

De retour de Shanghai

Du 9 au 15 octobre, des représentants de P&T et de filiales du groupe P&T se sont rendus à l'Exposition universelle de Shanghai pour participer à la semaine commerciale luxembourgeoise. Étaient du voyage Jos Glod, directeur général adjoint de P&T, Micaël Weber, international sales manager, TERALINK, Yves Reding, CEO et Alexander Duwaerts, directeur client development, ebrc ainsi que Francisco Malpica, sales and marketing manager, Visual Online. Retour sur cette expérience hors des frontières nationales.

Comment vous êtes-vous préparés à ce voyage ?

Micaël Weber, P&T : Nous avons constitué un groupe de travail plusieurs mois auparavant. P&T étant sponsor du pavillon luxembourgeois aux côtés d'autres grandes entreprises grand-ducales, il nous semblait important de profiter de cette opportunité pour participer à la semaine commerciale luxembourgeoise organisée par la Chambre de Commerce et le Board of Economic Development (dépendant du ministère de l'Économie) et présenter au-delà de l'Entreprise, le « groupe P&T ».

Quel était le programme sur place ?

Micaël Weber, P&T : Nous avons assisté aux côtés du Grand-Duc à la Journée officielle du Luxembourg le 10 octobre et au "ICT day" qui a suivi. Ensuite, nous avons visité en moyenne 2 entreprises chinoises par jour. Nous étions assistés d'un consultant luxembourgeois vivant en Chine, qui connaît très bien ce marché économique et qui a pu faciliter nos contacts avec les dirigeants des sociétés locales, ainsi que d'une interprète et d'un chauffeur. Sans cela, nous aurions perdu beaucoup de temps et n'aurions pas rencontré les bonnes personnes.

Quel était votre objectif ?

Jos Glod, P&T : Nous voulions montrer aux entreprises chinoises actives dans le secteur des TIC mais aussi à des sociétés du secteur financier et à des fabricants d'équipements télécoms, les avantages du Luxembourg comme point d'ancrage pour développer une présence européenne. Nous avons déjà quelques exemples éloquentes de sociétés internationales qui ont choisi le Luxembourg pour développer leurs activités en Europe comme Skype, eBay, Amazon ou iTunes. Certaines sociétés chinoises rencontrées étaient déjà présentes au Luxembourg comme le constructeur Huawei (partenaire de Netcore, une autre société du groupe P&T) ou Bank of China. Nous avons présenté nos services et échangé sur divers sujets dont l'expansion de leurs activités en Europe. Leur marché intérieur étant à ce point important, ces sociétés n'ont pas toutes l'ambition de développer à court terme une présence en Europe. Mais elles s'y intéressent et, surtout, elles veulent savoir ce qu'elles ont à y gagner.

Quels sont nos atouts ?

Micaël Weber, P&T : Le groupe P&T est capable d'offrir une liaison rapide vers la Chine via TERALINK et son interconnexion à Francfort avec le réseau de China Telecom. Nous pouvons proposer à des établissements



Le Grand-Duc Henri serrant la main de M. Yan Ou, directeur Europe de China Telecom en présence de M. Glod, directeur général adjoint de P&T (à droite) et de M. Gramegna, directeur de la Chambre de Commerce (à gauche).

financiers chinois comme Bank of China ou China UnionPay des services de back-up de données entre Luxembourg et un de leurs sites européens, nous pouvons tirer profit de partenariats avec des constructeurs comme ZTE et Huawei.

Nous disposons également d'infrastructures de type datacentres et des capacités de bande passante pouvant intéresser des sociétés comme alibaba.com (e-commerce) ou NineYou (jeux en ligne).

Qu'est-ce qui vous a le plus impressionné ?

Yves Reding, ebrc : Nous avons été très impressionnés par la dynamique et la très forte croissance du business en Chine. Être présent à Shanghai lors de la semaine luxembourgeoise était incontournable pour ebrc dont l'objectif est que le Luxembourg puisse être retenu en short-list par les entreprises chinoises désirant développer leurs activités en Europe.

Les contacts organisés ont permis d'aller à la rencontre de sociétés représentant divers secteurs de l'économie chinoise et de comprendre les enjeux, les projets de développement et surtout les différentes « culture business ». Ces contacts ont confirmé que la signature de contrats avec des entreprises chinoises ne peut se faire que sur base d'une vraie relation de confiance sur le long terme.

L'objectif pour ebrc est donc de tisser cette relation de confiance pour contractualiser rapidement avec un premier client qui sera une réelle référence.

Qu'en est-il de l'Exposition ?

Jos Glod, P&T : On ne peut effectivement évoquer notre mission à Shanghai sans présenter l'Exposition universelle située le long du fleuve Huangpu, visitée par quelque 70 millions de personnes, soit 400 à 500 000 par jour, l'équivalent de la population luxembourgeoise.

Cette Exposition grandiose a été placée par les Chinois sous le thème : « Better CITY, Better LIVE ». Dans ce contexte, lors de l'inauguration de la semaine luxembourgeoise, le ministre chinois de l'Industrie et des Technologies de l'Information, Li Yizhong a souligné que l'ère où la Chine soumettait la nature à l'humanité, était révolue, et que le gouvernement faisait beaucoup d'efforts pour préserver l'environnement et favoriser un

développement économique contrôlé et durable. Beaucoup de pays ont repris ce thème dans leurs ouvrages. C'était le cas du pavillon luxembourgeois, entièrement construit à partir de matériaux recyclables. De l'extérieur, les grands plans en acier rouillé lui conféraient un aspect austère (ils voulaient refléter les remparts de la ville de Luxembourg) mais la présence de la Gëlle Fra, dont beaucoup de visiteurs chinois ignoraient certainement la valeur symbolique d'indépendance et de liberté pour les Luxembourgeois, a largement contribué au succès du pavillon luxembourgeois qui a été l'un des plus visités.

Des anecdotes ?

Micaël Weber, P&T : Une adaptation à la culture chinoise est un prérequis important avant de pouvoir tisser des relations commerciales. Nos rencontres avec des entreprises chinoises étaient souvent entourées d'un certain cérémonial. Nous avons été briefés par exemple sur la manière de présenter nos cartes de visite. En Europe, nous avons tendance à les distribuer à tout-va. En Chine, la remise d'une carte de visite relève d'un vrai protocole.

Il faut la saisir à deux mains, la présenter à son interlocuteur, s'incliner. Votre interlocuteur fait ensuite de même avec la sienne. La qualité de l'accueil des Chinois est irréprochable.

Nouvelles enseignes P&T/LUXGSM

A Ettelbrück et à Mersch, deux bureaux P&T/LUXGSM accueillent nos clients dans des espaces entièrement rénovés. Conçus selon le modèle de plus en plus répandu de l'open space, ces points de vente multiservices (télécommunications, services financiers et postaux) proposent des heures d'ouverture élargies avec un service PostShop assuré par le personnel de LUXGSM le samedi après-midi.



Bureau de poste de Mersch

Mersch :

**Heures d'ouverture : Lu-ve : 8h-12h et 13h à 18h
Sa : 9h – 12h (PostShop de 13h à 18h)**

Ettelbrück :

**Heures d'ouverture : Lu-ve : 8h-18h
Sa : 9h – 12h (PostShop de 12h à 18h)**

Ouverture des shops LUXGSM à 9h et le samedi après-midi dans les deux localités.

Fortgaangen

DG: Clara PHAN-MULLER, Diane WEICHERDING-WILDSCHUTZ

DP: Cédric COLLIGNON, Jerry SPEICHER, Jeannine BERCHEM-VALMORBIDA, Pascal RITZ, Jean-Marie GONNER, Paul MUIA

DF: Nancy MEISCH, Yann CURE

Agestalt

DT: Floriane FARINA (clients grands comptes), François MICHEL (serveurs et sécurité), Yves SCHMIT (IP Centrex), Valentin LAUBACH et Abdeldjalil BOUROUIS (développement et services mobiles)

Attributioun vun neien Posten

DP: Patrick BECKER et René CLEMENT (service chauffeurs, centre de tri), Chantal FERREIRA-WEBER (préposé au bureau de poste, Strassen), André MILLER (préposé au bureau de poste, Colmar-Berg), Carole KERGER-JUNGELS (guichet bureau de poste, Dudelange), Gilles BURG (guichet bureau