin Racle

Comment est né Graphic Service ?

Mon père a créé cette affaire en 1980 seul, à Beausoleil. Il imprimait la nuit et faisait le commercial la journée. C’était un rythme très soutenu, mais cela a fonctionné ! Il a pu embaucher des salariés et investir dans des petites machines.

On imagine qu’il a donc fallu trouver des locaux plus grands.

Exactement. En 1986, l’entreprise prend ses quartiers en Principauté. C’était le premier gros virage historique pour nous ! Dans les années 2000, Graphic Service comptait pas moins de 50 employés. Mais la crise est passée par là. Il était nécessaire de repenser et de restructurer l’entreprise.

C’est à ce moment que vous arrivez ?

Oui. En 2008, j’intègre l’entreprise. Je devais développer une plate-forme de sous-traitance afin d’avoir accès à des budgets et des quantités plus grosses que ce que l’on traitait déjà. Auparavant, je travaillais dans le milieu de l’import-export. La crise nous a beaucoup impacté. Nous avons dû prendre des décisions difficiles, mais nécessaires.

C’est devenu une véritable histoire de famille…

Cela a toujours été une histoire de famille. En 2008, je ne connaissais que très peu l’imprimerie, donc j’ai dû faire mes preuves. J’ai occupé plusieurs fonctions afin de connaître toutes les spécificités. J’ai été chargé de clientèle notamment.

> Il est nécessaire d'investir dans le numérique et d'être à la pointe de l'innovation et du service. Il faut investir dans des machines encore plus performantes et innovantes afin d'offrir à nos clients des prestations sans égal

À partir de 2015, j'ai pris progressivement la direction de la société. Mon père reste évidemment très actif, mais dorénavant, les décisions stratégiques me reviennent. Cette entreprise, c'est son bébé, il n'était donc pas évident de passer le relais, mais nous avons finalement trouvé l'équilibre parfait. Nous avons des visions très complémentaires. Nous pouvons regarder vers l'avenir avec sérénité !

L'émergence des nouvelles technologies est une donnée importante dans votre métier ?

C'est indéniable ! Avant, nous faisions uniquement de l'imprimerie de labeur (offset et typographique). Au fil du temps, nous avons migré aussi vers le numérique. Cela permet de réduire les coûts de production sur les petits tirages, mais également d'être ultra réactif. Aujourd'hui, nous imprimons très régulièrement en 24/48 heures.

Ces nouvelles technologies sont-elles un défi majeur pour le futur ?

En partie oui. Il est nécessaire d'investir dans le numérique et d'être à la pointe de l'innovation. Il faut investir dans des machines encore plus performantes et innovantes afin d'offrir à nos clients des prestations sans égal. Nos évolutions sont faites en fonction de la demande. Il y a quatre ans, nous avons racheté la société Monaco Print. L'année dernière, Mullygraph. Cela nous permet de proposer en interne, la plus large gamme de service 100% made in Monaco (comme l'impression de bâches, roll-ups, stickers de vitrine ou de véhicules, et bien d'autres choses encore). Nos objectifs et challenges, sont de préserver la production à Monaco (80 tonnes de matériel au 9e étage ; 32 salariés), continuer à mériter la confiance des acteurs du tissu monégasque (sur les 5 dernières années, la part de notre chiffre d'affaires sur la Principauté est passé de 60% à 85%), et de s'ouvrir encore plus vis-à-vis des particuliers. Nous travaillons à devenir l'imprimeur incontournable pour tous à Monaco !

GPS Group MONACO
Le Sourcing à Portée de Main

VOUS AVEZ DES BESOINS EN

MASQUES ET DÉRIVÉS DE PROTECTION POUR LA LUTTE CONTRE LE COVID-19

Blouses, gels, visières, gants, ...
Prenez contact avec nous par mail :
Patrick@GPSMonacoGroup.com

GPS Monaco Group est devenu en quelques semaines **un importateur majeur de masques**, destinés aux services médicaux (CHU, EHPAD, etc) et aux entreprises.
Sur 192 usines auditées, moins de 5 nous ont fourni **l'ensemble des certificats nécessaires**, permettant ainsi de **répondre aux exigences sanitaires les plus strictes**, avec **la validation des douanes françaises** sur **l'ensemble de nos produits.**

Votre Allié Privilégié, Expert en Sourcing !

GPS Monaco Group est une **centrale d'achat externalisée** ultra compétitive et performante avec plus de **20 ans d'expérience**.
Grâce à nos **services composés d'experts**, développez votre marché, achetez moins cher, **créez des produits** ou **élargissez vos gammes**.

www.GPSMonacoGroup.com

Prenez soin de vous
#StrongTogether

MARION SOLER

Présidente de la Jeune Chambre Economique de Monaco (JCEM), Marion Soler est revenue sur les premiers mois de son mandat, quelque peu bousculés par l'épidémie de COVID-19. Malgré cela, l'avocate de formation nourrit de nombreux projets pour l'association.

Kevin Racle

Quel a été votre parcours avant de briguer le poste de Présidente de la Jeune Chambre économique de Monaco ?

Je suis arrivé à Monaco il y a 3 ans. J'étais avocate et j'ai prêté serment en France. Par la suite, j'ai relevé le challenge de monter le service juridique du Groupe Telis. J'ai été dans un premier temps responsable juridique, puis, le 1er janvier 2019, j'ai pris la direction générale de la filiale Actis, spécialisée dans la protection et la sécurité des données.

Comment avez-vous eu connaissance de la JCEM ?

Dès que je suis arrivée à Monaco, je suis allée à un petit déjeuner de la JCEM avec Thierry Leray, le Fondateur et Président du Groupe Telis. Ensuite, je suis retournée seule à un business time. De là, j'ai pu vraiment discuter avec les membres, notamment avec Kevin Hin, Secrétaire Général de la Jeune Chambre Internationale. J'ai découvert, au-delà des événements en eux-mêmes, les membres de l'association. C'est cela qui m'a donné envie de postuler et de rentrer à la Jeune Chambre Economique de Monaco.

Était-ce un objectif de devenir Présidente ?

Quand on s'implique dans une organisation, peu importe sa forme, quelle soit associative, professionnelle, ou autre, on commence petit à petit. Quand on sent qu'on peut prendre des responsabilités et qu'on en a envie, cela se fait assez naturellement. Donc oui, c'est une envie que j'ai développé tout au long de mon engagement.

Quel sentiment prédominait lors de votre intronisation ?

Il était double. D'un côté, il y avait un sentiment d'accomplissement parce que c'est ce pour quoi on travaille. C'était une fierté. De l'autre côté, il y avait cette petite pointe de responsabilité en plus, qui peut, à certains moments, rajouter de la pression. Lorsque l'on devient président, on prend conscience des responsabilités que ça implique.

Qu'est-ce qui vous a motivé le plus à endosser ce rôle ?

Ce qui m'a motivé c'est de mener à bien la mission de la JCEM. C'est-à-dire développer l'attractivité économique de notre territoire. J'ai toujours voulu porter ce mouvement et faire de mon mieux pour aider l'association.

Si vous deviez faire un bilan de ces premiers mois…

C'est un bilan exceptionnel dans le sens où l'on traverse une épidémie inédite depuis le début du mois de mars. Dans l'ensemble je suis fière du travail de mes équipes. Nous avons tout fait pour lancer l'année et montrer que la Jeune Chambre Economique de Monaco n'était pas qu'un simple organisateur d'évènements. Dans le même temps, et ce malgré le contexte, on a réussi à rebondir, à faire des évènements numériques dans lesquels plusieurs personnalités institutionnelles telles que Monsieur Jean Castellini, Madame Laurence Garino ou encore Monsieur Stéphane Valeri ont répondu présentes. J'en suis très fier.

Avez-vous des projets qui vous tiennent particulièrement à cœur pour les prochains mois ?

Forcément cela a évolué. On avait plusieurs types de projets. Certains ont été annulés. Je pense notamment à la convention nationale. Pour autant, nous avons développé d'autres projets qui permettent aux membres de réfléchir entre eux. Développer ce travail intellectuel entre membres, c'est quelque chose qui m'intéresse énormément.

> « J'AI TOUJOURS VOULU PORTER CE MOUVEMENT ET FAIRE DE MON MIEUX POUR AIDER L'ASSOCIATION »

HERVÉ HUSSON

Président du groupe Ascoma, Hervé Husson est revenu pour Monaco Monsieur, sur l'histoire de l'entreprise familiale, sur les challenges à venir, mais également sur la crise sanitaire sans précédent qui frappe de plein fouet et les enjeux qui en découlent.

Kevin Racle

Pour ceux qui ne connaîtraient pas Ascoma, pouvez-vous nous expliquer son domaine d'intervention ?

Hervé Husson : Ascoma est une société familiale de courtage d'assurance. Ses origines remontent au début du siècle dernier. Dans les années 50, mon grand-père, Raymond Jutheau, a hissé cette société au rang de premier courtier français. C'est également à cette époque qu'il a ouvert la société de courtage à Monaco et les premières filiales en Afrique.

En 1992, Faugère et Jutheau a été vendue à Marsh, premier groupe de courtage International et actionnaire de notre société. Nous avons alors décidé de garder notre filiale monégasque et nos activités internationales et également de mettre la direction du groupe en principauté où ma famille était déjà installée.

Aujourd'hui le groupe compte 700 collaborateurs dont 100 sur Monaco où Ascoma Jutheau Husson est le premier courtier en principauté. Notre métier consiste à représenter les intérêts de nos clients sur le marché de l'assurance où nous sommes en quelque sorte «leur avocat». Notre rôle d'intermédiaire entre nos clients et les assureurs consiste tout d'abord à étudier le risque de nos clients, à trouver, négocier et à mettre en place les meilleures couvertures sur le marché et, enfin, en cas de sinistre, à les accompagner dans le processus, parfois long et difficile, de l'indemnisation par les compagnies (expertise, négociation, défense de leurs droits face aux exclusions des contrats et arguments des assureurs).

Quelle est la réponse de l'assurance face à la crise sanitaire sans précédent que nous traversons actuellement ?

HH : Il faut bien avouer que les mécanismes traditionnels d'assurance privée sont assez inadaptés et impuissants devant ce genre de crise de masse. Cela est parfois très mal perçu et difficile à comprendre par les assurés ce qui est bien compréhensible quand nous savons les périodes extrêmement difficiles auxquelles nous devons tous faire face actuellement, à la fois humainement et économiquement, compte tenu de ce confinement obligatoire. Il n'en reste pas moins vrai que l'assurance repose nécessairement sur le principe de la mutualisation du risque dans lequel l'ensemble des assurés collecte des primes permettant d'indemniser les quelques-uns d'entre eux qui statistiquement feront face à un sinistre. L'assureur qui porte le risque est plus ou moins gagnant selon le fait que la réalité dépasse ou non la prévision statistique.

Dans le cas d'une épidémie à la fois mondiale et massive, par définition, la grande majorité des individus sont impactés ce qui rend impossible l'équilibre que je viens d'évoquer entre le nombre de cotisants et le nombre de sinistrés. Les assureurs excluent donc nécessairement les risques que l'importance ou la complexité rendent inassurables ou non-tarifables sous peine de mettre en péril et de faire imploser le système tout entier. Quand un événement touche toutes les entreprises en même temps, cela dépasse le ressort de l'assurance privée et seuls les pouvoirs publics ont vocation à intervenir pour aider les sinistrés et soutenir l'économie.

La Fédération Française des Assurances a estimé à 80 milliards d'euros la perte d'exploitation liée au Coronavirus pour le seul marché français.
Ce chiffre est déjà bien supérieur à l'ensemble des fonds propres cumulés de toutes les compagnies du pays.
À titre de comparaison, la totalité des primes collectées pour l'ensemble des risques dommages aux entreprises (dont la perte d'exploitation ne représente qu'une petite partie) est quant à lui de 6 milliards en 2019. Ces chiffres permettent de comprendre à eux seuls les limites de cette industrie dans les conditions extrêmes que nous vivons.
Par définition, une épidémie est donc un événement non assurable, du moins, par les mécanismes classiques. C'est le cas d'autres catastrophes totales comme la guerre ou les accidents nucléaires qui sont également systématiquement exclus des contrats et cela par les assureurs du monde entier.
Nous offrons bien à nos clients des garanties perte d'exploitation (qui indemnisent les entreprises en cas d'interruption momentanée de leur activité), mais quand celle-ci est consécutive à un dommage assurable comme un incendie par exemple. Dans ce cas, le fait générateur est un accident défini et délimité dans le temps. Cela permet à une entreprise sinistrée d'être indemnisée de l'ensemble de ses pertes, à la fois du coût de reconstruction, mais également de la perte de sa marge brute dans l'attente de pouvoir reprendre son activité.
En revanche l'assurance de la perte d'exploitation sans dommage (donc non consécutive à un sinistre assuré) est limitée à des cas très exceptionnels et ne couvre en tout cas absolument jamais les conséquences d'événements systémiques de type «épidémie». Cela dit dans certains pays, les assureurs, en partenariat avec les pouvoirs publics, réfléchissent désormais à la mise en place d'un mécanisme protecteur pour faire face à une nouvelle épidémie de ce type. Ce genre de mécanisme ne pourrait voir le jour qu'avec une contribution essentielle de l'État dans la prise en charge des sinistres éventuels. Si cela n'a pas été étudié jusqu'à présent par un partenariat assureurs/pouvoirs publics c'est probablement parce que c'est à la fois extrêmement compliqué et coûteux à mettre en place, mais également parce que ce type de scénario, bien que connu, n'a pas été retenu comme probable par aucun gouvernement et n'a donc n'a pas été anticipé.
Suite à ce que nous venons de vivre, il est très possible que cela évolue favorablement dans certains pays même si, encore une fois, c'est un sujet délicat et complexe.

> Il faut bien avouer que les mécanismes traditionnels d'assurance privée sont assez inadaptés et impuissants devant ce genre de crise de masse

À quel type de clientèle vous adressez-vous normalement ?

HH : Nous nous adressons absolument à tout type de clientèle. Traditionnellement, notre métier consiste plus à conseiller les sociétés nationales ou internationales dans la gestion de leurs risques et à mettre en place et suivre leur programme d'assurance afin de sécuriser leurs activités. Cependant, nous nous adressons également à l'ensemble des particuliers que ce soit pour des risques simples ou pour la clientèle privée. Pour ces derniers, nous avons créé un département dédié nommé «Ascoma Private» afin de leur offrir un service dédié de première qualité et de leur proposer les couvertures les plus performantes adaptées à un patrimoine d'exception.
Concernant le marché des entreprises, nous proposons des solutions d'assurance pour tous les types de risques (dommages aux biens, perte d'exploitation consécutive à un dommage, responsabilité civile, assurance automobile, assurance construction, multirisque immeuble, etc.)
Nous avons également une forte expérience dans le domaine des assurances de personnes (santé, prévoyance, accident du travail) avec des solutions collectives pour les entreprises ou des solutions individuelles pour les particuliers. Nous avons, notamment, une solution Assurance Sante Private qui permet d'être indemnisé au premier euro partout dans le monde même pour les clients qui seraient en dehors des services classiques de la sécurité sociale.
Nous intervenons à Monaco, bien sûr, mais aussi en France où nous avons récemment racheté le cabinet de courtage Fréma basé à Cannes et à Fréjus. Nous avons historiquement également une forte présence en Afrique et nous pouvons aussi intervenir dans le monde entier grâce à notre réseau international de partenaires.

C'est un domaine d'activité qui est en constante évolution. Comment faire pour, à chaque fois, apporter à vos clients les meilleures réponses possibles ?

HH : Le courtage d'assurance est avant tout un métier d'hommes et de femmes et je suis convaincu qu'un des éléments essentiels est d'avoir une politique en ressources humaines très ambitieuse. Tout d'abord, nous mettons tout en œuvre pour avoir des équipes qui restent le plus longtemps possible chez nous afin de pouvoir investir sur leur formation et de bénéficier de l'accumulation de leur savoir-faire et de leur parfaite connaissance de l'environnement et du marché monégasque. Cela permet également de maintenir une ambiance familiale au sein du cabinet. Ainsi, certains de nos cadres et directeurs ont fait une partie importante, voire la totalité de leur carrière chez nous. Certains nous accompagnent depuis plus de 40 ans ce dont nous nous réjouissons vivement. Quand nous procédons à des recrutements extérieurs, nous essayons de faire venir en Principauté des professionnels de tout premier plan qui viennent du grand courtage International.
Ainsi, le nouveau Directeur Général d'Ascoma Jutheau Husson depuis un an (notre filiale monégasque), Monsieur Thomas Graiff, vient de passer 13 ans au sein de Marsh McLennan, la référence dans le domaine. De même, Madame Valérie Gaultier qui nous a rejoint récemment en qualité de Directrice Technique d'Ascoma Jutheau Husson est passée par AON et SIACI qui sont également à la pointe dans leur domaine.
Un autre élément important est de pouvoir remporter le challenge de la digitalisation et de la modernisation des services informatiques. C'est un chantier qui demande beaucoup d'investissements sur le plan financier, mais également en terme de temps. Nous mettons tout en œuvre pour avoir un nouvel outil totalement abouti et répondant aux dernières exigences légitimes du marché et de notre clientèle d'ici un à deux ans tout au plus.

Monsieur Graiff, quels sont vos challenges pour les années à venir en tant que DG de la filiale monégasque ?

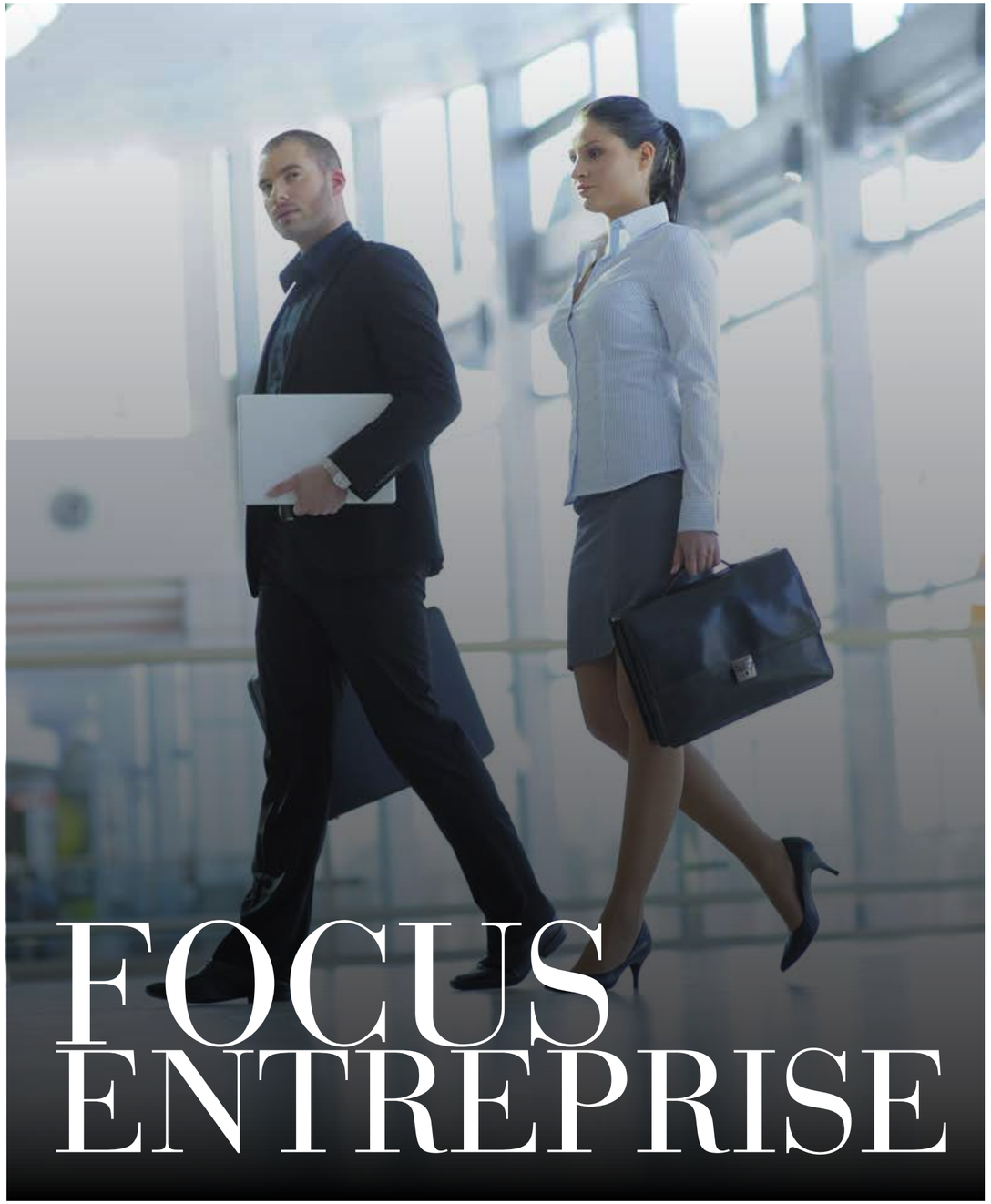
Thomas Graiff : Notre filiale monégasque est en pleine mutation et doit continuer à faire évoluer la qualité des services que nous fournissons à nos clients tout en faisant attention à notre efficacité opérationnelle. Pour y arriver, nous devons comme l'a précisé Hervé Husson, relever trois principaux défis :

- la digitalisation de notre mode de fonctionnement et des prestations que nous réalisons pour nos clients (extranet, consultation et saisie à distance, gestion des données confidentielles…), afin entre autres de faciliter tous les actes de gestion pour nos clients

- une gestion des ressources humaines dynamique et souple permettant de garder un haut de niveau de compétence tout en garantissant le bien-être de nos salariés

- une anticipation et un suivi de toutes les évolutions réglementaires liées à notre métier allant de la lutte anti-blanchiment au RGPD

Notre croissance et la qualité de notre gestion seront dépendantes de notre capacité à nous adapter. Je suis très serein quand je vois comment en quelques jours, dans le cadre de cette actuelle grave crise, nous avons réussi à nous organiser pour maintenir la totalité de notre activité en télétravail.



FOCUS ENTREPRISE

PORTER HAUT
LES COULEURS
DE MONACO

GROUPE marzocco

Présent dans la Principauté depuis plus de quatre décennies, **Groupe Marzocco** mobilise toute son énergie, sa passion de l'excellence, son expérience et ses compétences pour signer des projets d'exception qui participent à l'amélioration, l'embellissement et l'harmonie du cadre de vie à Monaco.

www.groupemarzocco.mc

REPÉRAGE

GPS Monaco Group

VOTRE ALLIÉ PRIVILÉGIÉ POUR BOOSTER VOS VENTES ET VOS MARGES

Avec plus de 20 ans d'expérience, à sillonner la Chine, son territoire, ses marchés et son réseau, Patrick Bogaerts est devenu un véritable expert de l'empire du Milieu. Sous son sillage, c'est toute une équipe qui est là pour épauler ses clients, les aiguiller et les informer sur les différentes démarches à suivre.

Kevin Racle

Rapidité d'exécution

Dans un marché en constante évolution, la rapidité d'exécution est le maître mot face à la pression des consommateurs, toujours plus exigeants, et face à une concurrence de plus en plus présente. GPS Monaco Group offre a ses clients la possibilité de créer, d'élargir et de développer de nouvelles gammes de produits dans le but de gagner des parts de marché. Avec plus de 30 collaborateurs hautement spécialisés, plus de 300 partenaires locaux, et ces 1 200 usines auditées, l'entreprise monégasque se positionne comme le partenaire de référence pour tout achat en Chine. En 72 h, elle recherche, et trouve les meilleurs fournisseurs et/ou produits et met à disposition une offre de prix suite à la sélection de ces derniers.

Un suivi de qualité

GPS Monaco Group met un point d'honneur à inspecter les produits recommandés. Les experts de l'entreprise monégasque se déplacent dans l'ensemble de l'Asie, sous 48 h, afin de détecter et de résoudre des potentiels problèmes liés à l'importateur. Au fil des années, un réseau d'inspecteurs internationaux a été créé et étoffé, dans l'unique but d'optimiser leur réactivité et de sécuriser l'importation de leurs clients. L'entreprise collabore avec 12 laboratoires partenaires, accrédités par le gouvernement chinois, afin de fournir à ses clients des rapports et des certificats de conformité répondant aux normes européennes. Leur leitmotiv ? S'entourer des meilleurs organismes afin de fournir les meilleurs rapports complets et précis.

Gestion directe des flux

S'appuyant sur un service logistique composé de professionnels du transport international de marchandises, GPS Monaco Group gère toutes les commandes à l'import, export, depuis l'Asie et du monde entier vers le site de livraison souhaité. L'expertise du groupe permet d'accompagner chaque client dans leurs démarches douanières et d'offrir, si besoin, des conseils afin d'importer en toute sécurité et sérénité. À noter que toutes les marchandises sont assurées « tout risque, door to door », selon la Police d'Assurance Maritimes Française et sans franchise.

Deal Pulse, une plateforme inédite

Selon le segment principal et les centres d'intérêts de l'entreprise, GPS Monaco Group offre un aperçu permanent des nouveaux produits de ses fournisseurs via Deal Pulse. Cette plateforme fournit des informations commerciales constantes et actualisées. GPS Monaco Group a mis en place une équipe sélectionnant avec soin tous les catalogues pertinents, dans ses usines partenaires, mais également dans toutes les usines sélectionnées. Une fois les catalogues définis, ils sont téléchargeables sur la plateforme Deal Pulse, en fonction du marché cible du client. Ce dernier peut alors les consulter à sa convenance et contacter en direct de l'interface, son commercial dédié.

MONACO MONSIEUR #20

À l'occasion de la sortie de son numéro d'hiver, Monaco Monsieur a invité ses partenaires et amis, le temps d'une soirée, organisée à la brasserie de Monaco, en partenariat avec le Groupe Segond Automobiles et Jet Travel Monaco.
Retour en images...

SÉRIE DE PORTRAITS

Pour son numéro d'été, Monaco Monsieur s'invite une nouvelle fois dans l'intimité d'hommes qui marquent l'actualité de la Principauté.
De Mathieu Ferragut, à Kevin Hin, en passant par Philippe Muller, Jean-Luc Delcroix et Charles Nahmanovici.
Pour les découvrir, il suffit de parcourir notre traditionnelle série de portraits.
Entrez dans leur univers...

VIVEZ EN TOUTE
SÉRÉNITÉ
SOLUTIONS D'ASSURANCES
À MONACO DEPUIS 1950

www.coilbil.mc

www.ascoma.com

70 ANS
JUTHEAU HUSSON
GROUPE ASCOMA
Conseil & Courtier en Assurances

RENCONTRE

MATHIEU FERRAGUT

MF

GLOBE-TROTTER DE LA FINANCE

Directeur général de CFM Indosuez Wealth, filiale du groupe Indosuez Wealth Management à Monaco, Mathieu Ferragut a multiplié les expériences et les voyages à travers la planète. Ce sont ces expériences qui l'ont façonné et qui ont fait de lui un homme curieux, humble, et engagé.

Kevin Racle

RENCONTRE

Originaire du Vaucluse, rien ne prédestinait Mathieu Ferragut à une telle carrière. Lui, l'enfant du village, comme il se présente parfois en souriant a pourtant fait le grand saut. Dans un premier temps, c'est à Paris qu'il pose ses valises, avant d'aller beaucoup plus loin. « Je suis parti à l'âge de 17 ans. C'était un gros challenge pour moi, petit adolescent venant d'une ville de province. » Diplômé de l'ISC Paris, puis titulaire d'un DESS Marchés financiers et Finance internationale de l'Université d'Aix-Marseille, le jeune diplômé décide de partir à la découverte du monde. À 24 ans, il part tout seul, son sac sur le dos, avec très peu d'argent en poche, « juste de quoi payer mon billet d'avion et l'obligation donc de travailler pour continuer mon voyage », admet-il. « Je suis parti sans trop savoir pourquoi et surtout comment j'allais vivre. La seule chose dont j'étais sûr était que ce périple devait durer 1 an maximum. » La vérité sera tout autre pour Mathieu Ferragut. Cette expérience a été une véritable révélation pour lui. Des moments de vie exceptionnels. « Cela a révélé en moi une capacité d'adaptation, et une envie de vivre dans un environnement en évolution permanente. Quand on fait ce genre de voyage, on casse les codes sociaux. » L'Océanie était l'une de ses dernières étapes. Sur le papier, c'est ce qui était prévu, mais la vie est faite d'imprévus, de changements de trajectoire, de nouveaux projets auxquels on n'aurait pas forcément pensé.

Une escale qui aura finalement duré 4 ans

Après une dernière expérience en Australie, au sein du groupe ANZ, l'heure du retour en France avait sonné. Pourtant certaines opportunités peuvent changer le cours des choses. « Je devais faire une simple escale à Singapour avant de retrouver ma famille. Pendant cette escale, j'ai eu un entretien au Crédit Lyonnais et j'ai reçu une proposition de poste que j'ai acceptée immédiatement. » En 1996, il intègre l'entité bancaire de Singapour comme chef de projet, puis Chief Operating Officer (COO) pour la région Asie. Sa passion pour les voyages qui devait prendre fin continuait finalement, pour son plus grand bonheur. « Si je regarde rétrospectivement ma carrière, cet engouement pour les voyages et pour ce qu'ils apportent, je l'ai transposé dans ma carrière professionnelle en étant en permanence à la recherche de nouvelles expériences. » Il restera 4 ans à Singapour avant, une nouvelle fois, de faire ses valises direction les États-Unis. En 2000 le globe-trotter rejoint la filiale du Crédit Lyonnais à Miami en tant que Responsable de la Conformité et COO. En 2007, il est nommé Directeur Général adjoint de CA Indosuez Wealth (Miami), puis Directeur Général. « C'était un business qu'il fallait développer entièrement. Quand je suis arrivé, il y avait une dizaine de personnes. Quand je suis parti, il y en avait une centaine. » Une ascension inattendue marquée par un évènement charnière.

La crise financière de 2008, un test grandeur nature

À 37 ans, Mathieu Ferragut doit faire face à la plus grande crise financière mondiale. « J'ai été nommé Directeur Général le 1er septembre. Le 15 septembre marquait le début de la crise. » Là encore, ses nombreux voyages l'ont aidé à surmonter cette épreuve. «Je relativise énormément. 2008, c'était un saut vers l'inconnu. Il y avait de vrais enjeux économiques. Cela a été un véritable accélérateur de carrière. » À l'épicentre de la crise, le néo-Directeur Général doit suivre ses propres intuitions, se faire confiance, et développer les activités de l'entité. Un défi loin d'être simple, mais réussi.

> La Place bancaire Monégasque a un potentiel immense qu'il faut savoir exploiter. Nous sommes dans un métier en mouvement perpétuel qui nous demande une adaptation permanente.

À partir de 2013, il supervise les activités du groupe Indosuez dans les Amériques, en qualité de Responsable de la zone Amériques et Directeur Général de CA Indosuez Wealth (Miami). « C'était une mission de développement. Je devais appréhender de nouvelles cultures, dans des pays que je ne connaissais pas ou peu », explique-t-il.

Monaco, dernière escale d'un voyage qui n'a jamais cessé

En 2018, Mathieu Ferragut se lance un nouveau challenge. Il est nommé Directeur Général de CFM Indosuez Wealth, filiale du groupe Indosuez Wealth Management à Monaco. « Je n'ai pas hésité longtemps. C'était assez drôle pour moi parce qu'après avoir passé l'intégralité de ma carrière à l'international, je me retrouve à quelques centaines de kilomètres de ma ville d'enfance. » Premier employeur bancaire en Principauté, « CFM Indosuez Wealth est une entité extraordinaire, composée d'experts de premier rang avec un engagement et une rigueur exceptionnels. L'objectif est d'internationaliser cette institution connue principalement par la population franco-monégasque. » À la recherche constante de challenges, Monaco se trouve être l'endroit idéal pour l'homme. « Notre institution se doit d'évoluer. La Place bancaire Monégasque a un potentiel immense qu'il faut savoir exploiter. » Mathieu Ferragut entend mener à bien les différents objectifs qui lui sont confiés avec pour leitmotiv le leadership et l'humain. Une donnée primordiale pour lui en toutes circonstances, même - et surtout - en temps de crise comme celle de 2008 ou celle d'aujourd'hui avec le covid-19.

JEAN-PHILIPPE MULLER

UN HOMME BRILLANT AU SERVICE DE L'APPRENTISSAGE UNIVERSITAIRE

Directeur Général de l'International University of Monaco (IUM), Jean-Philippe Muller a toujours baigné dans ce milieu universitaire qu'il affectionne particulièrement.
De Paris à Monaco, l'ancien chercheur a su, tout au long de sa carrière, offrir son expérience et sa vision de l'enseignement aux institutions qu'il a représenté.

Kevin Racle

C'est avec un large sourire que Jean-Philippe Muller s'est dévoilé pendant près d'une heure. De son enfance jusqu'à aujourd'hui, l'homme n'a jamais vraiment quitté les rouages de l'enseignement. Et pour cause. Étudiant brillant, il travaille sur sa thèse lorsqu'il devient, en parallèle, surveillant dans un lycée. «Je donnais déjà quelques cours particuliers de mathématique lorsque j'étais lycéen», se souvient-il. Cette démarche d'enseigner, elle lui est arrivée tout naturellement. Ce qui n'était alors qu'une première expérience allait devenir une véritable vocation. «La recherche a toujours été un domaine qui m'intéressait énormément. C'est d'ailleurs pour cela que j'ai rédigé une thèse dédiée à la stratégie d'innovation et aux lancements des produits nouveaux sur le marché concurrentiel.» D'abord étudiant à Paris 10, puis a HEC, il intègre par la suite l'ESSEC Business School pour suivre un doctorat en marketing.

Les Grandes Écoles lui ouvrent leurs portes

Une fois son doctorat en sciences de gestion en poche, Jean-Philippe Muller quitte la capitale, direction Nantes et l'École Supérieur de Commerce. Il y restera 10 ans. Une décennie durant laquelle l'enseignant va multiplier les rôles malgré son jeune âge. «J'ai d'abord été professeur en stratégie, avant d'être nommé Directeur de la Stratégie et du Développement, puis Directeur Général Adjoint, sans oublier une étape importante. J'ai été durant 4 ans, Directeur du programme Grandes Écoles. Une expérience très enrichissante.» Une ascension impressionnante, mais loin d'être facile. Il l'admet, les débuts, en tant que dirigeant, ont été mouvementés. «J'avais 29 ans lorsque j'ai brigué mon premier poste à responsabilités. Quand on est jeune, on a beaucoup d'illusions, beaucoup d'espoirs, mais tout ne se passe pas forcément comme prévu. J'ai pris quelques claques, sourit-il. Mais j'ai eu la chance d'avoir rencontré des gens brillants tout au long de mon parcours. Ils m'ont parfois montré la voie.»

En 2010, Jean-Philippe Muller quitte l'école nantaise pour le groupe Skema, dans lequel il est nommé Directeur Général Adjoint en charge des programmes. Un nouveau challenge qui ne l'effraie pas. «Pour moi, un challenge n'a pas de sens si je n'y crois pas. Il faut que ce soit en accord avec mes valeurs. J'aime être engagé.»

> Par rapport à tout ce que j'ai connu ailleurs, il y avait des paramètres ici, à Monaco, que j'aurais rêvé avoir auparavant. Il y a un contexte exceptionnel et une marge de progression énorme !

Skema Business School cochait alors toutes les cases. Son rôle de dirigeant devenant de plus en plus contraignant, le néo-DGA de Skema était dans l'obligation de réduire ses heures d'enseignements. «Ce n'était plus possible d'allier ces deux casquettes. Je ne pouvais plus être au contact de tous les étudiants.» Après deux ans à Skema, un nouveau défi s'offre à Jean-Philippe Muller. Une nouvelle aventure quelque peu différente des précédentes.

IUM, une arrivée inattendue, un défi excitant

Après son expérience à Skema, l'ancien Directeur Général Adjoint pensait continuer sa carrière dans les grandes écoles françaises. Le hasard en a décidé autrement. «À l'époque, mon souhait était de me diriger vers quelque chose de plus international. La Présidente du groupe INSEEC, que je connaissais bien, a su que j'avais quitté mon poste. Elle m'a donc appelé afin de savoir si cela m'intéressait de découvrir l'Université de Monaco. Je ne la connaissais pas du tout, mais j'étais intrigué. J'ai donc posé mes valises en Principauté pour une mission d'analyse qui devait durer 3 mois.»

7 ans plus tard, Jean-Philippe Muller est toujours à Monaco. À son arrivée, il découvre une Université à développer. Un challenge d'envergure, mais il y croit. «Il y avait de nombreux éléments à améliorer. Par rapport à tout ce que j'ai connu ailleurs, il y a des paramètres ici, à Monaco, que j'aurais rêvé avoir auparavant. Il y a un contexte exceptionnel. Par citer un exemple marquant, l'école est seule sur son territoire.» Il insiste, «il y avait une marge de progression énorme!» Après ces 3 mois d'analyses, Jean-Philippe Muller a ciblé 4 points importants sur lesquels il fallait travailler immédiatement. «Lorsque j'ai présenté ma feuille de route, on est venu me voir pour me dire : "C'est bien. Tu ne voudrais pas le faire?" Je me sentais à l'aise avec ce nouvel environnement. J'ai donc accepté. »

Aujourd'hui, IUM est l'une des plus petites écoles au monde qui puisse prétendre à l'obtention des accréditations internationales. «J'aime dire que nous sommes une startup business school. C'est sûrement le seul endroit ou nous pouvons dire que ce n'est pas l'école qui va être le campus, mais le pays. Monaco, c'est plus petit qu'un campus américain. Notre leitmotiv c'est "learning by doing". Je veux que les étudiants qui viennent ici pour apprendre le fassent en expérimentant.»

Continuer à se développer

Si l'environnement est totalement différent de ce qu'il avait connu par le passé dans les grandes écoles françaises, l'engagement de Jean-Philippe Muller reste intact. «Je voudrais qu'on achève le développement entrepris et qu'une autorité incontestée atteste que nous sommes au niveau des standards internationaux. Ça serait la concrétisation de nos améliorations.» Constamment le regard fixé sur les objectifs futurs, l'homme aime quand «tout est possible». Une vision des choses importante pour lui. «C'est aussi ce que j'aime en Principauté. À Monaco, peu importe le projet et la durée qu'il faudra pour y arriver, tout reste possible. Je me fonds totalement dans cet esprit, alors pourquoi partir?»

RENCONTRE

JEAN-LUC DELCROIX

UN AUTODIDACTE AU SERVICE DE L'HUMAIN

Récemment nommé administrateur de la société monégasque Actis, filiale du Groupe Telis, Jean-Luc Delcroix a multiplié les expériences tout au long de sa carrière, longue de plus de 46 ans. Sportif dans l'âme, il a toujours su se challenger pour aller au-delà de sa zone de confort. Un choix payant à de multiples reprises. Kevin Racle

La carrière de Jean-Luc Delcroix n'a rien de linéaire. Bien au contraire. Originaire du nord de la France, plus exactement de Douchy Les Mines, l'homme a multiplié les rôles, gravi les échelons, changé de secteurs d'activités, sans jamais pour autant déroger à ses principes : « J'ai toujours placé les relations humaines au centre de mes préoccupations », a-t-il avoué dès les prémices de cet entretien. Après une scolarité sans accroc, le nordiste est plus ou moins contraint de passer le concours pour intégrer les PTT (les Postes, Télégraphes et Téléphones). « À l'époque, ce n'était pas donné à tout le monde de devenir fonctionnaire. Mon père ne m'a pas vraiment laissé le choix », admet-il en souriant. Après avoir réussi avec brio l'examen, il s'en va suivre son service militaire. Une expérience enrichissante qui l'a forgé sur de nombreux aspects. « En tant qu'infirmier, j'ai dû faire face à des situations urgentes qui nécessitaient des prises de décisions très rapides ! Parfois, tout se jouait à l'instinct. Cette manière d'agir me guide encore. Ce qui est important pour moi, lors d'un entretien par exemple, ce sont les premiers mots, les premiers gestes, le premier ressenti. Il doit se passer quelque chose. »

Une première expérience à Paris, une acclimatation loin d'être évidente

Fraîchement rentré de son service militaire, Jean-Luc Delcroix reprend sa marche en avant et son ascension au sein des PTT. À seulement 19 ans, le jeune homme prend ses valises, direction Paris, pour intégrer le centre national d'études des télécommunications. « J'ai eu la chance de terminer deuxième de mon cours de technicien en télécommunication, ce qui m'a offert un poste au centre de recherche. C'était un travail passionnant avec beaucoup de responsabilités. Même si l'acclimatation fût très compliquée, je ne retiens que

du positif. » Constamment à la recherche de nouveaux challenges, le néo-Parisien souhaite découvrir de nouvelles fonctions. À 26 ans, et après plus de six années passées en tant que technicien, il décide de passer le concours de cadre. Plus précisément, celui d'inspecteur des PTT. Affecté à Toulouse, pour suivre la formation d'un an, ville dans laquelle il rencontre son épouse qui partage toujours sa vie, Jean-Luc Delcroix va une nouvelle fois reprendre ses valises pour retourner à Paris en étant affecté à la Brigade Roulante de la Direction des postes de Paris. En 1984 « La Poste avait décidé de faire un recrutement pour un nouveau secteur d'activité : la dématérialisation des valeurs mobilières. C'était un domaine qui m'intéressait énormément. J'ai donc postulé et j'ai été nommé adjoint au chef du Centre National des Valeurs Mobilières de La Poste. » Une expérience qui n'aura duré que deux ans avant que la carrière de cet autodidacte ne prenne un tournant inattendu et pour cause, parce qu'il avait été reçu au concours du Cycle préparatoire de l'ENA.

Un virage à 180 degrés

On l'a compris, Jean-Luc Delcroix aime tout type de challenge. Après le cycle préparatoire de l'ENA, il devient Chef du service bourse au sein de la société Bourse Goy Hauvette, ce qui surprend peut-être un peu plus que le reste. Briguer le poste de directeur des back-offices titres et marchés France et étranger pour le compte de la banque Louis Dreyfus deux ans après encore plus. Il l'admet, « rien ne me prédestinait à obtenir ce job. J'étais en quelque sorte l'outsider au milieu de plusieurs favoris. Après plusieurs mois de sélection, il ne restait plus que moi. J'avais 31 ans, je venais de la fonction publique et tout le monde se demandait comment j'avais pu atterrir ici. C'était un secteur d'activité assez hostile. Le monde de la finance était en pleine mutation. J'ai su faire mes preuves. ». Deux ans après son entrée à la Banque Louis Dreyfus qui était devenue la Banque Bruxelles Lambert France, il a été nommé, en plus de ses fonctions dans la banque, Directeur Général de la Société de Bourse Auboyneau – Labouret- Ollivier. Il a été chargé de mettre en place un plan de restructuration. En 1993, Jean-Luc Delcroix lance sa propre société de conseil « Delcroix Finances Conseil », spécialisée dans les domaines bancaires et financiers. Une nouvelle casquette d'entrepreneur qui, la encore, ne l'effraie pas. « Mon côté sportif me pousse à toujours me surpasser. J'ai envie d'apporter quelque chose. Je peux dire que je suis un homme de défis. » Entre 1994 et 2000, Jean-Luc Delcroix aura été chargé des dossiers économiques, financiers, bancaires et sociaux pour le ministère de la Coopération pour ensuite réintégrer La Poste en tant que Secrétaire du Comité des Projets de La Poste à la Direction de la Stratégie et de la Planification. Dans la foulée, il est devenu Directeur du contrôle de gestion du Réseau Grand Public de La Poste (17 000 bureaux de poste) avant de découvrir la Principauté de Monaco pour une mission à la demande du Président et du Directeur Général de La Poste. Cette dernière n'était censée durer qu'un an.

Une mission d'un an qui s'est transformée en une histoire longue de 20 ans

Au départ, ça ne devait être qu'une simple mission d'un an. De quoi résoudre quelques problèmes de gestion pour ensuite poursuivre sa carrière à Paris. Mais l'idylle entre Jean-Luc Delcroix et la Principauté de Monaco reste intacte, même après 20 ans. Et pour cause, l'homme a multiplié les rôles et responsabilités : Agent responsable de l'agence Chronopost en Principauté de Monaco, Président du groupe RADAR de PostEurop, Conseiller à l'Assemblée des Français de l'Etranger (AFE) pour l'Europe du Sud, Conseiller Consulaire de la circonscription de la Principauté de Monaco, Lieutenant-colonel (RC) de la Gendarmerie Nationale, Membre du Haut Comité Français pour la Défense Civile, Membre de la Commission de la sécurité et de la protection des personnes et des biens de l'AFE. Il a également co-écrit un ouvrage sur « le management stratégique d'abord humain » et participer à la rédaction collective d'un livre sur « la sécurité alternative ». Trop pour un seul homme ? Pas pour Jean-Luc Delcroix. « Je suis un homme passionné. J'aime ce que je fais. J'ai d'autres envies. Ce que je veux par-dessus tout, c'est faire partager mon expérience. ». J'aurais pu continuer dans la banque d'affaires et avoir une très bonne retraite, mais j'aspire à autre chose. C'est ce qui l'a motivé à faire valoir ses droits à la retraite et accepter le rôle d'administrateur d'Actis, filiale du Groupe Telis dans laquelle il va être chargé notamment du développement de l'activité de dématérialisation dans le cadre du projet de transition numérique. « C'était un grand oui. Si je peux apporter ma pierre à l'édifice, je ne peux qu'accepter. » Motivé comme au premier jour, l'homme nourrit encore de nombreux projets, tant sur le plan professionnel que personnel. « Je me suis mis en tête de faire un Ironman. J'ai toujours été sportif. Ce n'est pas à 64 ans que je vais changer d'état d'esprit. Mon objectif qui m'a toujours guidé dans la de vie : ne rien lâcher et ne rien regretter. Je voudrais me dire, à l'aube de ma vie : je n'ai aucun regret, car j'ai été utile à mes prochains. Pour moi, c'est ce que j'appelle réussir sa vie et non réussir dans la vie. Celà serait la plus belle des récompenses. »

> « Je n'ai pas toujours pris la meilleure décision, mais j'ai toujours pris la moins mauvaise. Un bon manager doit être capable de reconnaître qu'il s'est trompé et revenir sur ses décisions si cela est nécessaire». »

Some Investments are simply better than others.
Our job is to find them.

The Qualion Finance Team congratulates
Nicolas Colsaerts for his victory
at the French Open 2019.

QF QUALION FINANCE
TAILORED WEALTH MANAGEMENT

www.qualion.eu

RENCONTRE

CHARLES NAHMANOVICI

UN HOMME AU SERVICE DE LA FEMME

Gynécologue-obstétricien, Charles Nahmanovici s'est distingué tout au long de sa carrière par son éthique, son honnêteté et son sérieux. L'amour qu'il confère à cette spécialité, sa soif de connaissances et sa curiosité naturelle lui ont permis d'être à l'origine de plusieurs avancées.

Kevin Racle

Si certains tâtonnent, multiplient les expériences pour enfin trouver leur voie, Charles Nahmanovici n'est pas de ceux-là. Ce fils de médecin est un perpétuel optimiste, aimant la vie, passionné et c'est vers la gynécologie et l'obstétrique qu'il se tourne. Pourquoi ? « C'est très simple, dit-il. Ce que j'aime par-dessus tout, ce sont les rapports humains, ce qui explique que j'ai fait médecine. Et, la gynécologie est la spécialité qui correspond le mieux à mon caractère parce que nous sommes en contact permanent avec le fait de donner la vie. Je suis heureux dans ce qui a été une passion. »

Après ses études, son internat et son clinicat à Grenoble, « une ville étudiante très agréable » le praticien décide de s'installer à Nice. Une sorte de nouveau départ. « La mer et le soleil me manquaient beaucoup trop », dit avec un grand sourire le rapatrié d'Algérie. Il l'admet, « le démarrage a été un peu difficile, mais quand on cherche à atteindre l'excellence, on finit, un jour ou l'autre, par être récompensé et reconnu pour le travail que l'on a fourni. »

Se mettre au service de la femme

Pendant les 35 ans au cours desquels il a exercé, Charles Nahmanovici n'a été guidé que par la passion et la recherche de l'excellence. C'est un privilège d'avoir sa passion pour métier, dit-il. Il a tout donné à cette profession, ou plutôt vocation. « Chaque jour m'apportait une émotion nouvelle. On a cette chance de pouvoir accoucher des patientes que l'on suit depuis des mois. Une relation de confiance se crée. Donner naissance à un enfant, c'est un moment magique, des millions de fois supérieur à ce que l'on peut imaginer. »

Cette passion qui l'anime, qui le transcende au quotidien, l'a poussé à sortir de sa zone de confort et à recourir aux avancées qui apportaient un net bénéfice aux patientes. « J'ai toujours cherché à aller de l'avant. J'ai été à l'origine du premier bébé éprouvette dans le sud de la France, j'ai été parmi les premiers à faire des interventions mini invasives (technique chirurgicale limitant le traumatisme opératoire).

Lorsque l'on veut rendre service aux femmes, il faut aussi s'intéresser au traitement de la douleur et aux inconvénients liés à la ménopause. Cependant quelle que soit notre compétence et le soin que nous apportons dans nos gestes, une complication, un mauvais résultat peuvent toujours survenir. Dans ces circonstances, nous réalisons mieux que quiconque, combien l'humilité et la modestie doivent nous coller à la peau, combien l'écoute, l'empathie, la compassion, sont importantes. Il n'y a rien de plus fort chez une femme que le désir d'avoir un enfant. On ne peut pas jouer avec ces couples. Il faut être honnête et savoir orienter vers quelqu'un de plus compétent si l'on ne maitrise pas à 100% le problème. »

Aujourd'hui encore, alors qu'il n'exerce plus, il reçoit de nombreuses demandes d'anciennes patientes qui souhaitent être conseillées, orientées, guidées, aiguillées.

L'e-santé, une nouvelle passion

Contraint par la maladie de cesser son activité de gynécologue-obstétricien,- «Si je n'avais pas eu ce coup du sort, j'exercerais encore. Mon plus grand regret, c'est de ne plus être au contact des patientes. » Il est néanmoins toujours au fait des nouvelles avancées médicales et poursuit son activité de directeur scientifique du congrès de gynécologie qu'il a créé 25 ans plus tôt. La passion de la transmission !

De nouveau sur pied, il se découvre une nouvelle passion. « Il y a 7-8 ans, alors que je m'interrogeais sur les nouveaux thèmes sur lesquels il fallait attirer l'attention des confrères, il m'a paru comme une évidence que la santé digitale allait révolutionner notre mode d'exercice. A cette époque, la simulation chirurgicale n'était pas encore rentrée dans les mœurs, mais il fallait diffuser la notion que dorénavant on n'allait plus apprendre à opérer sur le patient, mais sur un mannequin... Quelle révolution ! Et progressivement, j'ai découvert toutes les possibilités des nouvelles technologies et j'ai voulu en faire profiter chaque praticien. Ils sont encore trop nombreux à ne pas avoir conscience des possibilités qui s'offrent à eux. C'est pour cela qu'avec deux amis, nous avons créé e-HealthWorld. »

La première édition a eu lieu en 2015 et le congrès est aujourd'hui considéré comme une référence pour sa qualité dans de nombreux domaines. « Les nouvelles technologies peuvent tellement apporter à la médecine. Demain, la médecine permettra aux aveugles de voir, aux paralytiques de marcher…ce ne sera plus du domaine du miracle, mais celui de la médecine. Les possibilités sont immenses et quel bonheur d'en être le témoin. »

« Il n'y a pas de honte à préférer le bonheur »

Si sa route a parfois été semée d'embûches, Charles Nahmanovici préfère retenir les bons moments. Ce très grand admirateur d'Albert Camus a pour ligne de conduite l'une des phrases de l'auteur : « Il n'y a pas de honte à préférer le bonheur ». « Camus représente tout ce que j'aime dans la vie : l'honnêteté, le respect d'autrui, la franchise, l'amour de la liberté et de la justice.» J'ai eu la chance d'être très entouré par une femme et deux fils qui ont été très présents tout au long de ma carrière et de ma maladie. Il y a toujours eu beaucoup d'amour dans notre famille. J'ai travaillé avec des personnes formidables, que j'admire. J'ai eu le bonheur de rencontrer des personnes dont la seule présence illumine votre vie, la Princesse Grace, Simone Veil ou encore Robert Edwards, qui furent de réelles sources d'inspiration pour moi. Je me remémore au quotidien leur simplicité. Je n'ai eu que du bonheur à faire ce métier, alors pourquoi se plaindre ? »

> « J'ai toujours essayé d'être digne de la confiance dont m'honoraient les patientes. Donner naissance à un enfant, c'est un moment magique, des millions de fois supérieur à tout ce que l'on peut imaginer. »

RENCONTRE

KEVIN HIN

KH

L'UN DES PILIERS DE LA JEUNE CHAMBRE INTERNATIONALE

Ancien président de la Jeune Chambre Economique de Monaco, Kevin Hin est aujourd'hui secrétaire général de la Junior Chamber International (JCI), organisation mondiale de leaders et entrepreneurs âgés de 18 à 40 ans. Une véritable fierté pour ce Britannique de naissance, Monégasque de cœur qui porte une affection toute particulière à ce mouvement fondé en 1915.

Kevin Racle

Entre deux déplacements à l'étranger, Kevin Hin a, pour une fois, quelques jours de repos durant lesquels il profite des attraits de la Principauté. Repos reste néanmoins un grand mot pour cet homme qui fuit l'ennui. Sourire enjoué, accent britannique très marqué, c'est avec un plaisir non mesuré qu'il conte son histoire. Né de l'autre côté de la Manche, Kevin Hin s'envole avec sa famille, direction la Principauté, en 1989. Il avait 10 ans. Un changement difficile à gérer dans un premier temps selon ses dires : « Je ne connaissais pas un mot de français. L'acclimatation n'était pas évidente, il fallait appréhender une nouvelle langue, une nouvelle culture, un nouvel environnement. Tout était très différent de ce que j'avais vécu en Grande-Bretagne. »

Après quelques mois compliqués, le néo-Monégasque a su trouver ses automatismes grâce, entre autres, à des cours de langue monégasque qui lui permettent de comprendre la culture et l'histoire de la Principauté. Une fois son baccalauréat obtenu, le jeune homme retourne en Angleterre afin de suivre une licence en économie et finance, à l'université de York, puis un master en finance et comptabilité internationale au London School of Economics. S'il ne savait pas encore quel chemin donner à sa future carrière, il savait pour autant ce qu'il ne ferait pas. « J'adore découvrir, voyager, ne jamais faire la même chose. »

Ce désir de sortir de sa zone de confort, de curiosité permanente va le mener à racheter un hôtel à Nice, en 2004. Une petite affaire de 18 chambres qu'il gère seul pendant de longs mois. « J'y étais 17 heures par jour, 7 j/7. C'était très prenant, très dur, mais tellement enrichissant, sourit-il. Ce que j'aimais le plus ? Donner des conseils à mes clients afin qu'ils puissent découvrir notre belle région sous un autre angle. Il n'y a pas que le strass et les paillettes. Il y a une culture très présente qui ne demande qu'à être découverte. J'ai même lancé un blog pour que tout le monde puisse se renseigner : www.french-riviera-blog.com. » Avant ça, Kevin Hin est parti à la découverte du monde. « Je me considère comme un citoyen du monde. Mes ancêtres sont chinois, mes parents sont nés à l'île Maurice, moi à Londres.

Je suis parti à Pékin pour apprendre le mandarin chinois, dans un premier temps pour mon accomplissement personnel, mais également parce que le mandarin est la future langue des affaires. » Aujourd'hui Kevin Hin parle pas moins de 6 langues : l'Anglais, le Français et l'Italien couramment avec un certain niveau en Chinois, Espagnol et Allemand.

Le début d'une idylle avec la Jeune Chambre Economique de Monaco…

En parallèle de son activité hôtelière, il découvre, grâce aux conseils d'un ami, la Jeune Chambre Economique de Monaco (JCE). À 24 ans, Kevin intègre la JCE. D'abord simple membre, il est ensuite membre du conseil d'administration à Monaco.

En 2007, il vend son hôtel et devient dans le même temps vice-président Programmes. « Je gérais l'ensemble des commissions de travail de la JCE. » En 2008, il est trésorier et postule en 2009 à la présidence du groupe. S'en suit le moment le plus marquant de sa carrière. « Je n'étais pas le seul candidat. J'ai dû me surpasser pour y arriver. Le 19 mars 2009, j'ai été élu Président à 4 voix près ! C'était une belle bataille, un moment que m'a rendu vraiment fier ! En arrivant à la jeune chambre, je n'imaginais pas un seul instant devenir président. » Pendant cette année de mandat, Kevin Hin a eu pour principal objectif d'ouvrir la JCE aux communautés étrangères. « La JCE doit représenter les 120 communautés présentes en Principauté et ne pas se limiter aux francophones », avoue-t-il encore aujourd'hui. Grâce à cette présidence, il a le privilège, en 2011, d'être chargé de mission au service de presse du Palais Princier afin de préparer le mariage du couple princier. « Une expérience magique ! J'ai adoré découvrir comment fonctionnaient les institutions monégasques. » De retour dans le privé en 2012, il est embauché par APM Monaco en tant que responsable commercial. À l'époque, la marque de joaillerie ne faisait que de la production et de la distribution. Elle voulait créer sa propre marque de bijoux en argent. « Pendant 7 ans, j'étais au cœur de ce développement, j'ai notamment géré le développement en Europe. Aujourd'hui, APM Monaco dénombre plus de 200 boutiques à travers le monde. C'est énorme ! »

… avant de poursuivre avec la Jeune Chambre Internationale

En 2011, Kevin Hin prend la direction de la candidature de l'organisation de la conférence européenne de la JCI, qui coïncidait avec les 50 ans du mouvement en Principauté.

« J'ai co-dirigé ce projet jusqu'à son aboutissement en mai 2013. Il y avait 2800 personnes venues de 53 pays différents. » Constamment en mouvement, l'homme n'entend pas s'arrêter en si bon chemin. En 2016, il est élu au comité directeur mondial en tant que Vice-Président en charge de faire la liaison entre la JCI et 8 pays européens, le deuxième membre monégasque à obtenir ce titre. « C'était un grand honneur pour moi de représenter les valeurs de la Principauté à l'étranger. »

En 2018, il est nommé au poste de Vice-Président Exécutif mondial pour l'Europe. « Il n'y en a que 4 dans le monde, 1 assigné à chaque zone. » Il est alors responsable de 25 000 membres à travers l'Europe et préside notamment une conférence européenne avec 1500 participants à Riga en Lettonie. Il admet avoir « beaucoup appris de ce mandat. J'aimais me rapprocher de chaque membre de cette organisation, de chaque pays. Ce sont les membres qui génèrent des projets sur le terrain qui font ce qu'est l'organisation au quotidien. »

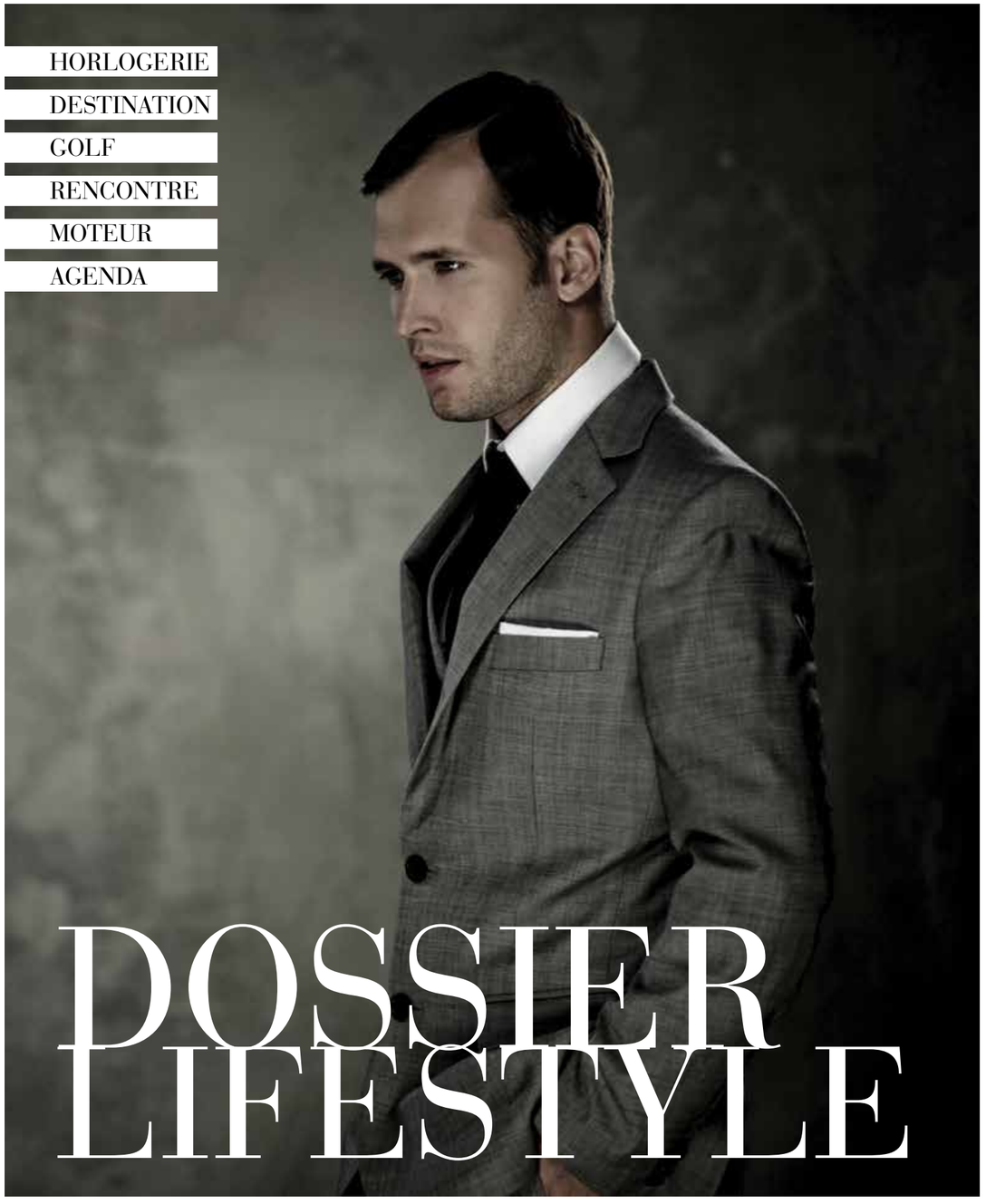
Après cette ultime expérience, 2019 a été une année de transition. Sur tous les plans. « J'ai également quitté APM la même année. J'ai pris quelques mois pour travailler sur d'autres projets, mais la JCI me manquait énormément. » Alors quand l'opportunité se présente de nouveau, Kevin Hin n'hésite pas une seconde. Le seul poste qu'il pouvait encore briguer, c'était celui de Secrétaire Général mondial. Un poste, cette fois, à plein temps, avec un mandat de 3 ans. « J'ai eu la chance et l'honneur d'être élu à ce poste. Je suis le numéro 2 du mouvement après le Président.

Je dois à la fois gérer le siège de la JCI à Saint-Louis, assurer la continuité des actions de l'organisation d'une année sur l'autre, et pérenniser notre mouvement en créant et développant de nouveaux partenariats. »

Quid de l'après pour cet homme qui a tant donné à la JCI ? « J'aimerais bien me poser un petit peu, penser à moi, fonder une famille. J'ai une position qui me permet de faire passer de nombreux messages, mais c'est très prenant. Je n'ai pas une minute à moi. J'adore voyager, être au contact des gens, écouter ce qu'ils ont à dire, mais je dois commencer à penser à l'après.

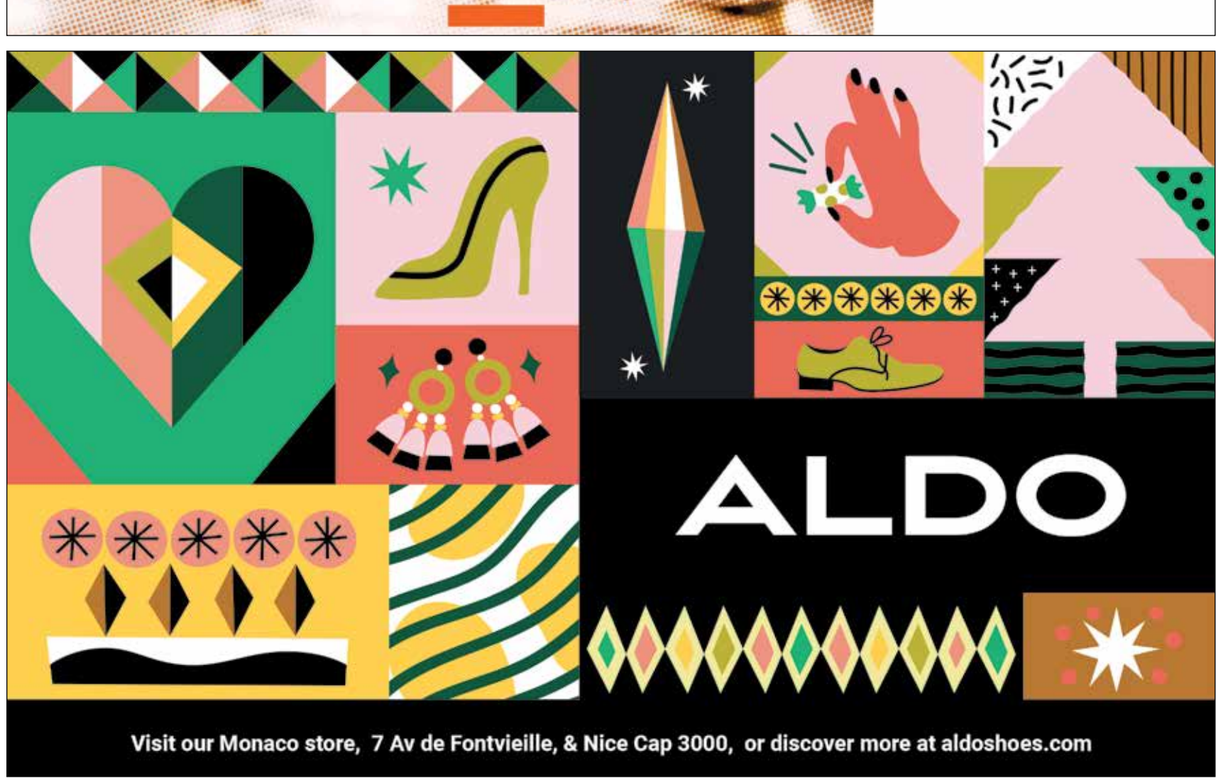
Comme j'aime le dire : "le meilleur reste toujours à venir". »

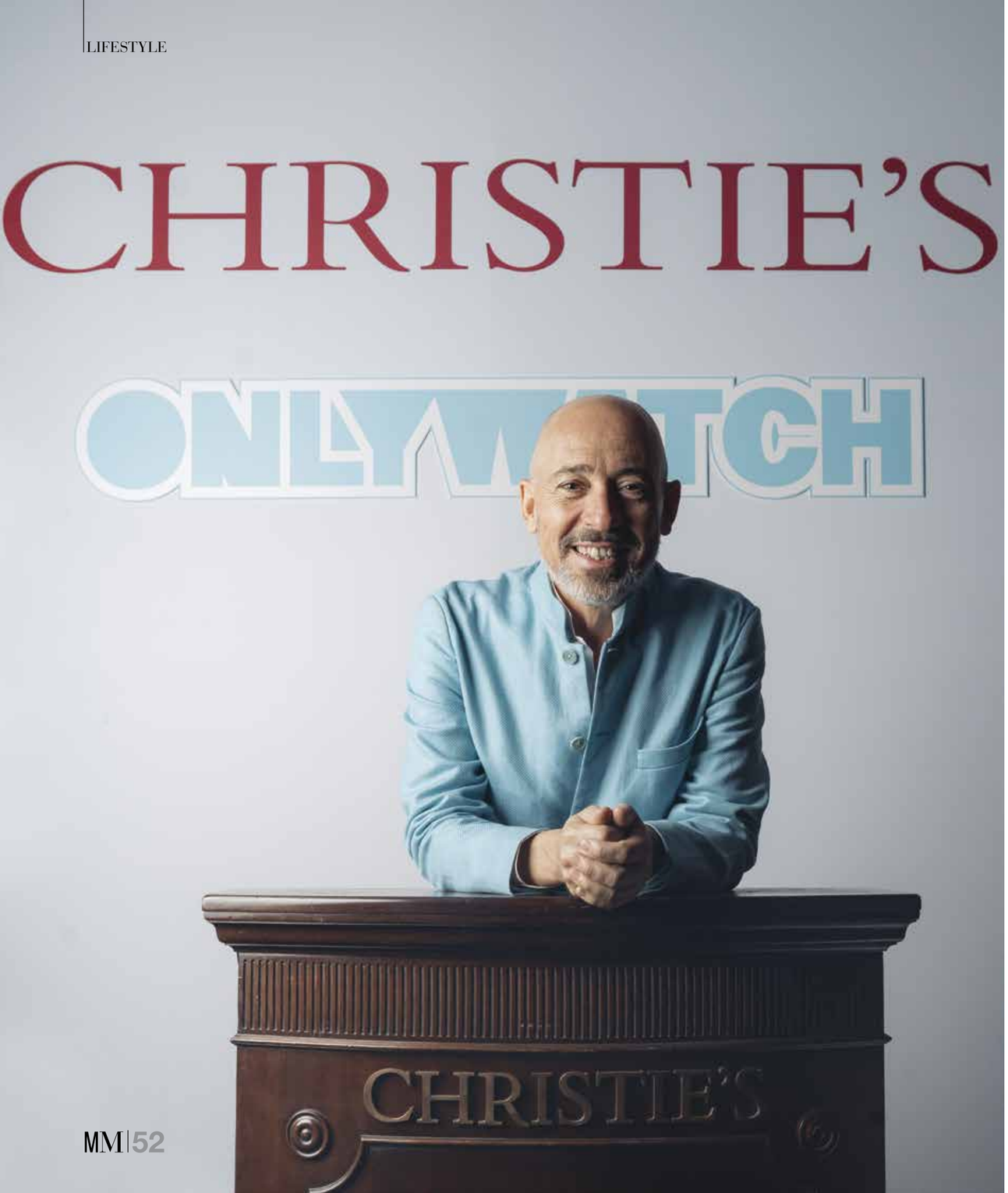
> Le meilleur reste toujours à venir



HORLOGERIE
DESTINATION
GOLF
RENCONTRE
MOTEUR
AGENDA

DOSSIER LIFESTYLE





Only Watch

créer du beau pour faire du bien

Imaginé par Luc Pettanivo, Only Watch organise, tous les deux ans, une vente aux enchères au cours de laquelle de nombreuses pièces d'exception sont présentées. 99 % des sommes perçues sont reversées afin d'améliorer la recherche sur les maladies neuromusculaires en général, et sur la myopathie en particulier.

Kevin Racle

Only Watch, c'est avant tout une très belle histoire créée, à l'origine, par la volonté d'un homme : Luc Pettavino. L'objectif est simple, proposer une cinquantaine de montres, toutes uniques, lors d'une vente aux enchères qui a lieu tous les deux ans.

Au fil des années, ce projet a évolué, jusqu'à atteindre l'an dernier des proportions encore inégalées. Et pour cause, la 8e édition d'Only Watch, qui se tenait le samedi 9 novembre au Four Seasons Hôtel des Bergues sous le Haut Patronage et en présence de S.A.S. le Prince Albert II de Monaco, a battu des records.
Les 50 garde-temps uniques ont été adjugés par la prestigieuse maison de vente aux enchères CHRISTIE'S dans une salle pleine à craquer, dans laquelle se mélangeaient joyeusement les collectionneurs, les philanthropes, les journalistes, les représentants des marques et tous les soutiens de la cause.

Un record qui en appelle d'autres

La vente incluait notamment une pièce unique Patek Philippe, une Grandmaster Chime référence 6300A-010 en acier (lot 28), qui a été vendue pour un montant record de 31 000 000 de francs suisses (plus de 28 000 000 d'euros), devenant ainsi la montre la plus chère de toute l'histoire horlogère, toutes catégories confondues. Une fierté pour Luc Pettavino : « Notre projet est en constante évolution et les partenariats se multiplient. J'essaie constamment de mettre en alignement tout ce qui me paraît cohérent afin d'aller encore plus loin. À ce jour, nous avons levé plus de 70 millions d'euros pour la recherche sur les maladies neuromusculaires en général, et sur la myopathie en particulier. C'est colossal ! »
Ce montant record est un signal d'espoir fort pour les chercheurs, les patients et les familles concernées par la myopathie de Duchenne à travers le monde (une maladie génétique qui touche 1 garçon sur 3000 à la naissance).

Ne pas s'arrêter en si bon chemin

Conscient du chemin parcouru et de celui qu'il reste à parcourir Luc Pettavino et les équipes d'Only Watch ont d'ores et déjà atteints deux objectifs notables. « Le premier était de rassembler et de faire travailler ensemble un grand réseau d'experts sur la maladie de Duchenne, qui est une maladie génétique des muscles parmi les plus graves et pour laquelle il n'existe encore aucun traitement. Le second objectif était de se doter de moyens opérationnels pour développer une nouvelle classe de médicaments pour cette maladie. Ces travaux, initiés il y a une dizaine d'années, portent enfin leurs fruits. Les résultats des tests réalisés par SQY et SYNTHENA - deux biotechs créées par notre association - sont spectaculaires tant en matière d'efficacité que de tolérabilité, deux critères indispensables au déclenchement d'un premier essai clinique chez les garçons malades. »
Pour faire simple, il s'agit d'un médicament administré par voie intraveineuse capable de pénétrer dans tous les muscles, le cœur et bien d'autres tissus. Une fois dans les cellules, le principe actif - une molécule apparentée à un petit bout d'ADN - est capable de s'accrocher au message du gène muté et le réparer au fur et à mesure qu'il est sollicité.
Si les avancées sont notables, il reste encore énormément à faire. Luc Pettavino l'atteste, « aujourd'hui, nous avons finalisé un premier composé tricyclo-DNA et nous préparons un projet d'essai clinique qui sera soumis très prochainement aux autorités réglementaires par SQY/SYNTHENA. D'autres exons (fragment codant d'un gène qui persiste dans l'ARN mature) de la dystrophine sont à l'étude et suivront le même développement ainsi que des gènes impliqués dans d'autres pathologies, l'ensemble en partenariat avec des associations de patients ».
« Créer du beau, pour faire du bien ». Le leitmotiv de Luc Pettavino n'a jamais au autant de sens que depuis la création d'Only Watch.

SOUS LE HAUT PATRONAGE DE S.A.S. LE PRINCE SOUVERAIN

MONACO BUSINESS 2020
LE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DES ENTREPRENEURS

8e ÉDITION - MARDI 27 OCTOBRE - AUDITORIUM RAINIER III
Inscription gratuite sur www.monacobusinessexpo.com

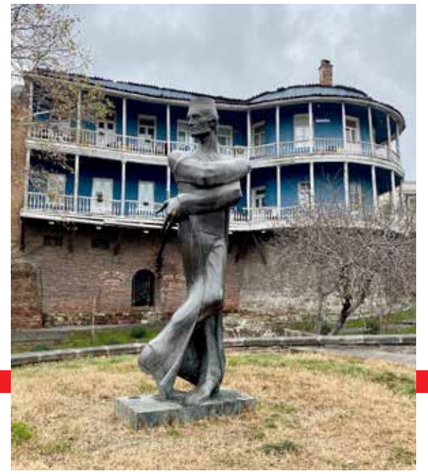
Un événement Monaco Communication - +377 97 70 75 95

Échappée œnologique
EN GÉORGIE

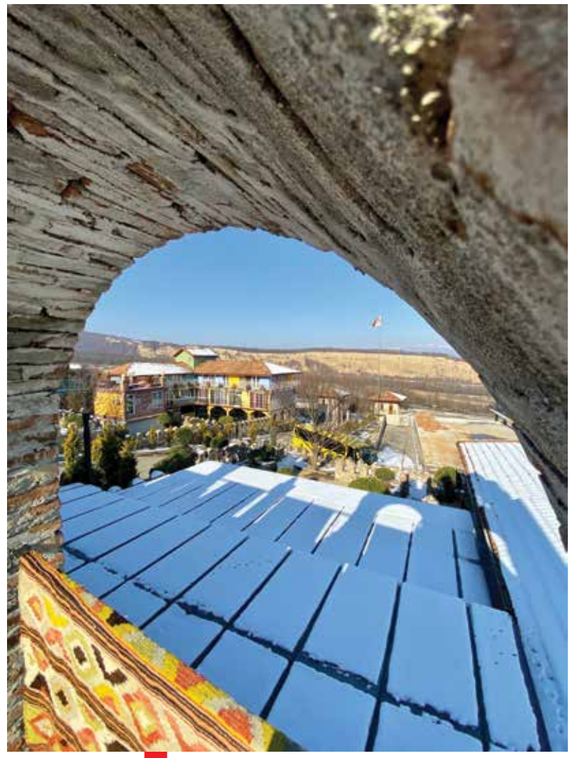
Berceau mondial de la viniculture, la Géorgie a tant à offrir.
Paysages exceptionnels, culture riche, expérience unique…
Au confluent de l'Europe, de l'Asie et de la Russie, ce pays que l'on surnomme «La Perle du Caucase» nous a ouvert ses portes à nous, journalistes, négociants et sommeliers, sans ne plus jamais les refermer derrière.

© Kevin Racle

Organisé par Ilia Kakhoidze, Le Pont Caucasien, promoteur des vins géorgiens et amoureux de son pays, ce voyage s'annonçait riche en découvertes. La vérité était finalement bien au-delà de ce que l'on avait pu imaginer. Pour l'ensemble des participants et adhérents de l'Association des Sommeliers Monégasques venus admirer ce territoire adossé aux montagnes du Caucase, dans lequel on déguste le vin le plus ancien du monde, l'expérience fut sans égal.
Avant d'entrer dans le vif du sujet, une visite de la capitale Tbilissi, véritable melting pot de communautés, s'imposait. Au cœur de cette cité, les repères se bousculent. D'un instant à l'autre, au détour d'une rue, nous sommes immergés dans des décors et ambiances fascinants. De l'Orient, à l'Occident, en passant par l'ex Union soviétique, il n'y a qu'un pas. Nous basculons d'un continent à un autre en une fraction de seconde.
L'histoire est riche, les cultes religieux s'entremêlent, le tout dans une sérénité et un partage déconcertant.



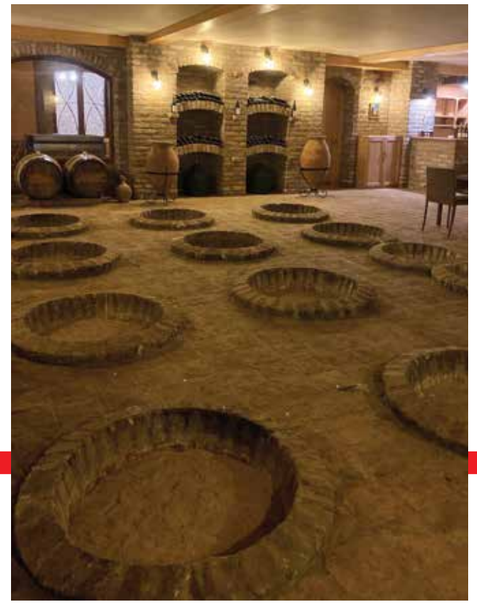
Dès le deuxième jour, et ce, jusqu'au dernier, place à la découverte des nombreux domaines viticoles. À chaque domaine, sa singularité, et l'Association des Sommeliers Monégasques a pu percer les secrets de sites étonnants, appréhender des méthodes de vinification ancestrales et découvrir des cépages endémiques nobles et de caractère. Pour un sommelier, pénétrer dans le pays «du soleil liquide» c'est l'assurance d'une expérience inédite. Les cépages géorgiens ont une histoire qui remonte à plusieurs siècles. Les premières traces de viniculture ont été découvertes bien avant l'époque de Jésus Christ. Que ce soit les ustensiles pour stocker le vin, les récipients pour le boire, les outils et matériaux utilisés, tout prouve que la Géorgie est LE berceau de la viniculture. Bagrationi, Djordjadze, Eristavi, Tchavtchavadze, Charvachidze, ou encore Tsitsichvili, ces illustres représentants de la noblesse géorgienne furent des pionniers dans l'histoire de la viniculture. Aujourd'hui, la Géorgie et son savoir-faire se doivent d'être reconnus à leur juste valeur.



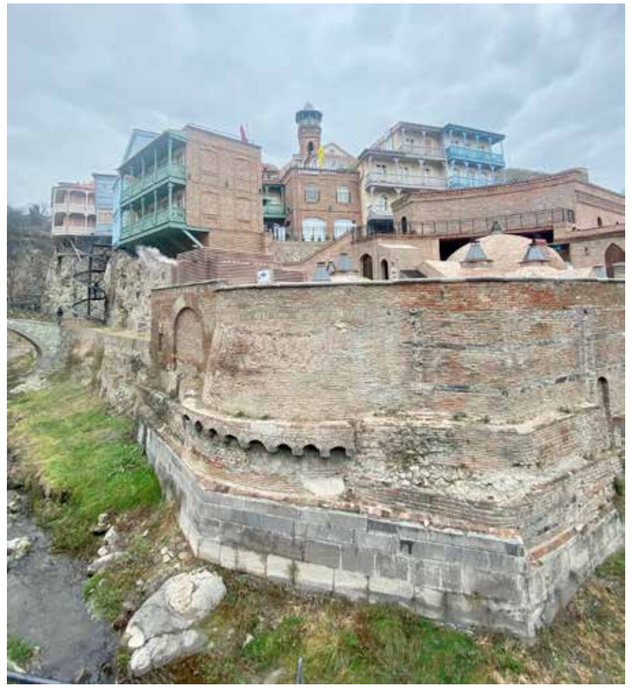
La Kakhétie comme chef de file

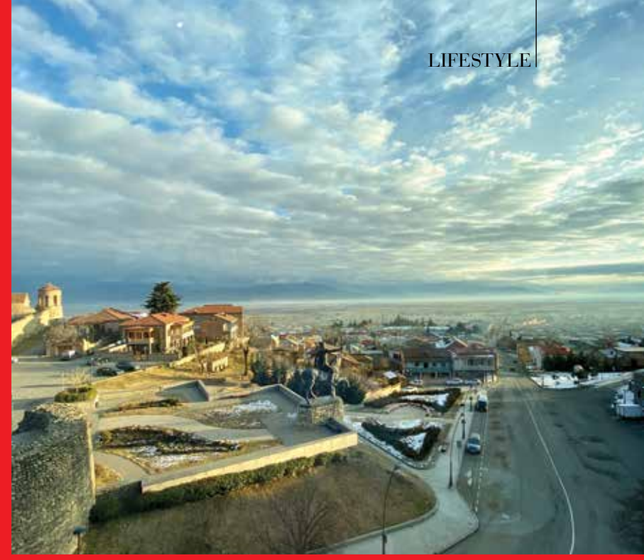
Parmi les régions géorgiennes, la Kakhétie se positionne comme la plus renommée de toutes. Les journées ne sont pas assez longues pour admirer tout ce que ce pays a à nous offrir. L'Association des Sommeliers Monégasques, accompagnée par son Président Dominique Milardi, multiplie les visites. Schuchman Wines Georgia, Tsinandali Winery, Shumi Winery, Orgo Winery, Winery Khareba, Chateau Mukhrani, est une liste non exhaustive… Les domaines sont tous plus impressionnants les uns que les autres. Les vignes s'étendent parfois à perte de vue. On y découvre des méthodes nouvelles pour nous, Français et Monégasques, ancestrales pour eux. Élevés dans des jarres de terre cuite enfouies sous terre (kvevri), les vins géorgiens faisaient déjà les délices de la cour du Shah de Perse au Ve siècle! Selon les cépages, le raisin fermente plus ou moins longtemps. Les peaux, retrouvées au fond de la jarre, sont quant à elles distillées et offrent la non moins fameuse Chacha (eau de vie).

Les dégustations s'enchaînent à une allure folle. Les appellations sont différentes, les régions sont différentes, les cépages (Mtsvane Kakhuri, Saperavi, Khikhvi) et millésimes également, mais le plaisir ne fléchit pas. Il reste à son paroxysme. On découvre de nouvelles couleurs, de nouvelles odeurs, de nouveaux arômes et de nouveaux mets qui viennent les accorder avec perfection.



Le dépaysement était déjà total sur le plan géographique. Il l'est tout autant, voire plus, sur le plan gustatif (avec la découverte de nombreux plats régionaux comme le bortsch, ou le Khinkali) et œnologique. Une chose est sûre, la Géorgie n'a rien à envier à ses homologues européens.





> Ce voyage, un retour vers l'essentiel.

Créer des liens inaliénables

Au terme de ces cinq jours d'un voyage œnologique frénétique, cela ne faisait plus aucun doute. L'expérience et le savoir-faire géorgien n'ont pas d'égal. Pour autant, et même si la donne évolue depuis peu, le pays reste encore en mal de reconnaissance.

Pour Ilia Kakhoidze, le chemin à parcourir est encore long, mais il est en bonne voie. « C'était un honneur pour moi et mon pays de recevoir l'Association des Sommeliers Monégasques. Ces cinq jours ont été intenses, et riches en enseignements. C'est important pour nous de montrer à des professionnels internationaux ce que nous sommes capables de produire. J'espère qu'avec cette initiative, nous pourrons créer des liens permanents afin que le vin géorgien se démocratise dans de nombreux pays du globe. »

Même son de cloche du côté de Dominique Milardi : « J'avais eu la chance de découvrir ce fabuleux pays en 2018. Je suis très fier d'avoir pu rééditer l'expérience avec mes confrères de l'Association des Sommeliers Monégasques. Ilia a fait un travail énorme pour que ce projet puisse voir le jour! Nous sommes allés de découverte en découverte. Les techniques de viniculture sont tout simplement incroyables ici. Nous retrouvons encore trop peu de vin géorgien sur nos tables. Nous nous devons de remédier à cela, nous sommeliers, car ces vins ont tant à nous offrir! »

Selon un certain proverbe tibétain, « Le voyage est un retour vers l'essentiel ». Pour l'Association des Sommeliers Monégasques, pour les négociants, ou pour les journalistes présents, c'est exactement ce que c'était. Un retour vers l'essentiel, pour un voyage inoubliable au cœur d'un pays étonnant et surprenant.

ONE EAGLE

www.one-eagle.shop
contact@one-eagle.mc
+377 93 25 06 68

17 Bd Princesse Charlotte
98000 MONACO

Une boutique *atypique*

ONE EAGLE est l'unique boutique de Golf haut de gamme sur la Côte d'Azur qui intègre son studio de fitting. Ces 180m2 implantés en plein centre de Monte-Carlo sont dédiés au matériel sur mesure, accessoires et prêt-à-porter Prémium adapté à la pratique du golf toute l'année et du ski en saison.

Les produits proposés ont été rigoureusement choisis tant pour leur qualité que pour leur technicité et leur design. ONE EAGLE s'applique à proposer une large gamme de modèles, toujours fidèles à son ADN. De HONMA à Callaway, en passant par TITLEIST, ils se déclinent à l'infini afin de satisfaire toutes vos envies et vous garantir de trouver le matériel de vos rêves.

ONE EAGLE is the only premium golf store on the French Riviera with its own fitting studio. These 180m² premises in the very heart of Monte-Carlo are dedicated to custom equipment, accessories and premium ready-to-wear golf clothing all year around, as well as skiwear during the season.

The products offered have been carefully selected for their quality, their technical sophistication and their design. At ONE EAGLE we strive to offer a wide range of styles, always staying true to our DNA. From HONMA to Callaway, through TITLEIST, there is an infinite variety available to meet your every wish and ensure you find the equipment of your dreams.

HONMA · Callaway · Titleist · POLO GOLF RALPH LAUREN · J.LINDEBERG · BOGNER · toni sailer · GOLDBERGH

GOLF IN THE SEA

Vous aimez la mer et le golf ?
Ne choisissez plus !

One Eagle a mis au jour la solution pour les golfeurs en recherche de nouvelles sensations. Le concept est inédit : nous mettons à votre disposition le matériel, les divers équipements ainsi que le personnel accompagnant et vous n'aurez plus qu'à tapez des balles depuis le bord de mer pour atteindre le green flottant.
Dans un souci du respect de notre bel environnement, One Eagle met à votre disposition des Ecobioballs 100% biodégradables qui se désagrègent en 48h libérant un cœur composé de nourriture pour la faune marine.
Rendez-vous au bord de l'eau pour une séance de golf hors du commun !

One Eagle has updated the solution for golfers looking for new sensations. The concept is original : we provide you with the material, the various equipment, as well as the staff and you will only have to tap balls from the seaside to reach the floating green.

In order to respect our beautiful environment, One Eagle provides you with 100% biodegradable Ecobioballs which disintegrate in 48 hours,
releasing a heart made up of food for marine fauna.

Come to the water's edge for an extraordinary golf session!

« Bien plus que du golf, des services d'exception

ONE EAGLE EXPERIENCE

Pack Platinium

Le Pack PLATINIUM vous fera apprécier la Côte d'Azur en hélicoptère avant d'atterrir sur des parcours exceptionnels, tout en profitant du panorama exclusif de la Côte d'Azur entre mer et montagne. Tout a été pensé pour que vous viviez votre ONE EAGLE EXPERIENCE en toute sérénité, dès votre arrivée

- Accueil VIP par un ambassadeur One Eagle
- Vols panoramiques et dépose en hélicoptère
- Welcome gift
- Mise à disposition d'un sac de golf prémium complet
- Paire de chaussures de golf offerte
- Voiturette de golf équipée
- Champagne et rafraîchissements à volonté
- Accès aux vestiaires et au practice
- Accompagnement technique d'un professeur de golf
- Fitting personnalisé à l'aide de la technologie Trackman
- Déjeuners gastronomiques aux restaurants de chaque Club House

The PLATINIUM Pack will give you a stunning view of the French Riviera as you fly over it in helicopter before landing on amazing golf courses, while enjoying the breathtaking panorama of the French Riviera, nestled between sea and mountains. Everything was thought to ensure you enjoy the ONE EAGLE EXPERIENCE.

- *VIP greeting by a ONE EAGLE ambassador*
- *Scenic flights and helicopter drops*
- *Personalized premium welcome package and gift*
- *Provision of a complete top-of-the-range golf bag with accessories*
- *Golf shoes offered*
- *Fully-equipped golf cart*
- *Champagne or refreshments at will*
- *Open access to the practice range and locker rooms*
- *Technical support from a golf pro*
- *Custom and individualized fitting using Trackman Technology*
- *Gourmet lunches at the Club House's Restaurants*

CAROLICOM GROUPE CAROLI Crédit Photo : Droits Réservés.

Identifier un savoir-faire

Un pays, une économie, une empreinte

CHAMBRE MONEGASQUE DE LA COMMUNICATION

La Chambre Monégasque de la Communication a pour mission de valoriser, promouvoir et conforter le savoir-faire monégasque, préservant ainsi l'économie du pays.

CHAMBRE MONEGASQUE
DE LA COMMUNICATION

DAVIDE LEWTON BRAIN

À 22 ans, le jeune patineur monégasque multiplie les bonnes performances. S'il avait par le passé du retard sur la concurrence, Davide Lewton-Brain se fixe à présent des objectifs élevés, avec en ligne de mire, les Jeux Olympiques de 2022.

Kevin Racle

Quand avez-vous commencé le patinage ?

J'ai commencé à Monaco en 2008, lorsque j'avais 9 ans. J'ai d'abord été attiré par le hockey sur glace, mais je me suis rapidement dirigé vers le patinage artistique. Je me souviens, mes parents me montraient souvent des vidéos de Philippe Candeloro. Ce qui m'a d'ailleurs motivé à prendre des leçons. Après ça, je n'ai plus jamais arrêté.

> “À 15 ans, je suis parti à Annecy afin de m'améliorer. J'ai tout repris à zéro, j'ai retravaillé les bases et j'ai réussi petit à petit à combler mon retard.”

Vous avez commencé assez tard finalement. Comment avez-vous fait pour rattraper votre retard par rapport aux autres ?

J'ai pratiqué pendant quelques années à Monaco, mais c'était très compliqué. La patinoire était ouverte seulement 3 mois dans l'année. J'étais obligé d'aller à Nice, mais entre les entraînements et le collège, c'était de plus en plus difficile d'allier les deux. À 15 ans, je suis parti à Annecy afin de m'améliorer. J'avais énormément de retard par rapport aux autres. J'ai tout repris à zéro, j'ai retravaillé les bases et j'ai réussi petit à petit à combler mon retard.

À ce moment-là, votre objectif était vraiment de vous professionnaliser…

Il faut savoir que c'est très compliqué de se professionnaliser dans le patinage artistique. J'étais sûr d'une chose, c'est que je voulais aller le plus loin possible dans ce sport. On a tout repris. Les deux premières années, j'avais l'impression d'apprendre un nouveau sport. Après j'ai commencé à participer à des Grands Prix juniors. J'ai pu comparer mon niveau face à des concurrents du monde entier.

Est-ce que cela a pu vous démotiver à certains moments ?

Non. Je suis parti à Annecy pour évoluer. Je savais que ça allait être très dur. Quand j'avais 16, 17 ans, je voyais des patineurs de 13 ans, meilleurs que moi. Je n'ai jamais lâché et maintenant ça commence à payer.

Quels sont vos prochains objectifs ?

À court terme, j'ai pour ambition de me qualifier pour les championnats du monde seniors. J'ai réalisé de bonnes performances lors des derniers championnats d'Europe à Minsk. Si je regarde plus loin, c'est sûr que participer aux Jeux Olympiques en 2022 est un véritable objectif. Je veux toujours aller plus loin dans ce que je fais. Je ne peux pas me permettre de faire une petite pause et me dire «Tu as le temps. Tu commenceras ta préparation 1 ou 2 ans avant les JO». Je n'ai pas encore le niveau des autres, alors je dois travailler quotidiennement sans relâche.

McLaren DÉVOILE L'ELVA
UNE SUPERCAR SURVITAMINÉE

Avec ce nouveau modèle, la marque britannique vient enrichir sa gamme Ultimate Series dans laquelle la P1TM, la Senna et la Speedtail font déjà parties. Baptisée Elva, la dernière née de McLaren rend, sans nul doute, hommage à ses prédécesseurs.

Kevin Racle

Plaisir. Tel est le maître mot de cette nouvelle supercar McLaren Ultimate Series. En premier lieu, le plaisir de conduite pure à ciel ouvert. Cette Elva est un roadster décapotable deux places. Limitée à 399 exemplaires, elle se distingue à la fois de la McLaren Senna, et de la Speedtail, avec son efficacité aérodynamique à grande vitesse, en offrant le plaisir de conduire sur route le plus pur ainsi qu'une sensation inégalée liant le conducteur à son environnement.

Les proportions classiques d'un roadster, les lignes élégantes et les portes en élytre à profil bas sont autant d'éléments qui reflètent le caractère singulier de cette voiture de route passionnante dédiée à l'amour de la conduite.

Bien que conçu davantage pour la route que pour la piste, l'Elva est dotée des techniques exclusives de construction en fibre de carbone de McLaren qui en font la voiture la plus légère jamais produite par McLaren Automotive.

> Chez McLaren Automotive, nous repoussons constamment les limites pour offrir l'expérience de conduite la plus pure et la plus engageante, que ce soit sur route ou sur piste.
>
> **Mike Flewitt,**
> **CEO de McLaren Automotive**

Des performances à couper le souffle

Propulsée par une version du moteur V8 biturbo également utilisé dans la McLaren Senna, ses performances sont à couper le souffle. La McLaren Elva repose sur un châssis monocoque en fibre de carbone et profite d'un appui important au sol grâce à son aileron arrière et ses appendices aérodynamiques à l'avant. Chaussée de pneus Pirelli P Zero Corsa, l'Elva avale l'asphalte à une allure déconcertante avec ses 815 chevaux et 800 Nm de couple, associés à une transmission à sept rapports. La cadette des Ultimate Series abat le 0 à 100 km/h et atteint les 200 km/h en 6,7 Secondes, soit seulement un dixième de moins que la McLaren Senna.

Pour s'offrir ce petit bijou, les 399 heureux propriétaires devront tout de même débourser pas moins de 1,7 million d'euros et attendre la fin d'année avant de pouvoir en profiter.

Nouvelle McLaren GT

RÉÉCRIRE LES RÈGLES DU GRAND TOURISME

Révélée en mai 2019, la nouvelle McLaren GT se distingue de ses aînées par ses performances, sa facilité de conduite, sa légèreté et sa rapidité.

Kevin Racle

> La nouvelle McLaren GT combine les niveaux de performance de la compétition avec la capacité de traverser le continent enveloppé dans une belle carrosserie tout en restant fidèle à l'éthique de McLaren.
>
> **Mike Flewitt,**
> **CEO de McLaren Automotive**

Élégante et musclée. La nouvelle GT ultra légère est un mélange savoureux entre design magnifique, matériaux innovants de haute qualité et de raffinement exceptionnels. Le tout en combiné avec de véritables performances de supercar, la dynamique de conduite et l'engagement de référence pour lesquels McLaren est renommée.

Positionnée aux côtés des familles établies des séries Sports, Super et Ultimate, il s'agit d'une nouvelle McLaren pour un nouveau public qui offre une alternative aux produits existants dans un segment de marché en expansion. En réinventant l'esprit du Grand Tourisme traditionnel - la conduite longue distance dans le confort, à des vitesses plus élevées et avec de la place pour les bagages - McLaren a également offert une expérience GT plus attrayante.

Comme toutes les McLaren, la nouvelle GT a une structure en fibre de carbone qui possède une résistance et une rigidité exceptionnelles tout en permettant une dynamique de conduite inégalée et un poids le plus léger de sa catégorie. Avec 1530 kg, la McLaren GT est plus légère de 130 kg que sa concurrente de base le plus proche et littéralement des centaines de kilogrammes de moins que certaines autres voitures du segment.

Elle est dotée d'un V8 de 4,0 litres à double turbocompresseur qui développe 620 ch ce qui lui confère un rapport puissance/poids remarquable de 405 ch par tonne. Il ne lui faut que 9 secondes pour atteindre les 200 km/h. L'aiguille s'envole même jusqu'à 326 km/h en vitesse de pointe. Ahurissant.

Un confort remarquable

La structure unique en fibre de carbone MonoCell II-T et les panneaux de carrosserie en aluminium offre une agilité dynamique exceptionnelle.

L'intérieur a été pensé de sorte que les longs trajets soient le plus agréables possible. L'expérience de conduite a toujours été dans l'ADN McLaren. La position assise, l'emplacement des commandes et la visibilité vers l'avant sont aussi importants ici que dans n'importe quelle McLaren.

Les garnitures en cuir Nappa sont de série, mais elles peuvent être améliorées en cuir de luxe à grain doux ou en Alcantara®, selon les spécifications du véhicule et les préférences du client. La garniture SuperFabric® pour le compartiment à bagages arrière est une autre option. La faible hauteur du moteur et le positionnement du système d'échappement ont permis d'optimiser le volume, la forme et la convivialité du compartiment à bagages. Un sac de golf ou deux paires de skis ainsi que des bagages peuvent être transportés facilement, tandis que 150 litres supplémentaires de rangement à l'avant permettent à la nouvelle McLaren GT de recevoir 570 litres au total. Pour se l'offrir, il faudra débourser pas moins de 199000 €.

AGENDA

Report de la ciné-conférence « Monaco et l'automobile »

Initialement prévue le 28 mai, la ciné-conférence est reportée à 2021. En effet, la situation de confinement général oblige l'Institut audiovisuel de Monaco et les Archives du Palais de Monaco à reporter cet évènement à la saison prochaine.
Le report en 2021 est apparu comme la seule solution pour que cette manifestation conserve la richesse historique et la qualité audiovisuelle qui constituent sa raison d'être.

Top Marques Monaco reprogrammé du 9 au 13 juin 2021

De nombreux évènements ont été annulés ou reportés suite à l'épidémie de COVID-19. La 17e édition de Top Marques Monaco n'y a pas échappé. Cette nouvelle édition aura donc lieu du 9 au 13 juin 2021.
Les billets déjà achetés pour l'édition 2020 seront remboursés dans les réseaux respectifs où ils ont été réservés (Grimaldi Forum et Fnac Spectacles).

www.topmarquesmonaco.com

Thursday Live Sessions
Lehmanns Brothers / Concert reporté au 17 juin 2021

Avec le son des Lehmanns Brothers, impossible de rester assis sur son siège ! Leur groove fusionne des accords de jazz avec des éléments de hip-hop, de neo-soul et de house. Les Lehmanns Brothers relèvent le défi du mélange entre une interprétation contemporaine de jazz, de funk et d'afrobeat. Derrière ce son unique, fait de rythmes explosifs et de voix incroyables, on retrouve les influences de James Brown, Jamiroquai, The Roots ou encore A Tribe Called Quest. Pour T. McLendon d'Afropunk « Lehmanns Brothers, c'est la garantie d'avoir du soleil plein les enceintes et une ligne de basse mortelle pour vous faire bouger ». Leurs concerts sont exaltants, une décharge de joie et d'énergie positive !

Informations et réservations : www.grimaldiforum.com

Report du 60e Festival de la Télévision de Monte-Carlo

Initialement prévue du 19 au 23 juin 2020, la 60e édition du Festival de la Télévision de Monte-Carlo est reportée du 18 au 22 juin 2021.

Gratuit et ouvert au public, le festival propose des rencontres avec les stars internationales, des conférences « Behind the Scenes » sur les coulisses de séries, des projections ainsi que des séances de dédicaces. Ambiance Tapis Rouge, soirées de prestige et cocktails VIP seront aussi au programme. Le Festival propose aussi des nouveautés : plus de vedettes, plus de rencontres, plus de projections, plus de fictions…

Le Festival de la Télévision de Monte-Carlo crée pour vous un nouveau concept : le FOD, votre Festival On Demand ! Une évolution de la compétition permettra au public de participer tous les soirs à plusieurs défilés de talents sur le tapis rouge et d'assister à toutes les avant-premières de la sélection officielle de la fiction au travers de projections et de conférences.

www.tvfestival.com

CHAMPAGNE
TRADITION
DE
DELAGNE
& FILS
GRANDE CUVÉE
BRUT

A retrouver en exclusivité dans votre point de vente Intermarché
Prix indicatif 19,90€ la bouteille de 0,75 cl
31 avenue Hector Otto - 98000 Monaco - T. +377 93 50 64 09

Le salon Monaco Business revient pour une 8e édition

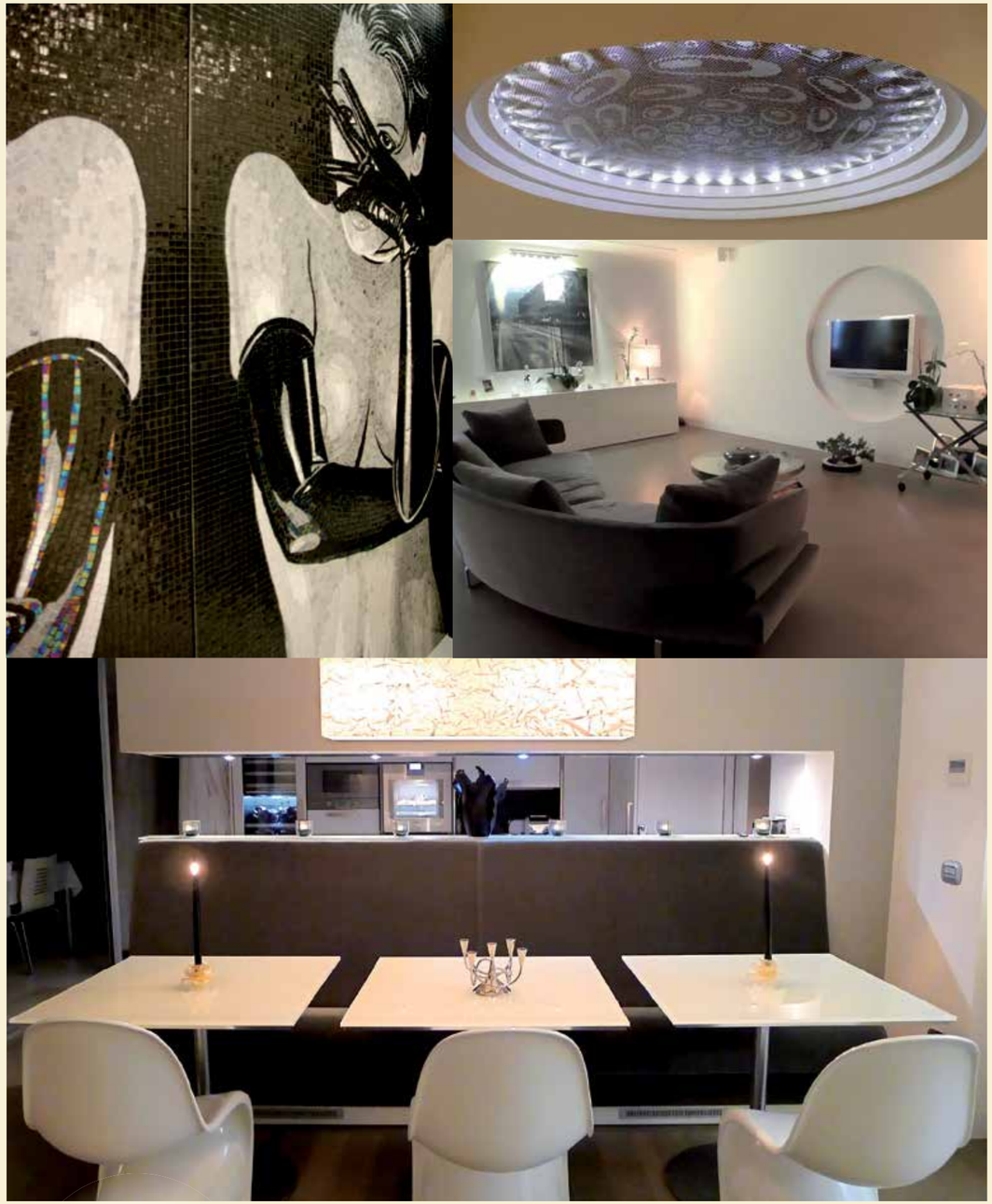
Sous le Haut Patronage de S.A.S. Le Prince Souverain, le salon Monaco Business est de retour pour une huitième édition, le mardi 27 octobre 2020, à l'Auditorium Rainier III.
Le temps d'une journée, entrepreneurs Monégasques et Azuréens se rencontreront et analyseront, ensemble, les défis actuels qui se présentent à eux en matière d'économie. Au programme : espaces d'exposition, conférences thématiques et networking menés par des intervenants et personnalités de renoms.
Pour cette 8e édition, le salon Monaco Business a décidé, une nouvelle fois, d'offrir un panel de sujet divers et variés qui sera étudié et décrypté par des intervenants de renoms.

Un évènement organisé par Monaco Communication avec le soutien d'un comité de pilotage, composé de la Chambre Monégasque du Numérique, du Conseil Economique, Social et Environnemental de la Direction du Travail, de la Fedem, du Groupe Telis, d'Infotel, de la JCEM, du MEB, de Monaco Digital, et du Welcome Office.

Monaco Communication - Les Gémeaux
15 rue Honoré Labande - Monaco - T. +377 97 70 75 95

Le DATACLOUD GLOBAL CONGRESS initialement prévu les 3 et 4 juin reporté du 7 au 9 décembre 2020

DataCloud Global Congress est un lieu de rencontre unique réunissant les experts Cloud, Datacenter et Infrastructure IT. Programme innovant de keynotes, panel sessions, laboratoires, workshops ou encore démonstrations de produits offrant une vision complète du marché, de ses évolutions, des nouvelles solutions et enfin, des grandes tendances et innovations en matière de Cloud et de Datacenter.



CÔTE D'AZUR BÂTIMENT

ENTREPRISE TOUS CORPS D'ÉTAT | TRAVAUX PUBLICS ET PARTICULIERS
RÉALISATION ET RÉNOVATION DE VILLAS ET APPARTEMENTS
SPÉCIALISATION EN MARBRE

Alessio Ay-Rossi | Ingénieur de l'Ecole Polytechnique de Milan
Palais de la Scala | 1 avenue Henri Dunant | 98000 Monaco
Tél. 377 93 50 49 38 | Fax 377 93 30 34 28 | cotedazurbatiment@libello.com

Vos œuvres d'art sous haute-protection.

© COMBACK

smtfineart

Tel : +377.93.30.64.42
Fax : +377.93.15.99.58
"Le Lumigean" - 2, Boulevard Charles III
B.P. 306 - 98006 Monaco Cedex
Email : office2@smt.mc

www.smt.mc