

## **Semaine européenne des PME 2012**

### **La conquête des marchés étrangers, clef de voute de la réussite pour les entreprises**

La démarche d'internationalisation des entreprises, celle des PME et des micro-entreprises en particulier, désireuses d'étendre leurs activités sur des marchés étrangers, se heurte trop souvent encore à des obstacles qui les empêchent de déployer tout leur potentiel. Des barrières, et notamment à la méconnaissance par ces entreprises des outils réglementaires et financiers à même de pouvoir les soutenir et les simuler dans le cadre d'un processus à l'international, découragent, voire entravent trop souvent encore une dynamique pourtant envisagée par ces dernières, le recouvrement de créances en cours avec des débiteurs étrangers et le maintien de l'équilibre financier de l'entreprise en font partie.

Or, plus que jamais, dans un contexte de crise, les entreprises se doivent de relever le défi de la compétitivité, trouver de nouveaux moyens pour se positionner et anticiper, en tenant compte des mutations rapides qui s'opèrent sur les marchés internationaux.

C'est dans ce contexte que le consortium national de l'Enterprise Europe-Network - Luxembourg a entendu saluer la volonté affichée de la Commission européenne et de sa Direction Générale Entreprises et Industrie de continuer à soutenir l'internationalisation des PME, en organisant le 12 octobre dernier à la Chambre de Commerce, l'évènement de lancement de la semaine européenne des PME 2012 autour d'un thème phare : « *Les outils essentiels de l'UE pour soutenir l'internationalisation des PME* ».

Pour la 4<sup>ème</sup> édition de la Semaine européenne des PME 2012 - une initiative officiellement et symboliquement célébrée cette année du 15 au 21 octobre sur tout le territoire de l'UE et dans pas moins de 37 pays d'Europe - l'EEN et les autres organisations professionnelles associées à l'organisation et à la promotion de la SME Week 2012, ont traduit leur engagement en faveur des PME en affichant un calendrier de manifestations ne comptant pas moins de 57 évènements organisés au Grand - Duché de Luxembourg.

Comme exprimé dans les conclusions d'une étude menée par la CE<sup>1</sup> tant M. Carlo Thelen - Membre du Comité de Direction de la Chambre de Commerce du Grand Duché de Luxembourg, dans son mot de bienvenue que M<sup>me</sup> Françoise Hetto - Gaasch, Ministre des Classes Moyennes et du Tourisme et M<sup>me</sup> Joanna Drake, Directeur PME et Entreprenariat, Envoyé Spécial adjoint pour les PME auprès de la DG Entreprise et Industrie de la CE dans leurs allocutions respectives, ont rappelé à quel point l'internationalisation constitue aujourd'hui une solution et un facteur clef de la réussite d'une entreprise et qu'elle contribue de manière significative à leur chiffre d'affaires. Car « *les PME et PMI sont l'épine dorsale des économies des Etats membres. Parce qu'il en existe environ 23 millions dans l'UE, qu'elles représentent près de 75 millions d'emplois et 99% du tissu entrepreneurial européen, les PME sont d'importants moteurs de croissance économique* ».

---

<sup>1</sup> Commission européenne, « Les succès de la réussite 2012- 2013, La Responsabilité sociale des entreprises - Politiques publiques nationales dans l'Union européenne », page 45.

C'est ainsi que le Département International, dans le cadre de son ambitieux programme de travail, entend renforcer l'importance stratégique des activités d'internationalisation des entreprises grâce à une série d'actions et de mesures concrètes, en ligne avec les grandes priorités d'action définies dans le Programme d'action 2020 mis en oeuvre par la CE.

Evoquant la politique d'entreprises mise en place par la DG Entreprises et Industrie, M<sup>ME</sup> Drake a déclaré que le défi majeur auquel sont confrontées les politiques publiques nationales et communautaires dans le soutien continu apporté aux PME existantes et aux start-up, vise à l'avenir à accroître sensiblement le nombre des futurs entrepreneurs parmi les jeunes aujourd'hui insuffisant, (seulement de l'ordre de 37%). Pour ce faire, il convient selon elle de promouvoir en Europe une nouvelle culture basée sur un appétit pour l'entreprenariat.

Afin de créer un environnement favorable aux petites entreprises, la DG Entreprises et Industrie de la CE propose une "boîte à outils" composée de différents leviers parmi lesquels figurent

- l'amélioration de l'accès des PME aux marchés étrangers et aux financements;
- la création d'un contexte favorable d'accès aux marchés de capitaux de pays tiers;
- la sensibilisation et la dissémination de l'innovation et des bonnes pratiques sous toutes ses formes sur les marchés etc... ;
- l'encouragement de la reprise d'entreprises européennes, etc.

Dans le cadre d'un témoignage d'entreprise, M<sup>me</sup> Michelle Detaille, administrateur délégué et directeur de No-Nail Boxes - entreprise lauréate ayant remporté en décembre 2011 la 1<sup>ère</sup> édition des Export Awards<sup>2</sup> - première femme à siéger au Conseil d'administration de la Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL) depuis 1981, a bien voulu lever le voile sur le secret de la réussite de la « Méthode Detaille ». Elle a tout d'abord tenu à rappeler le postulat clef sur lequel toute entreprise devrait baser sa stratégie, le maître-étalon pour la réussite d'une entreprise, le fait de « vouloir gagner de l'argent ». En outre, il fallait :

- se montrer intransigeant et ponctuel quant au respect des délais de paiement des factures - fournisseurs ;
- se montrer ponctuel et régler ses propres fournisseurs dans les délais afin d'être respecté ;
- disposer de bons fonds propres et d'une trésorerie saine ;
- combiner la qualité des produits et des services, innovation et transferts de technologie ;
- concentrer sa stratégie et faire évoluer les produits qui servent à gagner de l'argent ;
- mettre en place une veille concurrentielle ;
- organiser la protection de la propriété intellectuelle ;
- réduire les coûts de production en organisant la « chasse aux gaspi » ;
- veiller à garantir une bonne formation à ses collaborateurs et à les motiver.

Si, comme M<sup>me</sup> Detaille aime à le souligner, elle doit sa réputation d'entrepreneuse modèle au Luxembourg et son succès à son sens des affaires, celle-ci est d'avis que ce dernier repose avant tout sur du « GBS », entendez par là du « Gros Bon sens » !

M. Jean-Michel Ludwig, Conseiller de direction auprès de Luxinnovation a ensuite exposé « *Les aides européennes en faveur de la recherche et de l'innovation* », c'est-à-dire les quatre programmes de financement européens principaux et s'est attaché, à en faire ressortir les spécificités et la portée pour les PME eu égard à la jungle de financements européens existants. Il a souligné par ailleurs l'importance pour une entreprise d'adopter une stratégie qui soit en lien avec un projet donné.

La présentation de M<sup>e</sup> Patrick Goergen, « *Les procédures de recouvrement de créances au niveau européen* » avait pour objectif de sensibiliser les entreprises sur l'existence et les

---

<sup>2</sup> L'Export Awards, prix décerné par l'Office de Ducroire et la Chambre de Commerce.

avantages de recourir à l'une des trois procédures européennes de recouvrement de créances - le titre exécutoire européen, le règlement des petits litiges ou l'injonction de payer - lorsque l'enjeu pour cette dernière consiste à se faire payer rapidement des factures restées impayées, à l'étranger. Tout en soulignant l'opportunité de recourir à l'une ou l'autre d'entre elles (variable selon le montant du litige et l'existence d'une décision judiciaire), il a en précisé les coûts et surtout, donné une estimation des délais en vue d'obtenir l'exécution d'un titre exécutoire.

Dr Jan Kayser, Secrétaire général du Centre de Médiation Civile et Commerciale (CMCC) qui a ouvert ses portes en juin 2012, a su au moyen d'un exemple très concret mettant en scène une mère de famille dépeinte dans une situation conflictuelle opposant deux de ses filles, chacune désirant s'approprier une orange, démontrer à l'auditoire les vertus de « *La médiation civile et commerciale* ». On retiendra donc qu'il s'agit d'une voie alternative de règlement des conflits visant à trouver une solution à un conflit entre les intérêts divergents de deux parties, par l'intermédiaire d'un tiers, le médiateur. Il convient de relever que la Chambre de Commerce encourage et soutient ce mode de règlement des litiges qui peut s'avérer potentiellement très avantageux en (gain de) temps, argent et surtout en termes de réputation pour les entreprises, par rapport aux procédures judiciaires traditionnelles.

Enfin, M. Daniel Ruppert, Conseiller de direction 1<sup>ère</sup> classe près du Ministère de la Justice, au cours d'un exposé intitulé « *Présentation et implémentation de la nouvelle directive 2011/7/UE sur les retards de paiement: principales dispositions réglementaires* », a démontré l'intérêt et la portée de la nouvelle réglementation européenne et du projet luxembourgeois de loi n<sup>o</sup> 6437 de transposition. D'une manière générale, ces textes perfectionneront l'environnement juridique et commercial des PME, ce qui devrait se traduire par davantage de ponctualité au niveau du règlement des factures (au niveau national et transfrontalier), tant dans le cadre du B2B que dans celui des relations entre entreprises et pouvoirs public et une amélioration de la trésorerie des entreprises.

A terme, cette nouvelle approche devrait favoriser le bon fonctionnement du marché intérieur et améliorer la compétitivité des entreprises.