

# Opération séduction

Le premier séminaire de la semaine commerciale du Luxembourg à Shanghai a donné le ton, hier. Le Grand-Duché s'est mis sur son trente et un pour charmer les Chinois.

**Le ministre de l'Économie avait lancé une formule frappante, ce week-end, à propos des rêves de conquête luxembourgeois du marché chinois : «It's innovate or die». Le Grand-Duché, dans un luxueux hôtel du deuxième plus grand gratte-ciel de la ville, la Jin Mao Tower, accueille jusqu'à vendredi les responsables d'un millier d'entreprises chinoises. L'objectif : leur prouver que le Luxembourg est une terre d'élection pour leurs investissements.**

*De notre envoyé spécial à Shanghai Mickaël Devillard*

Hier matin, en ouvrant le *Shanghai Daily*, le quotidien anglophone des expatriés, deux informations attirent le regard. Le maire de Shanghai a annoncé un investissement de 100 milliards de yuans, soit 14,9 milliards de dollars, sur trois ans, dans les industries clés de la ville, comme les technologies de l'information. Dimanche, plus de 10 150

couples se sont unis dans la ville, un record depuis 1949. Les époux avaient vu dans la date (le 10.10.2010) un symbole, ce chiffre signifiant «perfection dans toutes choses». Sur la journée nationale du Grand-Duché de Luxembourg, qui a eu lieu le même jour pas un mot.

Un oubli vite réparé par la délégation luxembourgeoise, hier, qui a tenu, pour le premier de ses séminaires commerciaux, à enfoncer le clou. La Chine jouit d'une formidable croissance et le Grand-Duché tient à lui faire savoir qu'il est enclin à développer des relations «parfaites en toutes choses».

## ► **Miser sur d'autres atouts**

En présence du chef de l'État et avec une reproduction de la Gëlle Fra en toile de fond, Pierre Gramegna, directeur de la Chambre de commerce, et Jeannot Krecké, ministre du Commerce extérieur, se sont relayés de-

vant un parterre d'Asiatiques et d'Européens avec une mission : convaincre les Chinois d'investir au Grand-Duché, et que le pays a des atouts, notamment dans les technologies de l'information et de la communication (TIC). L'exercice se répétera aujourd'hui avec les secteurs automobiles, maritimes et logistiques, demain avec les écotechnologies et vendredi avec l'agroalimentaire.

Les deux hommes ne s'attardent plus sur les atouts qui ont fait jadis la réputation du pays : «Le Luxembourg est plus qu'un centre financier», assure le ministre. Le secret bancaire bat de l'aile, il est plus que temps de trouver d'autres débouchés et de rassurer le possible investisseur. Un film de promotion vante les mérites du pays : des décors mosellans de carte postale, sa position privilégiée en Europe, ses infrastructures, son patrimoine culturel, son université. Le centre de recherche public Henritudor signera même aujourd'hui une convention formalisant les échanges

qu'il entretient depuis trois ans avec l'université de Wuhan. Des groupes au nom prestigieux ayant fait le choix du Luxembourg sont mis en exergue, tels que Skype, Paypal ou eBay. Gérard Lopez, l'homme d'affaires luxembourgeois plutôt discret, et Alan Lyall, vice-président des opérations européennes d'Amazon.com, jouent les VRP, ce dernier assurant, face caméra, que «le Luxembourg offre tout ce que vous avez attendu».

## ► **Aucun problème politique**

Marcel Origer, directeur financier de Luxconnect et président du groupe de travail Gouvernance TIC à la Fedil, se veut rassurant : les événements qui ont ébranlé la place financière n'ont pas «réduit la flexibilité ni entamé l'agilité» du pays, et, malgré la régulation du secteur, «le législateur travaille toujours avec l'objectif de favoriser un climat propice aux affaires». Il faisait ainsi

écho à Jeannot Krecké, qui assurait quelques minutes plus tôt que les Luxembourgeois sont un peuple polyglotte et surtout calme. «Le pays ne changera ni sa politique ni sa stratégie du jour au lendemain, assure-t-il. Vous trouverez un restaurant chinois dans tous les villages du pays, ainsi vous vous sentirez comme chez vous.»

Pour les derniers récalcitrants, Xin Wen, un Chinois établi au Benelux pour la société Huawei, prestataire de biens et de services en télécommunication, vient témoigner de la qualité de vie à la luxembourgeoise, anecdotes à l'appui. Comme ce jour où, face à un problème qu'il évoque lors d'un déjeuner avec le ministre Krecké, celui-ci lui arrange un rendez-vous dix minutes plus tard avec la personne qui pouvait débloquer le dossier. Une «perfection en toutes choses» qui devra se traduire, à l'issue de cette semaine commerciale, par la concrétisation de cette opération séduction.

## Une initiative piquante

Roland Munhowen, de la Moutarderie de Luxembourg, ne semblait pas stressé, dimanche, dans le pavillon luxembourgeois, pendant la réception. Arrivé la veille avec un groupe touristique, il doit rester quelques jours à Shanghai, pour affaires. Car lors de la réception, c'est sa moutarde que dégustaient les Luxembourgeois tout comme les Chinois invités à l'occasion de la journée nationale du Grand-Duché à l'Exposition universelle. «Un petit test», pour l'entrepreneur, destiné à réparer un acte manqué. Il y a quatre ans, une Chambre de commerce

chinoise le contacte pour visiter son site de production, à Munsbach. «J'étais très étonné de cette proposition, mais ils semblaient vraiment très intéressés.» La rencontre n'a pas lieu, pour des raisons financières. Cette semaine commerciale luxembourgeoise et la journée de dimanche étaient donc autant d'occasions idéales de séduire ce nouveau marché. Et peut-être marcher sur les pas d'un autre fleuron de la gastronomie luxembourgeoise, la bière Bofferding, distribuée en Chine depuis l'automne 2007.

## L'anglais à la chinoise

Les entrepreneurs luxembourgeois peuvent facilement communiquer avec leurs interlocuteurs chinois en anglais, assure une employée du consulat du Grand-Duché à Shanghai. Du moins si ces derniers sont trentenaires.

Les générations plus âgées maîtrisent en effet mal la langue de Shakespeare, pour des raisons qui sont aisément compréhensibles. Mais ils savent s'entourer d'assistants anglophones, afin qu'ils traitent leurs affaires avec une personne de confiance comme intermédiaire.

Pas besoin, donc, de maîtriser le chinois pour faire des affaires en Chine.



Pierre Gramegna, le Grand-Duc, Jeannot Krecké et le consul général du Luxembourg à Shanghai, Pierre Ferring, hier, à l'ouverture du séminaire.