

Convergence souhaitée

Pour les PME voulant se développer au cœur de l'espace transfrontalier, les atouts ne manquent pas. Les freins non plus.

Jean-Michel Gaudron (texte), Luc Defflorenne (photo)

Placée au cœur des débats de ces sixièmes Journées de l'Economie, organisées par le ministère de l'Economie et du Commerce extérieur, la Chambre de Commerce et la Fedil, en collaboration avec PwC, la Grande Région a servi de support à une enquête menée par la firme luxembourgeoise auprès d'une centaine de PME des quatre pays. L'étude a porté sur leur compétitivité au sein de cette Grande Région.

Sans grande surprise, l'innovation a été citée, par les entreprises interrogées, comme première clé du développement économique des PME dans ce secteur géographique. Une perception particulièrement marquée outre-Moselle, puisque 81% des répondants ont placé l'innovation comme une des clés de la reprise économique de la Grande Région, contre 58% au Luxembourg, 56% en Wallonie ou 40% en Lorraine.

«L'innovation est un enjeu central, a commenté, lors de la table ronde qui a suivi la présentation des résultats, Marc Wagener, directeur général du groupe de manufacture de tabac luxembourgeois Landewyck. Nous avons deux comités qui réunissent tous nos responsables marketing et production des différents pays où nous sommes présents. Nous essayons de récolter toutes les idées et les besoins des ces différents marchés. Même les idées les plus farfelues sont prises au sérieux. Nous sommes en face de concurrents qui ont une taille entre 80 et 100 fois la nôtre. Nous n'avons pas d'autres choix.»

Lourdeurs et schmilblicks

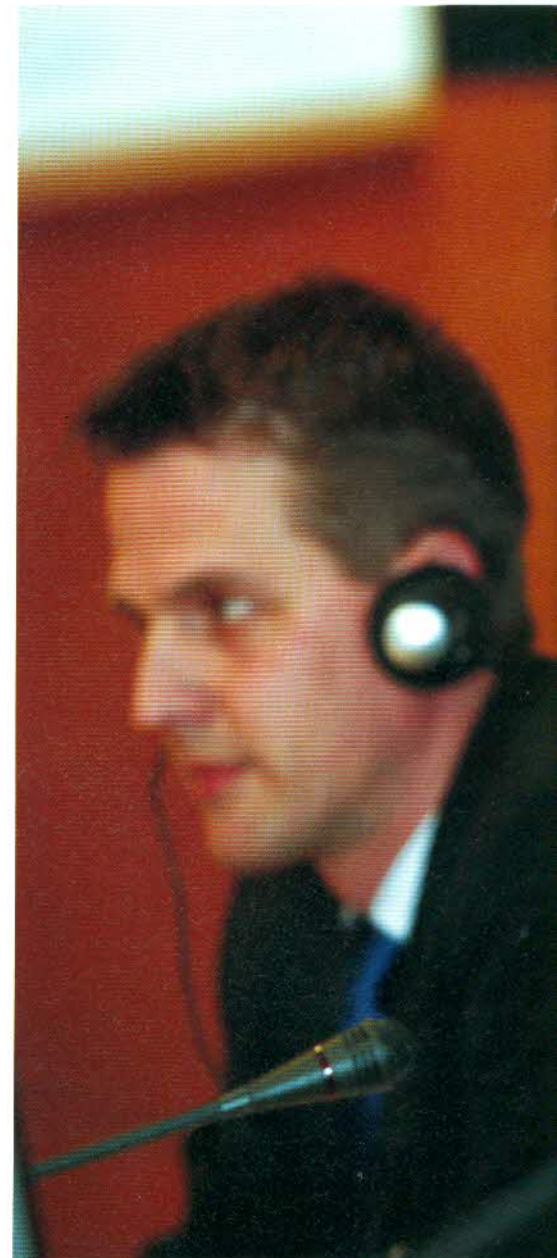
En second facteur clé cité vient le domaine de l'exportation. 94% des entreprises interrogées envisagent, grâce à un accès aux marchés «étrangers», une évolution positive de leurs marchés au cours de l'année à venir. Pour bon nombre d'acteurs de petite taille, et en particulier au Luxembourg où le marché «local» est très restreint, voir ce qui se passe de l'autre côté de la frontière est quasiment une obligation. «Nous avons évidemment besoin de développement dans cette Grande Région, confirme René Grosbusch, gérant administratif de la société Marcel Grosbusch & Fils, spécialisée dans les fruits et légumes. Nous avons

investi il y a six ans dans un nouveau site de distribution à Ellange. C'est la meilleure source de croissance pour notre entreprise, sachant que nous ne pouvions plus faire de croissance dans le pays. En 2005, nous n'avions aucun revenu en provenance de l'exportation. Aujourd'hui, nous y faisons 25% de notre chiffre d'affaires. Notre point fort est que le personnel parle la langue de nos clients.»

Pour autant, le volet «ressources humaines», et en particulier les compétences linguistiques, n'est pas facile à maîtriser. Et cela constitue un des freins à la croissance identifiés par les entreprises interrogées. «Nous n'avons pas trop de mal à trouver des commerciaux français pour la France et des commerciaux allemands pour l'Allemagne, note M. Grosbusch. Mais bien souvent, l'ouvrier français n'arrivera pas à prendre des commandes pour l'Allemagne et vice versa. Nous essayons alors de donner, en interne, une formation linguistique de base pour parvenir à faire le travail de tous les jours.»

L'autre frein unanimement reconnu concerne la lourdeur des procédures administratives. Et sans doute le problème est-il plus crucial encore de l'autre côté de la frontière. «Une fiche de paie en France aujourd'hui, ça tient sur plus d'une page A4. Il y a quelque chose qui ne tourne plus très rond, constate Louis-Claude Porel, président d'Hydro Leduc, société établie au cœur de la forêt des Vosges et spécialisée dans la conception et la fabrication de pompes à pistons et moteurs hydrauliques. On a tellement complexifié la gestion des heures, de la récupération, de ci et de ça, qu'aujourd'hui, un des progiciels les plus complexes qui existent, c'est celui de la paie en France. Cela dit, on s'y fait. Nous sommes habitués à cette complexité qui nous oblige à gérer les choses différemment. Nous avons en France des écoles qui permettent de créer des schmilblicks assez extraordinaires. Et quand on veut vraiment être dans le coup, il faut être très fort, car les choses très complexes sont toujours sujettes à interprétations diverses.»

Philippe De Beco, administrateur délégué de Pirson International, société belge de montage active dans le secteur de l'acier, ne dresse pas d'autres constats. «Nous rencontrons aussi des



lourdeurs dès qu'il s'agit de suivre des chantiers de longue durée dans des pays étrangers et d'y créer des établissements stables. Au niveau de l'Europe, il y a eu des décisions qui ont été prises pour essayer de simplifier les procédures administratives, mais on n'est pas tellement avancé pour l'instant. Les règles de la TVA ont été modifiées il y a un an, par exemple, mais cela n'a pas vraiment simplifié les choses. D'un autre côté, les différences qui peuvent exister entre les pays peuvent aussi être considérées comme des opportunités, aussi bien en matière de social, de fiscal, de mentalités ou de compétences. Le jour où tous les pays européens auront la même législation, chacun restera chez soi et plus personne n'aura d'intérêt à aller autre part.»

Il n'empêche, certaines démarches ont du mal à passer. «Il y a actuellement un certain acharnement



«Nous sommes tous sur un même terrain de foot, avec une balle qui s'appelle l'euro, mais les règles du jeu ne sont pas les mêmes»

STÉPHANE BAILLY (GROUPE BAILLY)



de la part des fiscaux allemand et belge concernant la taxation des employés allemands et belges travaillant pour des entreprises luxembourgeoises qui prestent en dehors du Grand-Duché, déplore Marc Wagener (Landewyck). Il faut bien sûr éviter les emplois fictifs, mais si l'on veut avoir à l'avenir des activités exportatrices, il faudra trouver un accord et une certaine tolérance dans la Grande Région.»

Pas de miracle à attendre

Une situation que Stéphane Bailly, directeur général du groupe de distribution automobile du même nom (actif en Lorraine, Alsace et Luxembourg), résume par une métaphore sportive: «Nous sommes tous sur un même terrain de foot, avec une balle qui s'appelle l'euro, mais les règles du jeu ne sont pas les mêmes. On n'arrivera sans doute jamais

à un système unique, mais il faudrait au moins parvenir à une certaine convergence, que ce soit en matière administrative ou de recrutement.»

Témoin attentif de ces échanges, Jean-Pierre Masseret, président de la Région Lorraine et président de la Grande Région depuis le début de l'année – pour un mandat de deux ans –, est bien évidemment conscient de ces difficultés et reconnaît volontiers que l'un des objectifs est de parvenir à réduire les différences qui peuvent exister. «Nous devons concilier une forme de partenariat nécessaire, mais aussi une compétition évidente entre les différentes entités qui constituent la Grande Région.»

M. Masseret plaide, par exemple, pour la création d'une «marque» Grande Région, une sorte de label qui mettrait en valeur ses atouts,

tout en appuyant la compétitivité de son économie. «Il ne suffit pas, pour cela, de vouloir introduire des innovations technologiques, il faut aussi se baser sur des valeurs. La société d'aujourd'hui ne peut pas se concevoir sans support de valeurs. On ne peut pas se résoudre à ne faire que de l'économie, de la croissance et de la productivité. Nous n'allons pas redécouvrir l'Amérique tous les matins et résoudre les problèmes d'un claquement de doigts. Nous pouvons néanmoins essayer de les traduire en solutions politico-administratives. La Grande Région ne fera pas de miracle, parce que cela relèverait d'un déplacement à Lourdes et nous ne sommes qu'au Luxembourg. Mais tout le travail qui sera fait le sera au bénéfice du développement économique, de la croissance économique et de l'emploi, le tout dans le respect des valeurs.» ●



«Pour nous, la compétitivité se mesure au travers des progrès technologiques»

MARC SOLVI (PAUL WURTH)



COMPÉTITIVITÉ

Une affaire de talents

Les patrons qui ont participé à la table ronde micro-économie ont chacun leur propre vision de la compétitivité. Tous sont néanmoins d'accord sur un point: le salut passe par l'innovation et la compétence.

Nicolas Raulot (texte), Luc Deflorenne (photo)

La compétitivité n'est pas seulement un concept macro-économique. Elle se décline aussi au niveau micro-économique et est ressentie au quotidien par les chefs d'entreprise. Romain Bausch (SES), Robert Dennewald (Eurobéton), Marco Houwen (LuxCloud), Marc Solvi (Paul Wurth) et Carlo Thill (BGL BNP Paribas) ont chacun fait part de leur vécu lors de la table ronde: «La vision des CEO: la compétitivité du Luxembourg d'un point de vue micro-économique».

Sans doute le plus virulent, Robert Dennewald, qui intervenait au nom de sa société et non pas en tant que président de la Fedil, a évoqué une situation dangereuse où les marges s'érodent sous l'effet de la concurrence et de la hausse des prix de revient. Il en a même appelé au patriotisme économique, mentionnant la difficulté à se développer dans la Grande Région. «Les produits importés sont de plus en plus souvent préférés aux produits luxembourgeois sur le territoire national», a-t-il déploré. Il a parlé d'«horreur administrative», réclamant, d'urgence, à un allègement des procédures, sous peine de voir de nombreuses entreprises mettre la clé sous la porte ou se délocaliser.

Mais les débats se sont rapidement déplacés sur un autre terrain: celui de l'innovation et de la compétence, deux piliers sur lesquels le Luxembourg doit miser s'il veut rester dans la course

internationale. «Les facteurs coûts ne jouent pas tellement dans notre industrie. Pour nous, ce qui compte, c'est l'accès à la technologie et l'innovation», a estimé Marco Houwen, CEO de la société de technologie LuxCloud.

Haut de gamme

De même, Marc Solvi, CEO du groupe industriel Paul Wurth, a estimé que la bataille ne se gagnerait pas, ou pas seulement, sur les coûts: «Pour nous, la compétitivité se mesure au travers des progrès technologiques, des brevets pour nous protéger, de la défense contre la contrefaçon. Nous devons être un acteur haut de gamme, être à même de convaincre nos clients des bienfaits de nos réalisations sur les plans technique et environnemental. Il nous faut de l'innovation et de la R&D.»

L'industriel a ajouté que les progrès technologiques étaient impossibles sans ressources humaines qualifiées. «Il nous faut des formations techniques solides. C'est la formation de nos jeunes qui est le facteur clé de notre réussite.» Mais, a-t-il fait remarquer, ces fameuses ressources ont tendance à faire défaut: «Nous devons constater que le domaine des technologies et des sciences appliquées est faiblement considéré dans l'opinion publique. Il nous manque des ingénieurs, des cadres qualifiés au niveau technique. Nous devons aussi étendre le rayon géographique de notre recrutement. Il nous faut des hommes bien formés, mobiles, prêts à s'expatrier.»

«Il faut créer un environnement qui contribue à attirer les talents au Luxembourg. La qualité des transports joue un rôle crucial sur ce plan», a renchéri Romain Bausch, le président et CEO de l'opérateur de satellites SES. Mais avec le vieillissement de la population, ces ressources étrangères risquent de manquer, de devenir de plus en plus chères et, au final, de peser sur les marges des entreprises positionnées sur des niches à haute valeur ajoutée.

A défaut, le Grand-Duché pourrait aussi faire en sorte d'orienter les jeunes Luxembourgeois vers le privé et des formations techniques et ainsi puiser dans son vivier local. Mais tous les intervenants ont reconnu que ce pari était loin d'être gagné. «Seulement 20% des emplois nationaux sont aujourd'hui occupés par des Luxembourgeois. Et 40% à 50% de ces 20% travaillent dans la fonction publique. C'est un véritable problème qui ne cesse d'être éludé. Il faut absolument en débattre», a insisté Serge Allegrezza, le directeur général de l'Observatoire de la compétitivité, qui modérait les débats.

«Les compétences, on les trouve de moins en moins dans la Grande Région. Il faut de plus en plus souvent aller les chercher au-delà. Très peu de résidents parlant le luxembourgeois s'orientent vers le secteur privé», a indiqué Carlo Thill, co-président du comité de direction de BGL BNP Paribas. Comment allons-nous faire si les Luxembourgeois ne veulent pas s'investir dans l'économie locale? ●



Charles d'Aragon
(ambassadeur de France)
et Etienne Schneider
(ministère de l'Economie
et du Commerce extérieur)



Jacques Delpla (économiste)



Romain Bausch (SES)



CONFÉRENCES

Des débats de haut niveau

Près de 150 invités ont suivi les échanges qui ont tourné autour
des thèmes de la Grande Région et de la compétitivité.

Luc Deflorenne (photos)

Retrouvez toutes les photos sur
www.paperjam.lu



Patrizia Luchetta
(ministère de l'Economie
et du Commerce extérieur)



Jeannot Krécké
(ministère de l'Economie
et du Commerce extérieur)



Carlo Thelen (Chambre de Commerce)
et Lionel Fontagné (économiste)



Pierre Gramagna
(Chambre de Commerce)



Yves Mersch
(Banque centrale du Luxembourg)



Didier Mouget (PwC)
et Robert Dennewald
(Eurobéton)