



Dossier Exportation

Mut zur Tat

Ouvrir son entreprise à l'international

Dossier Exportation mit Herrn Alfred J-M. Perin (Eur Ing)

Autor: MZ, Team VS-link

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
1.1 Einleitung	3
1.2 Biographie Herr Alfred J-M. Perin (Eur Ing).....	4
1.3 ‚Die‘ Walliser Mentalität?.....	6
2.1 Wirtschaftssektoren und deren Möglichkeiten.....	7
2.2 Chancen und Gefahren/ Institutionen.....	8
2.3. Prozessphasen der Öffnung.....	10
2.3.1 Ratschläge für Projekte im Exportbereich	10
2.3.2 Ratschläge für Projekte im Importbereich	14
2.3.3 Zusammenfassung.....	16
2.4 Frage der Nachhaltigkeit	17
3.1. Abschliessende Tipps	18
3.2 Was halten Sie von VS-link ?	18

1.1 Einleitung

Die **Globalisierung** lässt die **Menschen** und somit die **Märkte** immer näher zusammenrücken. Angesichts der vielfältigen Möglichkeiten und Anreize die sich daraus ergeben, müssen die **Walliser Unternehmen** kurz- oder mittelfristig versuchen sich auf dem internationalen Bühne zu positionieren. Oder fehlt diesen den Mut dazu? „Mut zur Tat – Ouvrir son entreprise à l'international“ bietet einen Überblick über diese Thematik.

Das VS-link Dossier „Mut zur Tat – Ouvrir son entreprise à l'international“ ist das **erste zweisprachige Dossier von VS-link**. Dieses VS-link Dossier ist das Ergebnis eines **Interviews** mit Herrn Eur Ing. Alfred J-M. Perin, einem Experten in Fragen des internationalen Handels. Der Originaltext der Interviewfragen werden jeweils in Deutsch und in eckigen Klammern den französischen Antworten vorangestellt. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an Herrn Alfred J-M. Perin für seine ausführlichen und äusserst interessanten Ausführungen sowie für seine Zeit.

Die Einleitung wird mit der Biographie von Herrn Perin sowie mit der Beantwortung der Frage, ob es ‚eine‘ Walliser Mentalität gibt, abgerundet. Im Hauptteil erfolgt in einem ersten Schritt die Diskussion in welchen Sektoren es interessante sowie reale Möglichkeiten gibt. Nach der Erläuterung verschiedener Chancen und Gefahren sowie der Darstellung Sie im Prozess möglicherweise unterstützender Institutionen, werden in einem dritten Teil die einzelnen Prozessphasen der Öffnung dargelegt. Dieser Teil enthält Ratschläge für Projekte sowohl im Export- wie auch im Importbereich. Abgeschlossen wird der Hauptteil durch die Frage der Nachhaltigkeit. In dritten und letzten Teil erhalten wir abschliessende Tipps zur Öffnung eines Unternehmens und Herr Perin verrät uns was er von VS-link hält.

Die **Kontaktdaten** von Herrn Alfred J-M. Perin können unter martin.zeiter@admin.vs.ch bezogen werden.

1.2 Biographie Herr Alfred J-M. Perin (Eur Ing)

*[MZ: Erzählen Sie uns in einigen Worten von Ihrem **Werdegang**. (Ausbildung – Berufliche Tätigkeiten – Hobbys)]*

Après une maturité acquise à 17 ans et **un diplôme d'Ingénieur** à 22 ans, j'ai débarqué dans la vie professionnelle en pleine première crise pétrolière. J'ai dès lors démarré par une carrière dans la fonction publique en **Belgique** tout en continuant à me **former à la coopération au développement**, donc vers mon but, **une carrière internationale**. Obligations militaires accomplies, je me tourne alors vers la France où un employeur global cherchait de jeunes ingénieurs ouverts à l'outre-mer.

J'ai donc à **Paris**, appris mon métier de base de Ingénieur Chargé d'Affaires, c'est-à-dire un entrepreneur en installations électriques des courants faibles à la très haute tension.

Par la suite, la trentaine sonnée, j'ai eu ma première expérience internationale qui consistait à préparer des projets pour l'électrification de villes au **Nigéria** et mon premier très grand projet qui consistait à électrifier la nouvelle capitale politique aujourd'hui réalité, je parle de **Abuja**.

Les changements politiques vous amènent souvent à vous remettre en question et c'est ainsi que suite à une révolution et destitution du Président j'ai quitté le Nigéria pour gagner **l'Irak** à l'époque de la guerre Irano-Iraqienne. Expérience qui marque un individu dans ses fibres les plus profondes mais qui permettait une implication très forte dans des contrats de grande envergure.

Une opportunité auprès d'une société suisse m'a amené en **Côte d'Ivoire**, à l'époque, un petit paradis, où comme Directeur adjoint pour l'Afrique de l'Ouest, je me **concentrais sur l'acquisition et la réalisation de projets**, c'est-à-dire mettre en place l'ensemble de la structure (logistique, administrative, flux financiers, comptabilité et trésorerie, ressources humaines etc) qui permet la réalisation technique des projets acquis, avec un haut niveau de performances. L'étendue de mon territoire d'intervention représentait quelque 4h ½ de vol dans toutes directions ce qui donne une appréciation de l'implication que cela demande mais aussi un



aperçu de la diversité des mentalités côtoyées. La **société ayant "mergé"** et devant de ce fait s'organiser différemment sur de nouveaux critères je fus pendant une année en déplacements perpétuels entre l'extrême nord européen et l'Afrique du nord et de l'ouest afin de participer à la mise en place des **nouvelles "structures organisationnelles"**. Je finis par atterrir à Alger où prenant la Direction de la filiale locale, j'eus la mission de "booster" le niveau d'affaires (X 8.5 en 2 ans). Les multinationales issues de fusions et celle à laquelle j'appartenais s'est particulièrement distinguée en ce domaine, connaissent souvent des réorganisations à répétition ... je suis sorti du groupe **et me suis retrouvé en Belgique natale** et en ai profité pour effectuer une formation en administration des affaires (selon les termes d'aujourd'hui, un **MBA**).

Fonctionnant ensuite comme **Consultant indépendant** j'ai travaillé sur des projets divers pour des sociétés belges et suisses renommées. Mes compétences étaient surtout retenues pour la mise en place et la réalisation de **projets "internationaux"**.

J'ai atterri à **Sion** en 1999 dans une société qui souhaitait développer ses activités internationales mais sans autre commentaire je dirais que l'esprit que j'avais connu au cours de ma carrière dans des sociétés sérieuses et de renom était absent.

J'ai par la suite rejoint **une société d'ingénierie de Lausanne** afin d'y développer ses marchés mais qui a souffert des suites des Twin Towers et qui affaiblie a été amenée à l'époque à restreindre son personnel.

1.3 ,Die' Walliser Mentalität?

*[MZ: Der Kanton Wallis leidet unter Klischees, lebt aber auch von Ihnen. Ein typisches **Klischee** ist die Verschlossenheit der Walliser, dass Sie sich kaum aus Ihrer Heimat, dem **Rhonetal**, herauswagen würden. Was denken Sie über die **Walliser Mentalität** bzw. sehen Sie Wege diese in lukrative Geschäftsideen umzusetzen?]*

Il est vrai que les clichés sont coriaces et que certain chef d'entreprise avait coutume de dire que pour un Sédunois, **Martigny c'était déjà la "Grande Exportation"**.

Je voudrais souligner deux choses :

Tout d'abord les Valaisans ont un caractère **bien trempé (gediegen), sans conteste**. Les siècles dans une ambiance rude le leur ont forgé mais, car il y a un mais, si on s'ouvre à eux en abandonnant toute arrogance, ils font preuve **d'une très grande ouverture et savent être généreux**. Il est alors possible de mesurer toute la richesse de leur caractère.

Quant à l'attachement au terroir, il est d'une part tout à fait normal du fait de la qualité de l'environnement et n'est pas exceptionnel. **Que ce soit en Valais, en Suisse, ou ailleurs, les gens prêts à bouger ne sont pas nombreux...** j'aime à dire que ce sont toujours les même que l'on croise dans les avions (dans un cadre professionnel s'entend).

*Par ailleurs, **de nombreux Valaisans ont quitté leur vallée chérie** pour des raisons souvent économiques ou de carrière, leur caractère entier fait qu'ils sont appréciés et très souvent ils se montrent d'une redoutable efficacité. On a les avantages de ses défauts et vice-versa.*

2.1 Wirtschaftssectoren und deren Möglichkeiten

[MZ: Ein Unternehmen gegenüber den internationalen Märkten zu öffnen, ist eine Herausforderung – im Wallis sprechen manche gar von Übermut. In welchen Sektoren und für welche Art Unternehmen sehen Sie reale Möglichkeiten?]

S'ouvrir à l'international est non pas une exubérance (Übermut), mais un défi qui requiert une approche prudente, beaucoup d'efforts, des investissements raisonnés mais qui ouvre des possibilités bien plus réalistes de développement et d'enrichissement que d'acheter un billet de loto.

Quant aux **disciplines** qui peuvent raisonnablement s'intéresser, elles sont difficiles à lister car **nombreuses. Le monde est grand, les besoins sont immenses, les possibilités de financements de projets sont très souvent existants mais dorment.**

En Suisse nous avons la chance énorme de bénéficier de **structures** qui fonctionnent très bien, nous exigeons beaucoup de nous-mêmes, nous sommes perfectionnistes et ce qui peut apparaître comme un frein se révèle un énorme potentiel de qualités à "lancer dans la bagarre". Nous avons un potentiel insoupçonné. Certains cantons semblent plus ouverts à la bagarre "économique" et réussissent très bien.

Attardons nous sur un exemple précis de nos potentialités :

Regardons ce que nos Valaisans ont fait pour produire **l'or blanc du Valais** ! Ils ont creusé les montagnes, construit des digues, des barrages, des conduites etc.

Ils ont donc acquis une connaissance énorme dans le transfert de l'eau et la production d'énergie électrique avec de hauts rendements.

Le monde souffre de manque de production d'énergie durable et propre et **le potentiel global** est énorme, les besoins se multiplient **n'y a-t-il pas dans ce seul secteur des opportunités énormes?**

Le même raisonnement pourrait être tenu pour tout ce qui **concerne les services industriels, les réseaux de téléphonie mobile et leurs système d'antennes...!**

2.2 Chancen und Gefahren/ Institutionen

[MZ: Nennen Sie drei **Chancen** und drei **Gefahren**, die für bzw. gegen die Attraktivität der internationalen Öffnung sprechen.]

Trois chances :

1. La **qualité** certaine de nos produits au sens large et la **crédibilité** dont nous jouissons en matière de qualité.
2. La maîtrise **technologique** de nos produits, nous pouvons le plus, nous pouvons le moins. Cela ne signifie pas que nous devions brader (verschleudern) notre qualité mais que forts de nos connaissances, nous pouvons aborder en toute confiance **les simplifications et/ou adaptations à effectuer pour coller aux exigences des marchés.**
3. La confiance en la Suisse en matière de **neutralité** (elle est loin d'être négligeable)

Trois dangers :

1. **Aventurisme financier** : les requins sont nombreux et habillés de sympathie, il faut donc être prudent mais **les outils** existent pour aborder les marchés avec lucidité (SECO, Services Consulaires, Chambres de Commerce etc.).
2. **Manque de préparation d'une opération** : chez nous, nous vivons dans un monde organisé, nous réagissons par intuition à ce qui nous paraît familier et naturel. Réussir un projet international requiert que l'on se pose les bonnes questions et **cela demande de se remettre soi-même en question en toute franchise.** Est-ce que ce que je fais par habitude est adapté à mon opération internationale? La traçabilité de mon projet est-elle maîtrisée? Mon organisation est-elle adaptée? Les rouages sont-ils bien maîtrisés ? Lorsque je parle, mon langage est-il le même que celui de mon client ou fournisseur?



La taille XL Suisse est elle la même que celle de mon fournisseur chinois?
Quels sont mes outils de contrôle?

3. **Instabilité politique et/ou financière** du pays où s'opère le projet ou la production.

[MZ: Einzelne Industrie- und Handelskammern in der Schweiz bieten Kurse wie z.B. „ABC des Exports“ an. Kennen Sie Institutionen oder Kontaktstellen, die Unternehmen unterstützen?]

Voir www.orientation.ch et fichier infop ; visiter les sites de

- Association suisse des cadres pour le commerce extérieur (5742 Köllikon) (CES) www.sak-ces.ch
- Form-Inter Sàrl à 1094 Paudex www.forminter.ch
- Marketing Personnel Management SA à 1006 Lausanne www.mpm-formation.ch

Les HEC Lausanne offrent aussi des spécialisations en Economie internationale et en Mondialisation et politique commerciale.

Ou le spécialiste en exportation BF
(http://www.orientation.ch/dyn/3819.asp?action=prof_infop&lang=1&profID=859&print=yes)

2.3. Prozessphasen der Öffnung

[MZ: Falls sich ein Unternehmen definitiv für den Schritt ‚in die weite Welt‘ entscheidet, wie sähen die **einzelnen Prozessphasen** der Öffnung aus? Gibt es Punkte die besonders berücksichtigt werden sollten?]

Die Antwort zu dieser Frage kann mit folgendem Verb zusammengefasst werden: „se poser des questions“.

2.3.1 Ratschläge für Projekte im Exportbereich

Les Conseils tout au long du processus de déroulement des affaires, de l'approche stratégique à la réalisation:

Les projets à l'exportation peuvent en apparence se présenter avec une certaine simplicité et un intérêt financier très appréciable. Ils peuvent à l'usage se révéler d'une très grande complexité, voire plus simplement présenter **des pièges cachés qui peuvent se révéler ruineux du fait qu'ils aient été ignorés**. L'approche de la problématique export bien que ne se voulant pas exhaustive, a été détaillée ci-après.

Phase d'analyse préliminaire, antérieure aux prises de décisions stratégiques:

- ❑ Sélection des marchés (pays; régions)
- ❑ Détermination du panel de produits et/ou systèmes exportables
- ❑ Appréciation locale de la réalité du marché
- ❑ Appréciation locale des conditions et des dangers de réalisation
- ❑ Élaboration d'une approche stratégique de pénétration de marché
- ❑ Préparation du Business Plan en collaboration avec l'Entreprise
- ❑ Avons-nous le "Contact" et quelle est sa fiabilité?

Phase de décision

- ❑ Présentation du Business Plan à la hiérarchie de l'Entreprise

- Prise de décision opérationnelle (y.c. budgets)
- Confirmation de la stratégie de pénétration du marché

Phase d'évaluation du marché local

- Détermination des prospects cibles
- Recherche des canaux de pénétration officiels et discrets
- Établissement de liens avec les représentations diplomatiques et attachés commerciaux helvétiques, chambres de commerce etc.
- Étude des modes de passation des marchés et des habitudes de présentation des offres commerciales pour le pays cible et / ou pour les prospects cibles
- Recherche d'agents et sous-traitants potentiels locaux fiables et bien introduits auprès des prospects
- Mise en place de contrats de représentation
- Détermination des actions promotionnelles pour ouvrir et développer la notoriété des entreprises dans les pays cibles:
 - Symposium, conférences techniques
 - Invitations
 - Participation aux foires locales
 - Informations locales centralisées ou régionales
 - Formation des clients

Préparation des offres techniques et commerciales :

- Études
 - des cautions de soumission
 - des modes de financement, de paiement, de transfert des devises
 - de la fiscalité locale et des exonérations envisageables
 - des conditions douanières et du transit douanier
 - des réglementations administratives en matière de gestion et de comptabilité

- des règles locales en matière d'assurances – des nécessités de contracter une contre-assurance en Suisse
- des moyens de transport terrestres, maritimes aériens et éventuellement fluviaux adaptés au transport vers les sites de montage et aux choses transportées
- des conditions de mise à disposition de personnel expatrié
- des conditions d'emploi de personnel local, incluant la législation du travail
- des contingences administratives particulières éventuelles
- des conditions de voyage et de séjour, en ce y compris éventuellement la négociation des prix d'hôtels, des véhicules et transports aériens
- des per-diem du personnel expatrié
- des conditions de circulation
- de la nécessité de recourir à des opérateurs locaux (par exemple en matière de Génie Civil, ou plus généralement de Contracting)

Interventions locales :

- Accords de sous-traitance et de partenariats locaux – obtention d'offres et de garanties
- Choix d'une banque
- Sélection d'une fiduciaire locale
- Sélection des transporteurs et négociations des conditions de transport et de manutentions.

Remise des offres et participation aux cérémonies d'ouverture

Rapport sur la participation aux ouvertures d'offres, sur les résultats et le positionnement quant à la concurrence.

Suivi commercial des offres en cours d'évaluation

Participation aux séances de négociations technico-commerciales

Suivi du client en phase d'évaluation des offres

Actions à entreprendre.

Mise en place des contrats

- Analyse et négociations de contrats
- Aide à l'entrée en vigueur des contrats, suivi des transferts des acomptes à la commande.
- Aide au démarrage des contrats, prises de dispositions locales diverses

Assistance locale à la réalisation des contrats

- Aide au recrutement du personnel attaché au projet.
- Mise en place des divers contrats de
 - sous-traitance locale,
 - transport et manutention
 - fiduciaire
 - transitaire
 - assurances

Ouverture des comptes bancaires

Obtention des visas pour expatriés court ou long terme

Organisation du logement du personnel expatrié

- contrats hôteliers
- location de maisons, bureaux et appartements

Assistance en cours d'exécution, suivi de la clientèle et ouverture sur des contrats

ultérieurs

- Maintien du tissu relationnel
- Organisation des sessions de formation et du transfert de technologies
- Obtention des certificats de réception provisoire et définitive
- Libération des cautions de garantie

En Suisse, assistance à la réalisation des contrats

- Gestion financière des contrats
- Support aux achats

- Relations fournisseurs
- Coordination des sous-traitants
- Réceptions en usine
- Sélection des modes d'emballage et des transporteurs
- Surveillance des livraisons de documents contractuels, plans et notes de calculs, rapports d'essais en usine, certificats de sociétés de surveillance, certificats de mise à FOB etc..)

Management de projets en groupement:

- Conduite de projets, chef de file, gestion de contrats pris en groupement de plusieurs entreprises.

Assurer l'avenir et le développement de l'entreprise cliente:

- Développement de la zone d'intervention,
 - soit par extension aux technologies nouvelles,
 - soit par extension géographiques,
 - soit à l'occasion de réponse à opportunités

2.3.2 Ratschläge für Projekte im Importbereich

Aujourd'hui, le "Made in China" est entré dans les mœurs (Sitte) tant il est omniprésent mais l'Importateur est-il conscient, certes **des avantages énormes de prix mais surtout des implications organisationnelles et commerciales** qu'une telle démarche certes lucrative requiert ?

Imaginons une bouée de sauvetage/sac à dos (Rettungsweste) pour avalanches dotée d'un émetteur (Sender) permettant de repérer (anpeilen) le skieur malheureux. Sous-traiter la fabrication d'un tel produit permettra à celui-ci d'être viable mais ... encore ici faudra-il se poser les bonnes questions:

Fabrication:

Qui fabrique les sacs à dos

- ❑ Qui choisit les tissus i.e. les sous-traitants en la matière
- ❑ Quelles sont les normes retenues et quelle est la traçabilité de leur respect?
- ❑ Les tailles S, M, XL et XXL sont-elles comparables aux nôtres?
- ❑ Les armatures : quel métal? Quelle qualité? Quelle traçabilité? Quel est leur poids? Est –il conforme au cahier des charges?
- ❑ Qui vérifie avant intégration des autres éléments

Fabrication de la poche de survie:

- ❑ Qui fabrique la poche?
- ❑ Comment avoir une traçabilité de la matière et des qualités retenues et mises en œuvre?
- ❑ Cartouche de survie : qui la fabrique et suivant quelles normes

Fabrication de la balise:

- ❑ Quel est le degré de fiabilité du sous-traitant?
- ❑ Quel est son niveau d'expertise dans un tel domaine, aventuriste ou expert?

Assemblage général:

- ❑ Qui reçoit les composants?
- ❑ Qui les contrôle?
- ❑ Qui leur donne leur certificat d'agrément ?
- ❑ Qui porte la responsabilité de quoi?
- ❑ Quel sera le marquage retenu?
- ❑ Le Label du revendeur final doit-il apparaître?
- ❑ Made in PRC autorisé ou non?
- ❑ La croix fédérale autorisée sur un produit made in PRC ou non?
- ❑ Les produits devront-ils être emballés individuellement ou en containers, quels sont les détails de cette procédure?

- ❑ Expédition: ou se situe le transfert de propriété et celui de responsabilité?
- ❑ Quel sera ou seront les moyens de transport retenus?

Réception:

- ❑ Comment et sous quelle forme je reçois mes produits?
- ❑ Dois-je les trier?
- ❑ Dois-je les stocker et dans quelles conditions, donc à quels coûts?
- ❑ Sont-ils directement commercialisables ou dois-je les reconditionner, voire, les transformer?
- ❑ L'emballage est-il celui qui sera proposé au public ou non?
- ❑ A quel endroit vont-ils être livrés et quels sont les moyens de transport et de manutention qui sont requis?

2.3.3 Zusammenfassung

De nouveau et encore. Il n'y a pas **une solution miracle mais chaque opération demande, voire requiert que l'on se pose les bonnes questions.**

Mais le début de l'interrogation que ce soit pour l'exportation ou pour l'importation et davantage encore s'il s'agit d'un partenariat, passe par un **contact personnalisé** avec ceux avec qui on est appelé à travailler. C'est incontournable, c'est le B.A. Cette relation est pour nos partenaires, **probablement plus importante que l'"AFFAIRE" en elle-même.**

2.4 Frage der Nachhaltigkeit

*[MZ: In demselben Moment indem sich ein Unternehmen international platziert, ist es den Gefahren und Risiken des vernetzten globalen Umfeldes ausgesetzt. Welche Möglichkeiten hat ein Unternehmen die **Nachhaltigkeit** seiner Öffnung gegen aussen zu sichern?]*

Une entreprise n'est jamais à l'abri **des heurs et malheurs** de ses partenaires privés ou nationaux.

Les Chambres de Commerce, les Conseillers des Ambassades, les Banques de Développement, les relations avec les entreprises suisses ou autres, actives sur le terrain seront certes des sources non négligeables d'informations et n'oublions pas nos banques partenaires, mais encore ici **c'est de l'implication personnelle de l'entreprise que dépendra la qualité des informations qui lui permettront de voir venir les coups** et donc de les prévenir. **Le risque zéro n'existe pas mais les risques** peuvent être appréhendés sinon maîtrisés.



3.1. Abschliessende Tipps

*[MZ: Eine innovative Idee und Engagement gehören zu den Grundvoraussetzungen für den Erfolg. Haben Sie **abschliessende Tipps** oder Bemerkungen?]*

L'international ne s'invente pas, c'est une démarche certes longue mais qui à termes paye. Les PME n'ont pas toujours, voire rarement les moyens de faire la pas souvent demandant en investissement personnel.

Une idée serait d'apporter un soutien par la mise à disposition ponctuelle et limitée d'experts **pour aider les chefs d'entreprises dans le démarrage de leurs démarches internationales** ... pour autant que ces même Chefs d'Entreprises acceptent une aide extérieure ... **mais là il s'agit d'un problème d'EGO.**

Eventuellement **un soutien** financier des dits experts pourrait être envisagé mais nous arrivons **dans une zone où la limite entre libéralisme et interventionnisme devient floue** ...mais cela n'empêche pas une réflexion constructive.

3.2 Was halten Sie von VS-link ?

*[MZ: **VS-link** bietet jedem Unternehmen die **Möglichkeit** sich mit den Walliser Studenten und Hochqualifizierten **zu vernetzen**, sowie von diesem Netzwerk zu profitieren. Was denken Sie von VS-link? Was sind Ihre Erwartungen an VS-link?]*

Personnellement je trouve que VS-link est une idée géniale et que votre équipe a fort à faire. 2 valeurs sur 3 quittent le Valais pour ne pas y revenir ... **c'est de mon point de vue dramatique pour l'avenir d'une région superbe qui a tant à offrir et qui offre !**



Trouver la recette qui fera du Valais une Région à part entière et non plus une banlieue de Berne ou Lausanne, voire seulement une région de vacances signifiera trouver la solution à l'hémorragie des compétences.

Pour y arriver point de discours prometteurs et creux **mais des leaders engagés et des actions réelles et de longue haleine sont nécessaires.**

Casser l'emprise politicaliste et le sentiment de bien-être hérité qui freine tant de choses et aller à l'essentiel est-ce si difficile ? Apparemment oui !

Martigny est-ce pour Sion vraiment la "Grande Exportation" ?

Le temps des variations des mentalités est-il venu ? Comme dirait Shakespeare, c'est la question!

[MZ: Herzlichen Dank, merci beaucoup Monsieur Perin pour votre intérêt et pour votre temps.]