

(Suite de l'interview de Thomas Bois)

Q : Glassolutions est impliqué dans l'équipement de plusieurs projets prestigieux...

R : Le verre produit à Steyr équipera la toiture de verre de la gare futuriste prévue à l'emplacement de Ground Zero à New York : 4000 m<sup>2</sup> de verre isolant filtrant les UV, qui laissera passer un flot de lumière. A Vienne, Glassolutions fournira le vitrage des deux tours DC Tower (conçues par l'architecte Dominique Perrault). La première, haute de 212 mètres, soit le plus haut édifice en Autriche, sera achevée en 2013.

Q : Pourquoi avez-vous remporté ces contrats ?

R : Le savoir-faire industriel et la compétence technique expliquent que, malgré le coût de la main d'œuvre en Autriche, nous pouvons remporter des contrats internationaux prestigieux. Il ne faut pas oublier tout le travail de prescription fait en amont avec les grands architectes et les grands façadiers. C'est ce travail de fond qui fait à la fin la différence avec nos concurrents.

Q : Quel est l'impact de la crise économique ?

R : Même si un léger fléchissement est perceptible, l'Autriche résiste plutôt bien à la crise. Par ailleurs, nous nous sentons mieux préparés qu'en 2009. La crise de 2009 s'était abattue avec d'autant plus de violence qu'elle faisait suite à une année record. En 2012, on planifie avec plus de prudence et nos structures de frais fixes ont été ajustées pour s'adapter à la réalité du moment.

Q : Quelle est l'importance du défi culturel pour un Français gérant des entreprises autrichiennes ?

R : Même quand on parle l'allemand, il y a un vrai défi culturel à surmonter. Il ne faut pas arriver en terrain conquis et il est nécessaire de s'appuyer sur les équipes en place. Il faut également bien respecter les spécificités culturelles de chaque filiale : Glasziegler et Eckelt Glas ne se gèrent pas humainement de la même façon.

De plus, entre la France et l'Autriche, nos cultures des affaires ne sont pas si éloignées. J'apprécie la souplesse autrichienne : on se fixe des objectifs avec une certaine latitude dans la façon de les atteindre.

Q : Comment et pourquoi devient-on, comme vous, Conseiller du Commerce Extérieur de la France ?

R : Je suis Conseiller du Commerce Extérieur depuis 2011. Pour ma part, j'ai été sollicité en raison de mon domaine d'activité. Il est important que les CCEF couvrent un vaste éventail dans les domaines des services et de l'industrie. Je représente donc l'industrie du bâtiment. Malheureusement, mes fréquents déplacements m'empêchent d'être aussi actif que je le voudrais. Je trouve, par ailleurs, le soutien des CCEF à la Classe Préparatoire HEC du Lycée français très positif. Je suis favorable au développement des VI (volontaires internationaux, jeunes professionnels engagés à l'étranger pour des contrats de deux ans). Glassolutions devrait recruter un VI industriel l'an prochain. Etre CCEF, cela permet aussi de faire des rencontres intéressantes et de développer son réseau.