

# Les Luxembourgeois en force à Thionville

Une dizaine de représentants grand-ducaux étaient présents à la 13<sup>e</sup> édition du Salon de l'entrepreneuriat à l'envers de Lorraine qui se tenait hier.

*Dans un contexte difficile pour l'activité économique des entreprises, le Salon à l'envers a été l'occasion pour les entreprises luxembourgeoises de faire le plein de contacts et de remettre les pendules à l'heure.*

*De notre journaliste  
Claire Doyen*

Un monde à l'envers. 125 donneurs d'ordres luxembourgeois, allemands, belges et français ont pris hier le rôle d'exposants au 13<sup>e</sup> Salon à l'envers de Lorraine, pour faire connaître leurs besoins aux fournisseurs venus faire leur marché à Thionville. «Pour les entreprises luxembourgeoises, ce salon est une plate-forme de rencontres b2b (business to business) entre donneurs d'ordres et fournisseurs de la Grande Région», explique la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Luxembourg.

«Ce salon est le rendez-vous unique des rendez-vous d'affaires sans rendez-vous», ajoute Pascal Jullière, président de l'association Entreprendre en Lorraine-Nord qui organise le salon et PDG de la société Evatec à Metzange.

Les PME et les grandes entreprises profitent de cette manifestation pour remplir leur carnet d'adresses. «En une matinée, nous avons reçu 26 offres de contrat avec des fournisseurs qui souhaitent développer leur marché avec nous», déclare Phenesack Loullyavong, acheteur chez ArcelorMittal. «Nous avons retenu la proposition d'un transporteur luxembourgeois et celle d'une agence luxembourgeoise de dépôt de brevets et de marques», ajoute-t-il. «Nous allons bientôt lancer une campagne de ventes promotionnelles. Nous avons donc pris contact avec la presse luxembourgeoise, pour

nous faire connaître dans la région», déclare Véronique Tritschler de la Cristallerie Saint-Louis.

L'année dernière, les exposants luxembourgeois étaient les plus nombreux parmi les entreprises non-mosellanes. «Ce salon se situe exactement dans la coopération transfrontalière. Dans le futur, la Grande Région sera amenée à jouer un rôle de plus en plus grand sur le marché intérieur européen, car nous sommes au cœur de l'Europe», déclare Jacques Santer, ancien président de la Commission européenne et invité d'honneur du salon.

## ➤ Solidarité contre la sinistrose

En 2007, la manifestation avait réuni plus de 650 visiteurs représentant 350 entreprises de la Grande Région et 80 donneurs d'ordres,

dont 15 % venaient du Grand-Duché. «Notre objectif est de développer un bassin économique propre au bassin mosellan. Notre économie ne doit pas seulement s'appuyer sur la bonne santé de notre voisin luxembourgeois, même si nous sommes satisfaits de cette collaboration», souligne cependant Bertrand Mertz, maire de Thionville.

«Ce salon prend un sens encore plus fort dans la conjoncture actuelle. Les entreprises doivent travailler ensemble pour mettre fin à la crise», souligne Fabrice Genter, vice-président de la Chambre de commerce et d'industrie de Lorraine (CCI). Face à la sinistrose ambiante, les entreprises ont voulu donner la réplique en montrant leur dynamisme économique. «À l'heure où l'on ne peut plus allumer une radio ou ouvrir une télévision sans entendre parler de la chute des

cours de la bourse, il était plus que jamais temps pour ce genre d'évènement», déclare Roger Briesch, ancien président du Comité économique et social européen.

Avec un potentiel de 11 millions d'habitants et un bassin économique où les PME créent deux tiers des emplois, les entreprises de la Grande Région ont sans doute des atouts à faire valoir sur le plan européen. «Le réflexe doit être de faire des affaires à Trèves, Arlon ou Metz, pas à Milan ou en Australie. Mais il faut que ce soit une win-win situation», souligne Jacques Santer. «Ceux qui s'attaquent à un pays de l'Union européenne s'attaquent aussi à la Grande Région. Et c'est plutôt mal choisi, à l'heure où il faudrait démontrer une solidarité exemplaire pour surmonter la crise», déclare l'ancien Premier ministre du Grand-Duché.

## J.-P. Dombry Cimalux



«Nous sommes là pour prendre contact avec des fournisseurs. Ils sont déjà six à nous avoir approchés ce matin, alors qu'habituellement, nous n'en voyons que deux ou trois par semaine. Nous travaillons en Belgique, en France, au Luxembourg et en Angleterre. Même si nous sommes sur trois frontières, la proximité

de nos fournisseurs est primordiale. Cimalux est spécialisé dans la production de ciment, un secteur qui est de plus en plus automatisé et dans lequel nous travaillons en effectifs réduits. Nous faisons donc appel à beaucoup de sous-traitants, que nous contactons en fonction de nos besoins. Ce genre de salon est donc très important pour notre activité, car c'est là que nous pouvons multiplier les contacts. D'ici la fin de la journée, nous aurons sans doute pris des contacts avec une quinzaine d'entreprises.»

## Anne-Cécile Sadot, CCI



«Nous répondons aux questions des gens qui veulent savoir comment créer une société au Luxembourg, comment avoir des contacts de fournisseurs, où trouver des partenaires. Nous sommes là pour présenter le Grand-Duché. La Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg a des contacts

avec des entreprises et des fournisseurs à travers toute l'Europe, grâce à notre réseau Enterprise Europe Networking. Le territoire luxembourgeois est toujours très attractif pour les entrepreneurs européens. D'ici la fin de la journée, nous aurons peut-être pris 40 ou 50 contacts. Pour l'instant, nous avons reçu beaucoup de sociétés d'organisation d'événements, qui sont intéressées par la location de nos salles de conférence. Nous avons aussi pris contact avec des entreprises spécialisées dans le secteur de la santé au travail.»

## Dany Lucas, All Access



«C'est la première fois que nous participons au Salon à l'envers. Nous avons été invités par la Chambre de commerce du Luxembourg. Nous sommes spécialisés en communication événementielle. Nous imaginons, concevons, produisons et coordonnons tous types d'événements professionnels ou culturels. Nous

voulions voir ce qui se passe de l'autre côté et présenter notre activité. Nous sommes surpris par le concept de ce salon, ce n'est pas la démarche habituelle que nous connaissons avec Luxexpo. Nous avons déjà pris contact avec deux nouveaux clients, c'est toujours à l'étranger que l'on rencontre des gens. Nous sommes venus avec Design4Rent, une société de location de mobilier design. Cette société loue ses propres créations ou celles de grands noms du design, pour l'organisation d'événements.»

# «Développer des liens...»

LuxairGroup fait partie des entreprises luxembourgeoises les plus anciennes à participer au salon.

Cela fait sept ou huit ans que Luxair-Group participe comme donneur d'ordre au Salon à l'Envers. Selon Diane Hechenberger, qui représentait hier le groupe, le besoin de trouver des fournisseurs est constant pour une entreprise de la taille de Luxair. Entretien.

Entretien avec notre journaliste  
Bruno Muller

LuxairGroup est représenté tous les ans au Salon à l'Envers. Une opportunité pour faire des affaires?

Diane Hechenberger : Notre stand représente l'ensemble des branches du groupe Luxair à savoir Luxair Airlines, Luxair-Tours, Luxair Cargo, Luxair-Services. Pour le groupe, ce salon est l'opportunité d'entrer en contact avec tous types d'entreprises pour tous types de services, comme par

invitation à nous inscrire à l'édition de l'année suivante. Nous faisons ensuite circuler l'information en interne. Il y a déjà eu l'acheteur du département catering qui est déjà venu nous rejoindre plusieurs fois. Il est amené pour sa part à acheter des équipements ou des denrées pour les plateaux repas qu'il faut constituer pour tous les vols.

Comme son nom l'indique, l'originalité du Salon à l'Envers réside dans une certaine inversion des rôles.

C'est justement ce qui est très intéressant. En tant que grosse entreprise, nous sommes pour une fois à la disposition de nos interlocuteurs. Cela nous permet de rencontrer beaucoup de gens d'univers très différents qui peuvent nous apporter certains services dont nous ne pourrions pas forcément bénéficier. Cela, du fait que



## Cargolux «étoilé»

L'édition 2008 aura réservé une bonne surprise au Luxembourg puisque l'entreprise Cargolux fait partie des 13 entreprises qui ont reçu hier le trophée des Étoiles de l'entreprise. Une première à double titre puisque Cargolux était la seule entreprise luxembourgeoise de l'édition à être entreprise étoilée, mais aussi la première entreprise luxembourgeoise étoilée depuis les débuts du salon.

De quoi réjouir Christian Riemann, responsable des achats à Cargolux, et représentant l'entreprise au salon, qui compte bien revenir pour les prochaines éditions : «Je pense que ce salon n'est pas encore très connu au Luxembourg, ce qui explique que jusqu'à présent les entreprises luxembourgeoises n'étaient pas très nombreuses. Ce qui est dommage car il n'existe pas de salon similaire au Luxembourg», explique-t-il.

## TRANSFRONTALIER Covoiturage

Le premier grand projet transfrontalier de covoiturage, à l'initiative de l'agence de communication luxembourgeoise H2R, a été présenté au lancement officiel du 13<sup>e</sup> Salon à l'Envers en janvier, avec le premier salon du Mariage des entreprises au Biefroi de Thionville.

exemple des produits en informatique. Cela peut être aussi des fournisseurs qui viennent nous contacter pour nous proposer des services en communication, des équipements, etc. Les années précédentes, nous avons eu des propositions pour du matériel médical, par exemple. LuxairGroup compte 2 200 salariés et les besoins matériels sont nombreux à tous les niveaux. C'est pour cette raison que nous sommes très démarchés par des fournisseurs de toutes branches : cela peut être des imprimeurs, des fournisseurs d'EPI (NDLR : équipements pour la protection individuelle). Nous essayons de les recevoir tous autant que possible afin d'en faire des fournisseurs potentiels de LuxairGroup.

#### À quelle branche êtes-vous rattachés au sein de Luxair?

Nous représentons les achats centraux. C'est une activité qui porte sur l'ensemble du groupe. Nous achetons tous types de matériaux. C'est une logistique très vaste, mais, par contre, on ne s'occupe pas du tout de ce qui relève de la maintenance des avions, du catering qui est une partie elle aussi spécifique, ni des pièces pour les véhicules.

#### Quelle démarche effectuez-vous afin de participer au salon?

Chaque année, nous recevons une

nous ne connaissons pas tous les fournisseurs dont nous pourrions avoir besoin. Ce salon représente pour nous la possibilité de développer des liens commerciaux qui pourront s'avérer très utiles par la suite.

#### La formule de ce salon possède l'avantage de favoriser l'accessibilité?

Tout à fait. Même si le groupe possède une liste de fournisseurs attirés, nous sommes tout le temps à la recherche de nouvelles adresses. C'est ici l'occasion de rencontrer un certain nombre de petites structures locales. Du point de vue des petits fournisseurs, il n'est pas toujours aisé de s'adresser à une entreprise de la taille de Luxair car on ne sait pas toujours à qui s'adresser au téléphone, surtout lorsque l'on ne connaît pas de contact au moment de faire une démarche.

#### Combien de contacts enregistrez-vous habituellement à chaque édition et où sont situés vos interlocuteurs pour la plupart?

En général, nous avons une quarantaine de contacts à chaque édition. La plupart sont français, mais nous pouvons aussi avoir des Belges, des Luxembourgeois et des Allemands. Ces derniers sont d'ailleurs plus représentés cette année que d'habitude.



Diane Hechenberger : «Ce qui est très intéressant c'est que les rôles sont inversés.»

## PARTICIPATION

### Se serrer les coudes

L'édition 2008, placée sous le signe des «Étoiles d'Entreprendre» a réuni plus de 120 grandes entreprises exposantes dont une dizaine d'entreprises luxembourgeoises qui comptaient parmi elles, le quotidien *L'essentiel*. Les Luxembourgeois ne sont donc pas minoritairement représentés à cet événement. «À travers la remise de trophées, on a voulu marquer et féliciter des entreprises qui fonctionnent bien ou qui se sont distinguées d'une manière ou d'une autre», explique Pascal Jullière, président d'Entreprendre en Lorraine-Nord. Lequel tient à insister sur la dimension transfrontalière du salon. «Lorsqu'on sait qu'une métropole comme Shanghai compte 22 millions d'habitants, c'est-à-dire le tiers de la population française, on comprend la nécessité de se serrer les coudes, et d'exposer ses besoins dans le but de rechercher des compétences au niveau transfrontalier. Et il y a encore des efforts à faire pour attirer les entreprises autres que françaises.»

## Geoffroy Scagliani, Loisir et bien-être



Geoffroy Scagliani représentait hier l'entreprise Loisirs et bien-être parmi les exposants. Située à Lamadelaine, l'entreprise se charge notamment d'installer des panneaux photovoltaïques sur les toits. Pour lui, ce salon est l'opportunité de se faire connaître en dehors des limites du Grand-Du-

ché et, grâce aux contacts, d'avoir la possibilité de trouver d'autres sources de rentabilité à travers un marché à conquérir : «La pose de panneaux photovoltaïques est déjà très développée au Luxembourg, ce qui n'est pas du tout le cas en France. Imaginez qu'au Grand-Duché, 30 % des habitations disposent d'installations photovoltaïques alors que dans le département de la Moselle, on ne dénombre que cinq habitations qui en sont pourvues». Ce marché reste à conquérir, alors autant multiplier les contacts le plus tôt possible : «L'engouement pour le photovoltaïque commence vraiment à exploser et il est important de communiquer sur ce sujet.»

## E. Carracedo, Valeres Konstruktion



Pour la deuxième année consécutive, Enrique Carracedo participe au Salon à l'envers comme exposant. Pour ce responsable achats de l'entreprise Valeres Konstruktion, située à Contern, être présent à ce salon est déjà une motivation en soi : «Il faut savoir que nous sommes

un groupe multinational au niveau de la Grande-Région. C'est l'occasion de découvrir des fournisseurs et des sous-traitants avec lesquels nous pouvons éventuellement signer des contrats. Il faut toutefois reconnaître que l'essentiel de nos interlocuteurs sont français». Créée il y a sept ans, l'entreprise est active au Grand-Duché dans le domaine de la construction générale spécialisée en bâtiments industriels et bureaux préfabriqués. Elle se présente sous forme d'un bureau d'études regroupant une vingtaine de personnes. «Nous nous sommes énormément développés ces deux dernières années.»

## Joël Baehr, Securybat



Joël Baehr est le gérant de la société Securybat, basée à Dudelange et spécialisée dans la formation sécuritaire, la santé au travail, la vente de matériel mais également dans le pilotage de projets et la coordination d'activités. «C'est ma première participation en tant qu'exposant mais

les deux années précédentes, je m'étais rendu au salon comme visiteur. Je trouve dommage qu'il n'y ait pas plus d'entreprises luxembourgeoises représentées. Cela tient sans doute au fait que les prix demandés par les entreprises luxembourgeoises sont plus élevés que dans les pays voisins. Les entrepreneurs préfèrent plutôt rester sur un marché luxembourgo-luxembourgeois. Mais c'est un tort. Dans notre entreprise, qui compte trois employés, on s'entoure de partenaires qualifiés qui mettent à disposition des formateurs. Il faudrait qu'il y ait deux fois plus d'entreprises luxembourgeoises pour avoir un réel échange.»