

Le salon à l'envers ... et à l'endroit

GRANDE RÉGION Rendez-vous des entrepreneurs à Thionville

De notre correspondant
Jean-Pierre Cour, Metz

Le 21^e Salon à l'envers de Lorraine et du Grand Est s'est déroulé à Thionville le 13 octobre et pour les entrepreneurs d'ELN („Entreprenner en Lorraine nord“), c'est en quelque sorte un pari puisque l'espace avait du mal à contenir l'ensemble des 208 exposants, dont 21 du Grand-Duché, mais aussi de Belgique, d'Allemagne et de Suisse.

Le pays invité d'honneur était l'Autriche, dont les entreprises cherchent actuellement à développer leur business un peu partout au sein de la Grande Région transfrontalière à partir de la façade Est où elles ont déjà de sérieux points d'entrée.

Créée en juin 1995, ELN est une association comptant environ 130 chefs d'entreprises adhérents. Les objectifs de l'association sont: mieux se connaître, échanger et agir pour le développement économique local et régional.



Photos: Jean-Pierre Cour

Pierre Peiffer de l'entreprise Gradel d'Ellange

Le ressenti des entrepreneurs

Depuis son lancement en 1996, le Salon à l'envers de Lorraine suscite toujours beaucoup d'intérêt, du fait de son concept qui mise sur la relation particulière, entre

offre et demande. A l'inverse des autres salons, celui-ci met en avant des acheteurs et des donneurs d'ordres qui expriment leurs besoins et des visiteurs qui offrent des solutions aux exposants, d'où l'appellation „à l'en-

vers“. Ici, ce sont 2.000 participants et 5.000 contacts d'affaires qui se réalisent en une seule journée.

C'était donc ici l'occasion de faire émerger au plus près du terrain le ressenti des entrepreneurs luxembourgeois sur place pour connaître leur vision du marché de la Grande Région transfrontalière.

Ainsi, J-François Fiasse, technico-commercial au sein de Geotop, une entreprise luxembourgeoise experte en topographie de précision et dans les travaux fonciers, explique: „Même si le quotidien n'est pas facile, je trouve que les entreprises de cet espace retrouvent de l'optimisme. Bien sûr, il est nécessaire de proposer à nos clients des choses différentes que proposaient nos prédécesseurs. Le problème est que souvent, nous n'avons plus une vue sur le moyen terme. Les choses doivent se prévoir au jour le jour.“

Le Luxembourg se présente

Pour Joe Mujkic, directeur des ventes au sein de GPLux qui développe des solutions en matière d'emballage et d'optimisation de méthodes de conditionnement: „Oui, le marché est optimiste mais stagne en Grande Région. Le Luxembourg est ici le pays qui est franchement le plus dynamique. Ici, nous avons vu de nombreuses entreprises de service ... presque trop! Dans la Grande Région, je crois que c'est la logistique qui se développe le plus. C'est mon ressenti. L'effet frontière s'estompe mais les lourdeurs administratives en France restent trop pesantes.“

Le groupe Editus qui fait partie de Post Luxembourg était aussi présent. Pour Pierre Alexis Quirin, directeur commercial: „Pour nous, 95 pour cent de notre chiffre d'affaire se fait au Luxembourg.“

Donc peu de contacts avec la Grande Région. Nous constatons simplement le nombre d'entrepreneurs français, belges ou allemands qui cherchent à être référencés au Grand-Duché. Nos contacts frontaliers sont toutefois

de plus en plus importants et c'est la raison pour laquelle nous sommes ici.“

Pierre Peiffer, commercial au sein de Gradel, une société spécialisée dans le nucléaire, le spatial, la mécanique et la tôlerie de précision et le verre, situé à Ellange, assure pour sa part que de son côté, il ne constate guère de différence que cela soit au Luxembourg ou dans la Grande Région: „La mécanique comme la tôlerie ne vont pas très bien dans cet espace ... comme partout ailleurs. L'industrie est en décroissance du fait de la concurrence avec les pays de l'Est.“

Le point fort qui se développe ici est l'engineering et les machines spéciales que nous intégrons sur place car 90 pour cent de nos clients sont dans la Grande Région. Il n'y a donc pas de différence pour moi entre les différents pays.“

Du côté des entrepreneurs français, même son de cloche. Les frontières n'existent pas pour les responsables d'entreprises. Ce

qui marque le plus, ce sont les lourdeurs administratives que la France se plaît à conserver. Ceci tout comme la complexité de sa réglementation.

Le temps, aussi, y semble plus important quant aux temps de réponse de l'administration française. La fiscalité aussi, bien sûr, joue son rôle, mais en termes de clientèle, à part quelques nuances en termes de relations commerciales, guère de différence.

Ici, les Allemands „seraient“ plus pointilleux mais moins à cheval sur les prix; pour les Français, ce serait exactement le contraire.

A part cela, beaucoup de similitudes et l'on sentait ici toute la nécessité de lisser toutes les dernières différences afin que ce grand espace transfrontalier devienne véritablement un lieu d'échanges. „Mais pour cela, il faudrait que les politiques s'engagent. Ça ne les intéresse pas car il n'y a pas un seul bulletin de vote à en tirer!“ , nous glissait déabusé un chef d'entreprise français.



Jean-François Fiasse de Geotop

AVIS DE SOCIÉTÉ

Silverlake SICAV in Liquidation

4, rue Thomas Edison, L-1445 Strassen
R.C.S. Luxembourg B 108866

Die Aktionäre der Silverlake SICAV in Liquidation werden hiermit zu einer
ZWEITEN AUSSERORDENTLICHEN GENERALVERSAMMLUNG DER AKTIONÄRE
eingeladen, die am 3. November 2016, um 11.00 Uhr in 4, rue Thomas Edison, L-1445 Luxembourg-Strassen mit folgender Tagesordnung abgehalten wird:

1. Kenntnisnahme und Genehmigung des Abschlussbericht des Liquidators für den Zeitraum vom 1. September 2012 bis 29. Juli 2016
2. Annahme der Liquidationskonten / Annahme des Liquidationserlöses
3. Entlastung des Liquidators und des Wirtschaftsprüfers
4. Beschluss über die Hinterlegung der Bücher und Dokumente der Gesellschaft
5. Beendigung der Liquidation und Auflösung der Gesellschaft
6. Hinterlegung Caisse de Consignation

Die Punkte der Tagesordnung der ersten Außerordentlichen Generalversammlung vom 30. September 2016 verlangten ein Anwesenheitsquorum von mindestens 50 Prozent des Gesellschaftskapitals das nicht erreicht wurde. Insofern ist die Einberufung einer zweiten Außerordentlichen Generalversammlung erforderlich.

Anlässlich dieser Versammlung ist kein Anwesenheitsquorum verlangt und die Beschlüsse werden mit einer Zweidrittel-Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst.

Aktionäre die ihren Aktienbestand in einem Depot bei einer Bank unterhalten, werden gebeten ihre Depotbank mit der Übersendung einer Depotbestandsbescheinigung, die bestätigt, dass die Aktien bis nach der Generalversammlung gesperrt gehalten werden, an die Gesellschaft zu beauftragen. Die Depotbestandsbescheinigung muss der Gesellschaft fünf Tage vor der Generalversammlung vorliegen.

Aktionäre oder deren Vertreter, die an der Außerordentlichen Generalversammlung teilnehmen möchten, werden gebeten sich bis spätestens 29. Oktober 2016 anzumelden.

Entsprechende Vertretungsvollmachten können bei der Domizilstelle der Silverlake SICAV in Liquidation (DZ PRIVATBANK S.A.) per Fax 00352/44903-4506 oder E-Mail directors-office@dz-privatbank.com angefordert werden.

Der Liquidator



Pierre Alexis Quirin, directeur commercial d'Editus