

Alors, les affaires?

Nous sommes allés poser la question aux entrepreneurs présents au salon Greater Region Business Days...

Ce salon, qui s'est achevé hier à Luxexpo, souhaite devenir un rendez-vous incontournable pour les PME et les start-up innovantes de la Grande Région. À entendre de nombreux entrepreneurs, mission réussie!

De notre journaliste
Romain Van Dyck

C'est drôle, parce que je vends des sites internet, mais j'ai du mal à le faire sur internet! La meilleure façon de faire une affaire, ça reste le face-à-face, à l'ancienne», sourit Caroline Bernier. Avec son collègue Jean-Charles Gosseume, ces Belges sont venus prospecter pour C-Concept, spécialisée



Photos : romain van dyck

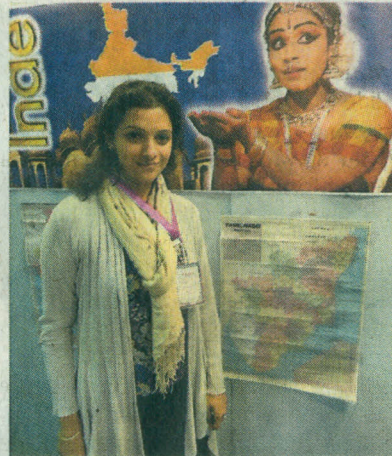
«On a élargi notre réseau professionnel», se réjouit C. Bernier.

dans la création de sites web et d'e-Business. À part quelques reproches («le système de prise de rendez-vous pour les entretiens avec les clients n'est pas terrible, on ne sait pas vraiment ce que veut le client avant de le rencontrer», déplore Jean-Charles Gosseume), le bilan est «très positif. On n'a pas fait de commandes, mais on a pris des rendez-vous et on a élargi notre réseau professionnel».

Caroline Bernier nous glisse avant de partir : «Et puis on a beaucoup aimé le cercle économique, ils sont très bons.»

Le compliment fait sourire René Rausch, le président de cette association luxembourgeoise qui a un peu un rôle d'accélérateur entrepreneurial : «Au Luxembourg, on commence à avoir une lenteur administrative pesante, ce qui n'est pas compatible avec le monde économique qui, lui, va très vite. On a donc créé le cercle économique, pour fédérer et aider les PME dans leurs démarches administratives.» Bilan de ces deux jours? «Notre souhait, c'était d'avoir cinq nouveaux membres. On est déjà à une trentaine, et la journée n'est pas finie!»

Et parmi ces nouveaux membres, on trouve une association française, Entreprendre Lorraine Nord (ELN). Sa présidente, la Franco-Luxembourgeoise Anne Pedon-Flesch, est fière de nous annoncer qu'elle va signer le jour même un partenariat



Kanchini Venkataraman est «pour une concurrence plus juste».

avec le Luxembourg. «Notre présence à ce salon nous a permis de sceller une union avec le Grand-Duché. La présence luxembourgeoise sera notamment renforcée lors de notre salon dédié à l'entrepreneuriat, le Salon de l'Envers, organisé à Thionville.»

» **«L'Inde peut aider l'Europe»**

Quelques stands plus loin, une carte de l'Inde attire notre attention. Kanchini Venkataraman est directrice de projet chez EMDI Luxembourg, une société fondée en Inde par son père, notamment spécialisée dans le transfert de techno-

logie et les relocalisations.... Des sujets plutôt sensibles en Europe actuellement! «Pour avoir grandi ici, au Luxembourg, et pour avoir étudié le développement durable, je sais en effet l'importance de protéger son pays contre une certaine mondialisation, constate-t-elle volontiers. La concurrence doit être plus juste. Et si l'Inde peut aider à améliorer l'économie de l'Europe, ce serait une bonne chose.»

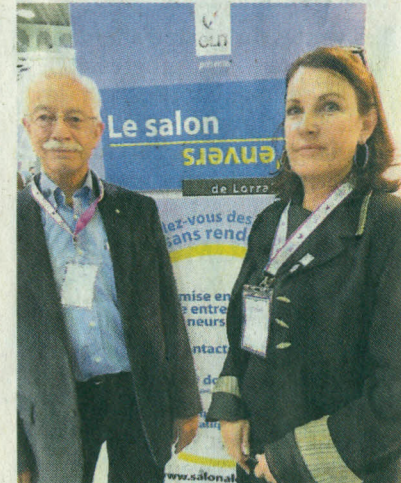
La jeune femme se rappelle que le rapport de force n'a pas toujours été de cette nature : «Je me rappelle, quand j'étais jeune, je voyais des clients européens dire à mon père que les produits indiens n'étaient pas de bonne qualité, qu'ils préféreraient acheter européen. Aujourd'hui, l'Inde produit de la qualité, propose ses propres innovations... Et avec une croissance indienne de 5%, l'Europe doit désormais regarder dans notre direction!»

Son bilan lors du salon? «Il est bon. Je suis optimiste pour la conclusion d'un contrat avec des sociétés européennes qui veulent se développer en Inde», livre-t-elle.

Enfin, nous rencontrons Daniel Collin, un développeur informatique qui a décidé de quitter la Belgique pour lancer sa société OneStop au Luxembourg. Ce fanatique d'Apple - «Je suis allé faire la queue durant trois jours à New York pour acheter l'iPad 2 à sa sortie!» - a du flair, car il s'est lancé dans un sec-

teur très porteur, le développement d'applications pour tablettes. «On fait des applications à la demande, personnalisées, par exemple pour un cabinet d'avocat, pour un médecin... Cela leur permet d'avoir toutes les informations utiles sur leur tablette.»

Bilan du salon : un seul hic, plutôt gênant - «le réseau Wi-fi déconne ici, il doit y avoir trop de personnes dessus!» - et de bonnes perspectives... «On a obtenu 17 contacts sérieux avec des clients, dont 7 ou 8 qui devraient se concrétiser, avec de bonnes affaires à la clé. Notre entrée sur le marché des applications au Luxembourg est réussie!»



L'association ELN va renforcer ses liens avec le Luxembourg.