

Mesdames et Messieurs,

Introduction

C'est avec plaisir que je vous accueille si nombreux à Pairi Daiza pour parler de la Chine. Nous avons en effet près de 90 entreprises inscrites, 12 fédérations, clusters, institutions académiques, soit un total de près de 180 participants wallons. Record battu en termes de participations puisque au niveau Belge, ce n'est pas moins de 600 participants.

Pairi Daiza. Quelle belle image de nos relations avec la Chine.

Je ne vous apprend rien en rappelant que nous avons eu ici un heureux événement montrant que les pandas chinois venus en Wallonie s'y sentent tellement bien qu'ils y ont fondé une famille. Ils se sont bien adaptés à nos valeurs en ayant dans leur dernière portée une parfaite parité male-femelle.

A Pairi Daiza la Chine n'est pas uniquement représentée par les pandas loin s'en faut. Si vous avez l'occasion de visiter ce parc vous passerez tout près d'ici sous un portique où figurent trois idéogrammes : 中國夢 (Zhōngguó mèng – prononcer tsong-gou-o meng) qui signifient « le rêve chinois ». C'est en fait un slogan politique lancé par le dirigeant chinois Xi Jinping et repris en de nombreuses occasions. Nul doute que la vue de ce slogan a dû lui faire plaisir lors de sa visite ici fin mars 2014. C'est une tradition chez les dirigeants chinois de résumer dans une formule frappante l'orientation qu'ils comptent donner à la politique qu'ils mèneront au cours de leur mandat. C'est le désir séculaire d'une Chine moderne, riche et puissante afin de rendre les Chinois fiers et heureux.

Vous vous dites sans doute « oui mais moi en quoi cela me concerne ? » Pourquoi parler de ce slogan ? Il est important de comprendre leur rêve pour qu'il ne devienne pas notre cauchemar. Il est important pour nous de mieux essayer de comprendre la Chine et les Chinois.

Nous devons reconnaître que la vaste majorité d'entre nous connaissons peu ou mal la Chine et les Chinois. Nous sommes par exemple dans la salle Han Wudi (prononcer Hanne Woudi). Qui d'entre nous sait qui était Han Wudi ? Il est considéré comme un des trois plus illustres empereurs chinois. C'est comme si un Chinois ignorait qui est César, Charlemagne ou Napoléon. En 1816 ce dernier prononça à Sainte-Hélène une phrase devenue célèbre : « *Laissez donc la Chine dormir, car lorsque la Chine s'éveillera le monde entier tremblera* ».

La Chine est restée endormie pendant très longtemps, jusque précisément décembre 1978 quand Deng Xiaoping arriva au pouvoir. La fin du dogmatisme en matière économique a permis à la Chine de se développer à un rythme très soutenu.

Le but principal était au départ d'attirer capitaux et technologie de l'étranger pour sortir le pays de son sous-développement. Deng Xiaoping a dit : « *Si la Chine ouvre ses portes, des mouches entreront forcément.* » Mesdames et Messieurs, nous sommes les mouches et nous sommes entrés massivement. Au début, nous avons ont été accueillis les bras ouverts. Presque tout était possible mais avec énormément d'incertitudes. Le cadre juridique n'existait tout simplement pas ou était tout à fait inadapté au monde des affaires. De plus les nouvelles lois étaient souvent avec effet rétroactif. Désormais le cadre juridique existe même s'il n'est pas parfait tout

particulièrement dans son application. Par contre désormais les Chinois choisissent leurs mouches.

La culture

Un écueil majeur est d'ordre culturel : le Chinois privilégie la maximalisation du profit à court terme. La fidélisation de la relation d'affaires n'est pas vraiment entrée dans les mœurs. Et ce n'est pas un phénomène nouveau. Il y a plus de trois mille ans, au juge chinois demanda à l'accusé pourquoi il avait volé l'or alors que tout le monde le regardait, celui-ci répondit qu'il n'avait vu que l'or... L'honnêteté intellectuelle me pousse néanmoins à mettre en avant un point important : les effets pervers de la quasi-absence de sécurité sociale.

Le Chinois doit s'enrichir à plus d'un titre : pour ses parents qu'il devra supporter vu que les pensions sont nettement insuffisantes, pour son enfant unique qui doit faire les meilleures études pour pouvoir le soutenir plus tard et enfin pour soi-même. Ne l'oubliez pas quand vous traitez avec un partenaire chinois. Il y a malgré tout un mieux avec la nouvelle génération qui a moins de parents à supporter. Reste à savoir s'ils sont moins âpres au gain que leurs parents.

Une méfiance réciproque

La Chine s'est donc éveillée. Jusqu'il y a quarante ans, nous avons peur des Chinois parce que communistes. Nous en avons maintenant peur parce qu'ils sont capitalistes. Devons-nous en avoir peur ? Soyons honnêtes, nous avons toujours eu peur des Chinois. Depuis longtemps le « péril jaune » hante la psyché occidentale notamment avec le docteur Fu Manchu, ce personnage de fiction inventé par Sax Rohmer. Certains d'entre nous, du temps de notre jeunesse, nous

nous sommes délectés des aventures de Bob Morane contre son ennemi mortel Monsieur Ming, alias l'Ombre Jaune. Si ces descriptions prêtent maintenant à rire, n'oublions pas que poncifs anti-chinois ont été dénoncés dès 1934 par Tintin dans le Lotus bleu, tout en ayant au passage quelques poncifs anti-japonais.

Si nous avons peur des Chinois, il est important de rappeler que les Chinois ont peur de nous. L'Occident entra de force en Chine en 1839 lors de la première guerre de l'opium. On peut dire que l'on n'y a pas été de main morte. La destruction et le pillage en 1860 de l'Ancien Palais d'Été par les troupes franco-britanniques est toujours dans les mémoires chinoises. C'est un peu comme si des troupes chinoises avaient incendié Versailles et pillé le Louvre. N'oublions pas que la Chine s'est volontairement isolée en 1949 pour près de cinquante ans et que les Chinois ne s'habituent que peu à peu au monde extérieur. Cette prise de connaissance et de conscience est un processus lent et difficile.

Copyrights

Quand on pense aux Chinois, on pense directement à la propriété intellectuelle. Les Chinois utilisent au vingt-et-unième siècle les méthodes que les Belges ont utilisées au dix-neuvième siècle. Une de nos gloires nationales, John Cockerill, a allégrement copié des locomotives anglaises sans jamais en payer les copyrights. Nous sommes au vingt-et-unième siècle, nous sommes devenus les copiés et c'est inacceptable pour nous. Nos meilleurs alliés sont les Chinois eux-mêmes. Depuis une quinzaine d'années on a vu la montée en puissance de firmes chinoises de pointe avec une recherche et développement très développés. Je pense par exemple à Haier, Hisense ou encore Huawei, ce géant des technologies de l'information et de la communication. La donne a complètement

changé quand les Chinois ont commencé à copier Huawei. Grâce à son poids, Huawei a pu faire évoluer la législation chinoise sur les droits d'auteurs et surtout l'application effective de la loi. Peu à peu les esprits changent mais ce n'est que progressif. N'oublions pas que la grande majorité des produits contrefaits saisis par les douanes européennes sont en provenance de Chine.

On peut comparer la Chine au précédent japonais. Pendant des années les Japonais ont été considérés comme de vulgaires copieurs fournisseurs de produits bas de gamme. C'est un fait révolu maintenant mais il a fallu le temps. Désormais on n'entend plus parler de copiage de la part des Japonais. Espérons qu'en la matière les Chinois copieront les Japonais... Est-ce dangereux pour les exportateurs wallons ? Ils ont un avantage certain : ils sont dans des produits de niche à haute valeur ajoutée, produits en petites séries dont le bénéfice du copieur est très faible.

L'AWEX en Chine

Quelle est notre stratégie en Chine et quels en sont les résultats ? Nous ne devons d'abord pas oublier que la Chine est un pays immense. La plus grande distance intérieure est de 5.050 km, des frontières avec la Sibérie, d'une part, et le Népal, d'autre part. Cette distance est égale à celle entre les frontières de la Belgique et de la République Démocratique du Congo... Il convient dès lors de cibler correctement. La Chine est composée de deux bananes et d'une pastèque. La première banane est la bande côtière avec comme villes principales Pékin (Beijing), Shanghai, Canton (Guangzhou), Shenzhen et Hong Kong. C'est la région la plus active, la plus riche mais aussi la plus chère de la Chine. Il y a une certaine saturation et il y est de plus en plus difficile d'y faire des affaires. La deuxième banane est composée des provinces limitrophes à la première

banane. Les villes principales, Chongqing, Chengdu, Wuhan, sont pratiquement inconnues du grand public. A titre d'exemple, Chongqing a la même taille et la même population que... le Benelux. Cette deuxième banane essaie de rattraper la première tout en étant nettement moins chère. Le reste de la Chine est la pastèque, très vaste et très peu peuplée avec notamment le Tibet et le Xinjiang. Les entreprises wallonnes ont plus de chance dans la deuxième banane, et là est bien la stratégie que l'AWEX développe depuis quelque temps déjà. Des trois Régions belges, seule la Wallonie a un bureau dans la deuxième banane, à Wuhan. La Wallonie est d'ailleurs la Région la mieux représentée en Chine avec des bureaux commerciaux à Pékin (Beijing), Shanghai, Canton (Guangzhou), Shenzhen, Hong Kong et Wuhan. Que ce soit lors d'une mission ou lors d'un voyage de prospection, je vous invite à toujours contacter le Conseiller Economique et Commercial de la région visitée.

Comment se porte notre commerce avec la Chine ?

En 2018, avec 1 / 99 (1,01%) de nos exportations, la Chine était le treizième client de la Wallonie et le troisième client hors Union Européenne, après les Etats-Unis (8,87% – 1 / 11) et le Canada (1,33% – 1 / 75). La Chine reste – et de loin – notre premier client asiatique. On exporte autant en Chine qu'au Japon et en Corée du Sud réunis. Nos exportations vers la Chine se composent principalement de machines et équipements (1 / 4 – 23,3%), de pharma (1 / 5 – 18,7%), de métaux communs et ouvrages (1 / 6 – 17,3%) et de chimie (1 / 9 – 11,5%).

D'autre part, les importations en provenance de Chine, 662 millions € en 2018, sont assez stables depuis 2012 avec une baisse de 3,6% en 2018. En 2018, chaque Wallon a acheté pour 183 € de produits chinois tandis que chaque Chinois a acheté pour 0,33 € de produits

wallons. Il faut ici tordre le coup à la légende disant que si chaque Chinois achetait chaque jour un Coca, tant le chiffre d'affaires que le bénéfice de Coca-Cola atteindraient des sommets inespérés... Premièrement, la vaste majorité des Chinois ne consommeront jamais de produits étrangers. Deuxièmement, ils préfèrent le thé ou l'eau chaude. Quels types de produits importons-nous ? Le textile et habillement (1 / 3 – 34,2%) ; les machines et équipements (1 / 5 – 20,1%) ; l'optique, les instruments de précision et l'horlogerie (1 / 7 – 14,1%) ; la chimie (1 / 13 – 7,7%). A noter deux produits traditionnels : les jouets (1 / 25 – 3,9%) et le mobilier (1 / 26 – 3,9%). Après un équilibre commercial de 2002 à 2009 – la Wallonie était une des seules régions d'Europe à jouir de ce privilège – le déficit commercial a explosé pour atteindre 277 millions € en 2013. Il est actuellement de 200 millions € soit 55 € par Wallon.

Il faut néanmoins relativiser le niveau du déficit de la Wallonie avec la Chine. En effet, de plus en plus de produits japonais, coréens ou taiwanais sont construits en Chine dont ils sont directement exportés et sont dès lors comptabilisés comme produits chinois. Si on compte notre commerce avec la Chine, le Japon, la Corée du Sud et Taiwan, notre déficit commercial de 200 millions € passe à un surplus de 70 millions €.

Certains outre-Atlantique rêvent parfois de guerre commerciale avec la Chine. Si nous devions cesser d'importer des produits chinois, nous serions tout nus et muets, au propre comme au figuré car chacun d'entre nous porte principalement des vêtements *made in China* et utilise des smartphones *made in China*.

La Chine est et reste prioritaire pour l'AWEX. Chaque année de nombreuses actions sont menées vers ce marché. En 2020, il n'y aura pas moins de 13 actions pour améliorer le commerce de la

Wallonie avec la Chine. Nous participerons à 2 congrès, 6 foires, nous inviterons des décideurs chinois et nous mènerons 3 missions.

Si vous allez en Chine, vu la distance importante entre la Wallonie et la Chine, il est parfois utile de combiner cette visite avec ou plusieurs pays voisins. Nous vous proposons d'ailleurs des missions avec des combinaisons possibles avec d'autres pays. Le psychologue suisse Jean Piaget a écrit « L'intelligence, ça n'est pas ce que l'on sait mais ce que l'on fait quand on ne sait pas. » Nous avons tous nos spécificités et nos spécialités. Il n'y a pas de honte à reconnaître que nous ne connaissons pas tout sur tout. Nous n'attendons pas que vous deveniez tous et toutes des spécialistes de la Chine. Nous avons au sein de l'AWEX des spécialistes dans de nombreux domaines, que ce soient des marchés spécifiques ou des secteurs économiques, qui ne demandent qu'une chose : mettre leur expertise à votre service. N'hésitez pas à faire appel à eux.

Je vous souhaite à toutes et tous un excellent séminaire et une très fructueuse mission en Chine.