

Des relations croissantes

1979

La Banque de Chine est la première à avoir installé une antenne à l'étranger en 1979. C'était au Luxembourg.

2001

ChinaLux, la Chambre de commerce sino-luxembourgeoise, voit le jour dans le contexte de l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce. Dix ans de réseautage célébrés la semaine dernière par une réception au cours de laquelle sont intervenus Pierre Gramagna, directeur général de la Chambre de commerce et Jacques Poos, membre du conseil d'administration de la Banque de Chine et ancien ministre des Affaires étrangères.

17

D'après la Chambre de commerce, 17 sociétés luxembourgeoises sont aujourd'hui implantées en Chine.

4

Outre les sociétés qui s'enregistrent au Luxembourg sans y avoir d'activités réelles, quatre se sont implantées au Grand-Duché: les banques Bank of China (1979) et ICBC, qui a installé son siège européen au Luxembourg en janvier, ainsi que les fournisseurs d'équipements en télécommunications Huawei (2008) et ZTE, qui collabore depuis 2009 avec Vodafone.

4 000

Environ 4 000 Chinois vivent au Luxembourg, selon l'ambassade de Chine. Les deux-tiers travaillent dans la restauration.

12

Le volume des échanges commerciaux entre le Luxembourg et la Chine a atteint 1,21 milliard de dollars pour la période janvier-octobre 2011, soit 12% de plus que la même période l'an passé.

45

La Chine et Hong-Kong représentent 45% des exportations luxembourgeoises vers l'Asie, cinq fois plus que celles vers le Japon et la Corée du Sud. Elles constituent 50% des importations asiatiques du Luxembourg, soit deux fois plus que le Japon et la Corée du Sud.

Le Luxembourg à l'assaut de la Chine

La Chambre de commerce sino-luxembourgeoise fête ses dix ans. Une décennie marquée par l'explosion des relations économiques entre le Luxembourg et la Chine.

Le Grand-Duché œuvre depuis l'ouverture de la Chine au monde pour jouer encore une fois ses atouts : secteurs de pointe, environnement fiscal avantageux, accès direct à l'Europe... Car même face à la 2^e puissance économique mondiale, la stratégie de la niche fonctionne.

De notre journaliste
Camille Leroux-Frati

Le Luxembourg n'a pas attendu la création de ChinaLux, la chambre de commerce sino-luxembourgeoise, pour explorer l'empire du Milieu. «Les premiers échanges commerciaux datent de plus de cent ans avec l'envoi d'ingénieurs luxembourgeois pour le développement de la sidérurgie chinoise», rappelle Jean-Claude Knebler, directeur général pour la promotion du commerce extérieur et des investissements au ministère de l'Économie.

Des pionniers suivis par Paul-Wurth dans les années 1970, sans oublier Cargolux et SES.

Le véritable décollage des échanges commerciaux et financiers date de 2004. «La Chine s'est ouverte vers les marchés extérieurs, a attiré les investissements étrangers», explique Jean-Claude Vesque, directeur du service commerce international à la Chambre de commerce. Et s'est révélée comme «la manufacture de la planète», ajoute Jean-Claude Knebler, une aubaine pour le Luxembourg qui a pu lui vendre les biens d'équipements nécessaires (machines, etc). Dès 2004, le Grand-Duché a installé un consulat général à Shanghai avec des objectifs économiques.

Aujourd'hui encore, les produits de la sidérurgie représentent 40% des exportations luxembourgeoises vers la Chine et les machines et appareils 34%. Mais les autres secteurs se réveillent. Le ministre de l'Économie

multiplie les missions en Chine. «On essaie d'y aller au moins une fois par an pour soigner nos contacts et nous rendre dans d'autres villes que Pékin ou Shanghai, explique Jean-Claude Knebler. Notre objectif est d'accroître la visibilité du pays pour montrer aux Chinois que dans leurs plans internationaux, il y a une option luxembourgeoise. Nous cherchons aussi à comprendre le marché et son évolution future pour mieux conseiller les entreprises.» Six ont accompagné Jeannot Krecké en 2009, elles étaient 30 en octobre dernier.

Le Luxembourg a surtout brillé l'an dernier, lors de l'Exposition universelle à Shanghai, en attirant pas moins de 7 millions de visiteurs dans son pavillon aux formes étranges. «La présence de la Gille Fra a vraiment marqué les esprits», confirme Jean-Claude Knebler. Près de 1 000 entreprises chinoises ont parti-

cipé à la semaine commerciale ouverte par le Grand-Duc, un précieux vivier de contacts pour 105 entreprises luxembourgeoises, dont des PME. «Selon le ministre de l'Économie, c'était la plus grande promotion du commerce luxembourgeois jamais réalisée, à travers cinq journées thématiques (technologies de l'information et de la communication, logistique et maritime, agroalimentaire, automobile et technologies vertes).

Un marché difficile à pénétrer

«De plus en plus d'entreprises chinoises s'intéressent au Luxembourg», y compris dans le secteur financier, assure Yaou Chen, chef de mission adjointe à l'ambassade de Chine au Luxembourg. La Chine n'est toutefois pas un eldorado et reste un «marché très complexe», rappelle Jean-Claude Knebler. «Certaines entreprises s'y sont déjà cassé la figure et même ArcelorMittal voit ce marché lui rester assez fermé.»

Le géant chinois, happé par la morosité mondiale, a dû revoir ses prévisions de croissance à la baisse pour 2012, mais il reste une formidable opportunité. «La Chine va moins exporter, mais peut toujours compter sur un marché local de 1,3 milliard de personnes», relative Jean-Claude Vesque. Même si les Chinois épargnent davantage qu'ils ne consomment.

Le Luxembourg a donc toutes ses chances, d'autant qu'il sait oublier les sujets qui fâchent. L'annonce par Jeannot Krecké l'an dernier de la création d'un comité de conseil juridique afin d'encadrer le transfert de technologie dans les coopérations sino-luxembourgeoises est restée lettre morte - et il n'a pas répondu aux sollicitations du *Quotidien*.

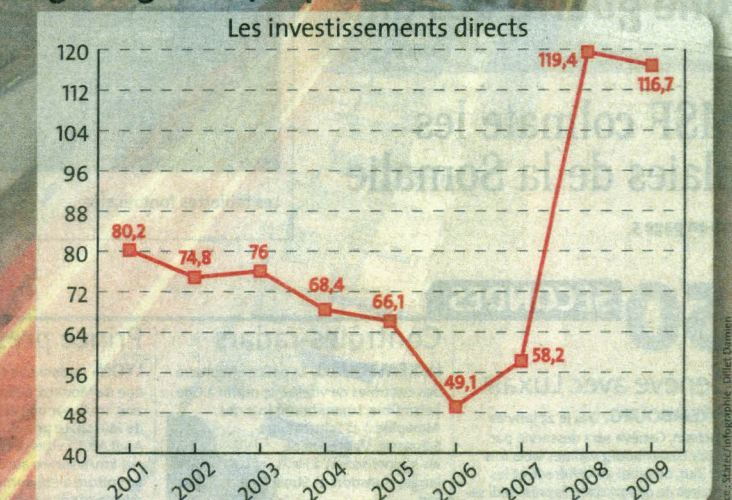
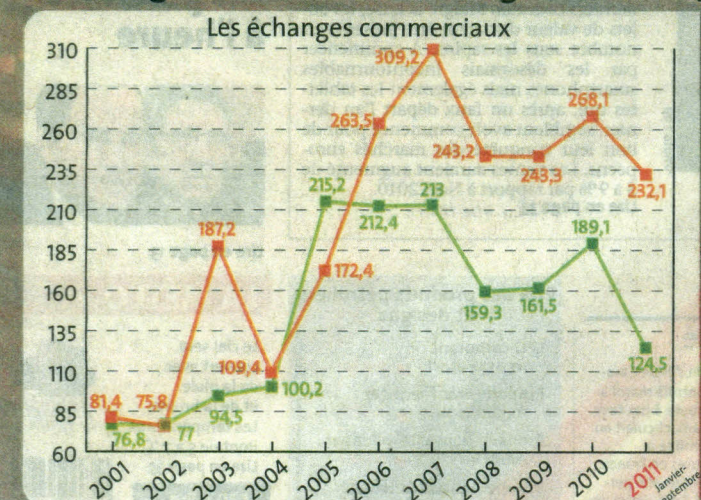
Et le Luxembourg se montre plus conciliant que d'autres sur les droits de l'Homme. Comme le rappelle Zeng Xianqi, ambassadeur au Luxembourg dans ses félicitations à ChinaLux: «Sur des questions touchant aux intérêts fondamentaux de la Chine, le Luxembourg a fait preuve de compréhension et de soutien vis-à-vis de la position chinoise.» Une stratégie payante.



Photo : archives lq

Le pavillon luxembourgeois à l'Exposition universelle de Shanghai a amplifié la visibilité du pays.

Les échanges entre le Luxembourg et la Chine (Hong-Kong inclus) depuis 2001 en millions d'euros





L'invasion chinoise a commencé, donc mieux vaut être prêt. Je ne veux pas dire qu'on a peur mais qu'il faut s'appropriier une part du gâteau

(Jean-Claude Vesque, directeur du service commerce international à la Chambre de commerce du Luxembourg.)

La BCL coopère

Le gouverneur de la Banque centrale du Luxembourg a signé, le 29 septembre 2010, un accord de coopération avec Yi Gang, vice-gouverneur de la Banque populaire de Chine (PBC), concernant la formation et l'échange d'informations. Des représentants de la PBC ont ainsi assisté au sommet de l'Islamic Financial Services Board à Luxembourg en mai. D'autres ont suivi un séminaire de formation sur l'Union économique et monétaire. La BCL vise à renforcer sa coopération avec la PBC et à développer les relations entre la Chine et l'Union économique et monétaire.

Le gouvernement chinois veut faire de Chongqing le noyau de l'essor économique de la Chine continentale, sur les pas de Shanghai ou Shenzhen. Le Luxembourg est sur les rangs. La dernière mission économique dirigée par le Grand-Duc héritier en octobre dernier y a fait escale.

Photo : sip / charles caratini

À la conquête de l'Ouest

Le gouvernement chinois a constaté qu'il y avait de trop grandes disparités entre l'Est (Pékin, Canton, Shenzhen) et l'Ouest riche en ressources naturelles», explique Jean-Claude Vesque, directeur du service Commerce international à la Chambre de commerce du Luxembourg (photo). Et c'est Chongqing que le gouvernement a choisi pour «capitale de l'Ouest».

Chongqing, 82 000 km², doit son essor à l'invasion japonaise de 1937 qui a conduit le gouvernement à relocaliser les industries loin



Photo : pierre matgé

des côtes. Aujourd'hui, elle concentre toujours 30 % de la production automobile chinoise et reste en pointe sur la fabrication de deux-roues et la pétrochimie. Le gouvernement central veut aussi y développer les technologies de l'information, les écotechnologies, la manufacture et les services financiers. HP et Acer y produisent déjà 14 millions d'ordinateurs portables. Pour développer rapidement Chongqing, le gouvernement chinois l'a doté d'une autonomie inégalée par rapport aux autres municipalités et de deux zones industrielles bénéficiant d'une fiscalité

avantageuse. Une nouvelle stratégie suivie de près par le ministère luxembourgeois de l'Économie qui a intégré Chongqing dans sa dernière mission en Chine en octobre dernier et y retournera l'an prochain – une sollicitude très appréciée.

«C'est incroyable de voir à quel point Chongqing, la plus grande ville du monde avec 32 millions d'habitants, pense Luxembourg», Cargolux, qui assure déjà six vols hebdomadaires vers Shanghai, un vers Pékin et 11 vers Hong Kong, est très convoité par les autorités locales puisque Chongqing est le deuxième producteur automobile du pays et convoite le marché européen.

«Nous ne sommes pas les seuls, la France, la Belgique et d'autres sont derrière Chongqing, mais pourquoi pas le Luxembourg? Si nous sommes plus rapides, nous pouvons nous approprier le marché. La Chine ne regarde pas si elle a en face d'elle un petit ou un grand pays.» Une niche que le Luxembourg ne doit pas manquer d'exploiter. Car pour Jean-Claude Vesque, «Chongqing est sûrement le prochain Shanghai».

C.L.-F.

«Il faut être sur place»

Les entreprises luxembourgeoises connaissent des fortunes diverses en Chine, un marché qui a ses spécificités.

De notre journaliste Bertrand Slézak

Quoi qu'il arrive, c'est une expérience qui restera à part dans la carrière de Roland Munhoven, administrateur de la Moutarderie de Luxembourg. C'est «sa» moutarde qui a été servie lors des différentes réceptions organisées en octobre 2010, lors de la semaine commerciale luxembourgeoise, à Shanghai. Et pourtant, on ne peut pas dire que l'entrepreneur en ait profité pour faire des affaires. «Je n'ai eu aucune retombée directe», admet-il.

Mais c'est sans regret : «Je n'ai pas eu envie de jouer à la loterie.» Pour lui, le prix à payer n'en valait pas la peine. «Il faut être sur place pour suivre un tel marché», explique-t-il. Dès lors, il a tenté de trouver des intermédiaires susceptibles de l'aider à y diffuser. «Les commerciaux demandaient 2 000 euros par mois pour prospecter. Et comme il faut faire cela pendant au moins un an...» L'administrateur de la Moutarderie de Luxembourg a préféré jeter l'éponge.

Pour s'éviter le coût de ces prospecteurs aux résultats aléatoires, les P&T, qui faisaient également partie des 105 entreprises présentes lors de l'Exposition universelle, ont choisi une autre stratégie. «On a essayé de trouver sur place des partenaires qui partagent le même objectif que nous : attirer des entreprises chinoises au Luxembourg», détaille Mickaël Weber, responsable commercial international aux P&T et chargé d'y promouvoir Teralink, le réseau de fibre optique à très haut débit de l'entreprise de télécommunications. Le concours, notamment des membres du «Big Four» (PWC, Deloitte, KPMG et Ernst&Young) lui a ainsi ouvert des portes.

Aujourd'hui, les P&T n'ont pas encore décroché de contrats en Chine. Pourtant, Mickaël Weber est catégorique : la mission économique d'oc-



Photo : archives lq

Les entreprises luxembourgeoises tirent les dividendes de la semaine économique organisée en octobre 2010 à Shanghai.

tobre 2010 a été positive. «Ils ne nous ont pas considérés comme tout petits, comme des gens qui ne sont pas sérieux, et c'est déjà beaucoup.» Et pour lui, même sur le long terme, c'est une promesse débouchée. Car les entreprises chinoises intéressées par le marché européen ont pour le moment d'autres priorités. «La conquête du marché intérieur prime, assure Mickaël Weber. Tout est encore à faire là-bas.»

La «barrière de la langue»

D'autres ont néanmoins connu des retombées quasi immédiates. La société Codipro en fait partie. «Notre chiffre d'affaires est passé de 65 000 euros en 2010 à 300 000 euros en 2011», annonce fièrement Benoît Cop, responsable exportation de cette entreprise qui commercialise des anneaux de levage.

Benoît Cop ne compte pas s'arrêter là : «On pense qu'il y a encore énormément de parts de marché à gagner. (...) On attend beaucoup de 2012.» C'est pourquoi il a prévu

de retourner en Chine en février et octobre prochains. Encore une fois, il devra faire face à la «barrière de la langue». Lui comme d'autres reconnaissent, parfois, une certaine lenteur dans les échanges car «leur niveau d'anglais ne permet pas d'aller aussi vite qu'ailleurs». Mais il espère avoir trouvé la parade : «J'apprends le chinois depuis deux ans.»

Un atout qui pourrait lui servir, un jour, à discuter directement avec les autorités chinoises. Car si le marché chinois s'ouvre au monde, l'ombre de l'État n'est jamais loin. Mickaël Weber, des P&T, a récemment eu l'occasion de s'entretenir avec le secrétaire du Parti communiste chinois en fait partie. «Notre chiffre d'affaires est passé de 65 000 euros en 2010 à 300 000 euros en 2011», annonce fièrement Benoît Cop, responsable exportation de cette entreprise qui commercialise des anneaux de levage. Benoît Cop ne compte pas s'arrêter là : «On pense qu'il y a encore énormément de parts de marché à gagner. (...) On attend beaucoup de 2012.» C'est pourquoi il a prévu de retourner en Chine en février et octobre prochains. Encore une fois, il devra faire face à la «barrière de la langue». Lui comme d'autres reconnaissent, parfois, une certaine lenteur dans les échanges car «leur niveau d'anglais ne permet pas d'aller aussi vite qu'ailleurs». Mais il espère avoir trouvé la parade : «J'apprends le chinois depuis deux ans.»

Des investissements stratégiques

Les enjeux sont tels que le Statec n'a pu révéler au *Quotidien* que les montants des investissements luxembourgeois vers la Chine et Hong Kong en 2006 (205,8 millions d'euros) et 2008 (559,8 millions). En 2001, dix entreprises luxembourgeoises investissaient en Chine, contre 19 en 2004 et 32 en 2009. Les deux tiers viennent du secteur indus-

triel, sept sont des banques. Les entreprises chinoises ciblées, 39 en 2009, relèvent également de ces secteurs.

Selon l'ambassade chinoise au Luxembourg, la Chine a réalisé plus d'un milliard de dollars d'investissements non financiers au Luxembourg entre janvier et octobre 2011, contre 370 millions pour le Luxembourg en Chine.