

Réussir au Luxembourg : cinq conseils

Sixième client de la Wallonie avec près de 5% de nos exportations, le Grand-Duché de Luxembourg est également le dixième fournisseur de notre région. Passée en une trentaine d'années d'une économie basée en 1970 pour près de 50 % sur l'industrie, 83,2 % de l'activité économique se situait en 2003 dans le secteur des services, la place financière en étant l'emblème le plus apparent.

1. Tenez compte de la spécificité luxembourgeoise

Évitez de considérer le Grand-Duché comme le prolongement de la Belgique, et le Luxembourgeois comme un Belge du sud ! Il est important de se rendre compte que les réglementations et la mentalité de votre interlocuteur sont différentes de celles de la Belgique. Le Luxembourgeois apprécie de façon générale qu'on respecte sa nationalité et sa culture spécifique. Dans le monde des affaires, la rigueur est de mise - rigueur qui est également indispensable en matière de formalités à remplir vis-à-vis des autorités (attention aux contrôles et sanctions sévères !).

2. Mettez sur une structure luxembourgeoise

Idéalement, optez pour la distribution et le service après-vente via une implantation luxembourgeoise : votre client préférera pouvoir s'adresser à quelqu'un qui est sur place. Pour ceux qui ne souhaitent pas créer leur propre entité au Grand-Duché, le partenariat (distribution, service après-vente, etc.) avec une entreprise luxembourgeoise est une bonne alternative. Pour ceux qui souhaitent travailler en direct de la Belgique avec le client final, attention à veiller à la spécificité du marché et à ne pas négliger ce client luxembourgeois par une qualité de services moindre due à l'éloignement géographique et au manque de connaissance du client au sein des services généraux (comptabilité, etc.), principal grief énoncé à l'encontre des fournisseurs belges.

3. Maîtrisez plutôt l'allemand ou le luxembourgeois

Les langues officielles sont le français, l'allemand et le luxembourgeois. Ainsi, même si la plupart des publications (lois, règlements administratifs, presse, etc.) sont rédigées en français ou en allemand, le luxembourgeois est la «langue nationale» : celle de la rue, mais aussi des débats à la Chambre des Députés ou de certaines plaidoiries. La langue locale favorise donc une relation privilégiée avec le Luxembourgeois. Mais à défaut, utilisez l'allemand, car tous les Luxembourgeois ne maîtrisent pas le français !

4. Soyez très attentif aux demandes administratives

L'exercice de toute activité à titre principal ou accessoire nécessite une autorisation écrite que vous pouvez obtenir auprès du Ministère des Classes Moyennes. En matière de détachement de personnel, toute prestation réalisée au Grand-Duché (chantier temporaire, organisation d'événement, etc.) doit être au préalable déclarée par écrit à l'Inspection du Travail et des Mines, sous peine de sanction. En fonction de l'activité, il se peut que d'autres formalités soient à accomplir.

5. Saisissez les opportunités actuelles

D'un point de vue européen, le Luxembourg dispose encore d'une situation économique très favorable : tant le taux de chômage (3,8%) que le PIB/habitant (52.600 €) en attestent d'ailleurs. En matière de construction par exemple, l'Etat mène une politique ambitieuse de développement des infrastructures publiques. Il y aura donc bon nombre de contrats à attribuer - pourquoi pas à une entreprise wallonne ? Par ailleurs, sachez que le marché de l'immobilier, et notamment celui des immeubles à bureaux, est actuellement en surcapacité. Les prix sont donc, logiquement, à la baisse.

N'oubliez donc pas que prospecter le Luxembourg implique, comme pour tout autre pays, la mise en place d'une vraie stratégie à l'exportation !
--

Anja HEINEN - AWEX, Attachée économique et commerciale au Luxembourg