

# Prendre son destin en main

Le rendez-vous incontournable des PME accueille cette année 125 exposants

PAR NADIA DI PILLO

«Prendre son destin en main», telle est l'ambition des organisateurs de ce rendez-vous b2b destiné aux professionnels du Grand-Duché et de la Grande Région. A la différence de nombreux événements professionnels, Contact est un événement destiné aux PME et PMI. Avec plus de 125 exposants, l'édition 2009 de ce salon s'annonce déjà comme un franc succès.

En période de crise, il faut savoir communiquer et ne pas se recroqueviller sur soi-même. C'est avec ces quelques mots d'introduction que le directeur de la Chambre de Commerce Pierre Gramegna a ouvert hier officiellement la troisième édition du salon Contact. Cet événement est un lieu d'échanges et de rencontres destinés aux PME et PMI. L'occasion pour les professionnels de nouer des contacts et d'échanger des informations pour limiter les effets de la crise. Dans ce contexte mitigé, le salon a attiré cette année 125 exposants, un «excellent résultat» aux yeux de Pierre Gramegna, d'autant que le nombre de stands collectifs est important. Cette année, le salon accueille la Chambre de commerce italo-luxembourgeoise, la Chambre de commerce et d'industrie de Qingdao ainsi que trois partenaires turcs. Pendant deux jours, le programme proposé aux visiteurs comporte de nombreuses conférences, des workshops, ainsi qu'une manifestation des industriels de l'automobile, organisée par l'ILEA.

Contact a la particularité de placer le concept du «network» au cœur de son système. Tout est mis en place afin que les exposants puissent rencontrer les visiteurs et se rencontrer entre eux. Cette année, près de 300 entreprises se sont inscrites au «btofair» de la Chambre de commerce. «2.500 rendez-vous individuels ont d'ores et déjà été établis, et les rencontres se dérouleront sur les 50 points de contact de la Foire», a expliqué Pierre Gramegna. Pour les entreprises, il est difficile de prévoir ce que sera demain. Pour y voir plus clair, le réseautage est peut-être la meilleure manière pour prospérer, a-t-il conclu.

Depuis son lancement en 2007, le salon Contact est le seul salon b2b au Luxembourg et dédié aux PME de la Grande Région, a rappelé la ministre des Classes moyennes et du Tourisme Françoise Hetto-Gaasch. Et d'ajouter que ce salon est une «illustration du dynamisme de toute une région». La ministre a ensuite évoqué le Small Business Act de l'Union européenne. Adopté en



Le ministre des Classes moyennes Françoise Hetto-Gaasch à la rencontre des entrepreneurs. (PHOTOS: GERRY HUBERTY)

2008, il vise à placer les PME au cœur du processus décisionnel au sein de l'UE. Son objectif est d'améliorer l'approche générale en matière d'entrepreneuriat, d'ancrer de façon irréversible le principe «penser aux PME d'abord» tant dans le processus législatif que dans le comportement des administrations. Pour la ministre, il s'agit d'exploiter pleinement la capacité d'innovation des PME et de faciliter leur accès au marché unique face notamment au défi de la mondialisation.

Le Luxembourg poursuit, n'a pas attendu le Small Business Act pour s'engager dans cette voie. Dès 1996, le gouvernement a élaboré avec les milieux concernés des plans d'action en faveur des PME. Et la ministre de souligner «la continuité avec laquelle le gouvernement soutient la démarche entrepreneuriale». La crise ac-

tuelle demande une mobilisation sans faille des synergies des acteurs, a relevé la ministre. «Prendre en main son destin», telle est finalement l'ambition de ce salon professionnel dédié aux PME.

Les hommes ont besoin de confiance...

Mais place maintenant au spectacle. Paul Dewandre est venu partager sur scène son expérience qui vise à améliorer les rapports homme-femmes dans les couples mais aussi dans le monde de l'entreprise. Il s'appuie pour cela sur le livre de Mary: «Les hommes viennent de Mars et les femmes de Vénus». Après avoir rencontré l'auteur américain et animé dix ans de conférences sur ce thème, Paul Dewandre en a tiré une pièce. Une pièce fort drôle où l'on se reconnaît presque à chaque phrase. Parmi les principaux diffé-

rends entre un homme et une femme, on retiendra que l'homme a surtout besoin de confiance et d'appréciation, la femme d'attention et de compréhension.

D'après Paul Dewandre, les hommes ont surtout besoin qu'on ait confiance dans leurs compétences. Il compare l'homme à un dauphin, qui saute car il sait qu'à chaque fois il a du poisson. L'homme sera donc ravi de faire plaisir à sa femme si lorsqu'il le fait, elle l'apprécie en lui disant: «merci, ça me fait tellement plaisir, qu'est-ce que tu es fort, qu'est-ce que j'ai de la chance d'être avec un homme comme toi...». Dans l'entreprise, l'homme veut résoudre ses problèmes seuls, tandis que la femme aime parler de ses problèmes à son patron «pour pouvoir avancer dans sa propre réflexion». Bref, un spectacle réjouissant, mais truffé de clichés...



Paul Dewandre partage sur scène son expérience des rapports hommes-femmes dans le monde de l'entreprise.