

› L'économie passe par les missions économiques à l'étranger

Enjeux

Le Luxembourg multiplie les missions économiques de part le monde. Pour l'heure, Jeannot Krecké boucle sa valise à Dubaï où l'a accompagné le Prince Guillaume. Pour le ministère, la présence est la clé du succès économique à l'étranger. Sur-tout financier.

ENQUÊTE RÉALISÉE PAR
MICHEL PETIT ET JÉRÔME QUIQUERET

Présence obligatoire



Réunion avec la Chambre de Commerce du Koweït, novembre 2006

LIBRE COMMERCE

Les missions économiques œuvrent également à lever les obstacles au libre échange. «Ces problèmes sont toujours évoqués lors des missions» confie le directeur de la Chambre de commerce, Pierre Gramagna. L'accord de double imposition est l'un des outils majeurs pour développer les échanges entre deux pays.

Il évite aux sociétés installées dans le pays partenaire de payer l'impôt sur le revenu dans les deux pays.

«Nous cherchons à signer le plus d'accords de non double imposition possible, poursuit Pierre Gramagna. Le puzzle est encore incomplet.»

Parfois les tractations peu-

Les missions deviennent un atout du développement financier et économique. Passage obligé.

Et une mission, une à Dubaï, cette fois, et sur les pourtours de la péninsule arabe. Du folklore? Du tout. Lorsque le ministre Krecké embarque dans ses bagages le Grand-Duc héritier, la Chambre de com-

«Inde, en Russie, dans les pays du Golfe, nous sommes devenus une figure connue des partenaires économiques et institutionnels. Nous nous sommes forgé une image.»

PERMANENCE

Les missions sont souvent le reflet de la structure économique du Luxembourg. Autant dire que le monde financier prend une place enviable. Même si le ministère se dit «généraliste»: place centrale au milieu du

Luxembourgeois. Les biens d'équipement sont difficiles à vendre. Contrairement, par exemple, à ce que nous avons vécu en Chine. Mais nous avons ouvert des portes.»

Le Luxembourg, faute de moyens, en crédit et en personnel, ne se montre pas assez présent à l'étranger. «C'est pourtant ce que nous réclamons les autorités de la région. Elles aimeraient avoir quelqu'un en permanence.» Le ministère de l'Économie, en phase avec celui des Affaires étrangères, souhaite poser ses valises dans les pays

Photo: Servira information et presse (SID)

«Parfois les tractations peuvent être très longues. Il a fallu attendre avril 2007 et quinze ans de négociations, pour que le Grand-Duché et l'Inde se mettent d'accord sur un texte.

Viennent ensuite les accords de promotion et de protection des investissements, toujours signés pour leur part dans le cadre de l'Union économique belgo-luxembourgeoise. Ces textes garantissent aux investisseurs un cadre légal de recours en cas de contentieux commercial et financier. L'UELB en a déjà contracté plus de soixante-dix.

Enfin, il reste «tous les obstacles non tarifaires, au libre commerce, stipule Pierre Gramagna. Et en la matière, les pays rivalisent d'ingéniosité.»

BALANCE

En 2006, le Luxembourg a importé pour 15.579 millions d'euros et exporté pour 11.291 millions d'euros. Plus de 30% des exportations concernent les articles manufacturés en métaux communs. Le Luxembourg vend ensuite les machines et équipements, d'autres articles manufacturés, du matériel de transport, les produits chimiques et connexes...

L'essentiel des exportations concerne l'Union européenne (9.513 millions d'euros) dont l'Allemagne (2.877 millions).

Le Luxembourg vend pour 377 millions d'euros aux USA, pour 222 millions à la Chine.

«Lorsque l'on parle de commerce, le monde de la finance, des entreprises, ce n'est pas pour faire de la figuration.

«Non, dit volontiers l'entourage de Jeannot Krecké, «notre présence à l'étranger est vraiment devenue obligatoire. Nous nous apercevons depuis quelques années à quel point ces missions économiques ont de l'importance. Elles sont un outil de la visibilité du Luxembourg, un premier contact diplomatique et économique qui, ultérieurement, peut déboucher sur des contrats. Et lorsque la présence des entreprises est déjà acquise, ces missions soignent les contacts existants. Ces missions positionnent le Luxembourg. Là où nous avons persévéré, comme en Chine, en

A VENIR

Menées par la Chambre de commerce, les missions sont dites économiques. Elles sont officielles quand s'y ajoute le gouvernement. Elles peuvent être liées à une visite d'Etat.

Visite d'Etat

• 15-17 avril: Suède

Missions officielles:

• 17-20 février: Arabie Saoudite

• 3-7 mars: Chine, Hong Kong

• 29 mars - 6 avril: Argentine et Brésil

• 27-29 avril: Libye

• 9-10 juin: Russie

• 25-28 juin: Kazakhstan

• 7-11 septembre: Turquie

• Mi septembre: Ukraine

• 20-23 octobre: Etats baltes

• Novembre: Thaïlande et Indonésie

• Novembre: Moyen-Orient

• Décembre: Koweït et Qatar

Missions économiques:

• 25-26 février: Allemagne

• 15-18 avril: Taiwan

• Fin mai: Grèce

• Juin: Italie du Nord

• Juin: Tunisie et Maroc

• 9-13 septembre: Allemagne

• Décembre: Chine

> Fonds d'investissement

L'ALFI dans la cour des grands

L'ALFI voyage aussi. Et choisit les grands pays qui s'ouvrent à la finance.

Le Jeudi: «Quel intérêt représentent les missions économiques pour l'ALFI? Quelle plus-value par rapport aux roadshows, séminaires et autres conférences?»

Charles Muller: «Les roadshows et séminaires organisés par l'ALFI à l'étranger ont pour but essentiel d'informer les spécialistes locaux des dernières évolutions de l'industrie luxembourgeoise des fonds investissement.

Les missions économiques ont un caractère moins technique, mais nous profitons de la présence d'un membre du gouvernement pour qu'il nous ouvre des portes, sollicite des rendez-vous avec des personnalités

de haut rang (décideurs, personnalités politiques...) afin de discuter des sujets qui sont d'actualité pour les deux pays dans le domaine financier.»

OBJECTIF HONG KONG

Le Jeudi: «Quels sont les pays les plus recherchés par l'ALFI? Quelles sont les motivations des pays émergents?»

Quelle est leur importance dans l'industrie luxembourgeoise des fonds d'investissement?»

Ch.M.: «Actuellement nous constatons que certains grands marchés sont en train d'ouvrir leurs portes aux fonds étrangers: Chine, Inde, Brésil, Australie...

Nous comptons accompagner, voire anticiper cette évolution afin de positionner les fonds luxembourgeois en prenant comme ré-

férence certains marchés où le Luxembourg occupe déjà une place de choix.

C'est le cas notamment à Hong Kong où plus de 50% de tous les fonds autorisés à la vente proviennent du Grand-Duché.

Certains de nos membres nous indiquent qu'aujourd'hui plus d'un tiers de leurs ventes proviennent de marchés non européens (Asie, Amérique latine...).

Le Jeudi: «Quels arguments la place luxembourgeoise a à faire valoir par rapport à ses concurrents?»

Ch.M.: «Nous sommes aujourd'hui les leaders mondiaux de la distribution transfrontalière des fonds

Ouvrir la porte à nos fonds permet la distribution de plus de 11.000 fonds et compartiments de fonds mis sur le marché par des promoteurs de renom et supervisés de manière rigoureuse par la CSSF.»

REGRETS

Cela ne se dit qu'en aparté: «C'est regrettable, les missions économiques défendent surtout le secteur des services, difficilement quantifiable, parce que volatil, et non la production proprement dite.»