

2014, année de la Chine?

La ChinaLux, Chambre de commerce sino-luxembourgeoise, a été officiellement lancée hier soir pour accroître les liens économiques entre les deux pays.

Alors que la Chine célébrera son nouvel an 2014 prochainement, qui signifiera l'entrée dans l'année du cheval, le Luxembourg, lui, célébrait hier soir officiellement l'inauguration de la ChinaLux, la Chambre de commerce sino-luxembourgeoise. L'organisation devrait permettre d'intensifier les relations commerciales entre les deux pays, qui se sont fortement accélérées ces dernières années.

L'entrée dans l'année 2014 est placée pour la Chine sous le signe du cheval, ce dernier symbolisant notamment la rapidité à faire des affaires. Force est en tout cas de constater que ces dernières années, les relations économiques et commerciales sino-luxembourgeoises se sont intensifiées au rythme d'un cheval au galop. Et si 2014 était l'année de la Chine au Luxembourg? Les relations se faisant de plus en plus rapprochées entre les deux pays, plusieurs acteurs ont identifié la nécessité de créer un organe ou plutôt une plateforme commune pour leur permettre de mieux en profiter. En mai 2013, la ChinaLux a donc officiellement vu le jour. Elle compte 20 membres fondateurs (40 membres au total) parmi lesquels des cabinets d'avocats au Luxembourg qui ont déjà un pied en Chine comme Arendt & Medernach, les «Big 4» de la place financière, des banques comme la BIL mais aussi les chinois Bank of China et ICBC ainsi que Cargolux, qui compte désormais parmi ses actionnaires le groupe chinois HNCA.

Mais parce que pour commercer avec la Chine il faut avant tout miser sur le relationnel et faire attention aux symboles, ses membres ont attendu hier soir et le début de la célébration du nouvel an chinois pour lancer la ChinaLux, dans une période traditionnelle de fête.

Dirk Dewitte, Partner Tax chez Deloitte Luxembourg et leader Chinese Service Group pour Deloitte en Europe, Moyen-Orient et Afrique, est le président de la ChinaLux. Il expliquait hier soir que l'organisation doit être perçue comme une plateforme qui aura pour objectif de dynamiser les relations d'affaires existantes entre les deux pays mais aussi de faciliter les opportunités qui existeraient et de créer un lien officiel entre les deux pays.

Si les entreprises chinoises se font de plus en plus présentes en Europe ces dernières années, c'est tout à fait logique selon Dirk Dewitte, qui explique que le gouvernement central a officiellement demandé aux entreprises chinoises d'étendre leurs activités à l'international, ce qui a poussé un grand nombre d'entre elles à se tourner vers l'Europe.

On peut toutefois se demander comment le Luxembourg a réussi à tirer son épingle du jeu parmi les pays de la Zone euro qui, éprouvés par la crise, ont tous envie de se re-



Le président de ChinaLux, Dirk Dewitte (à g.), était en compagnie hier soir du ministre de l'Économie, Etienne Schneider, de l'ambassadeur chinois, Zeng Xianqi, et du directeur de la Chambre de commerce, Carlo Thelen.

dynamiser en profitant des actifs et activités chinois, qui regardent vers le Vieux Continent.

Deux ou trois nouvelles banques chinoises

«Le Luxembourg est un petit pays qui a conscience de ses limites et il a donc toujours su mettre en avant ses atouts au travers d'une politique gouvernementale active à l'étranger. Contrairement à d'autres pays, il n'a pas voulu attirer à tout prix les Chinois pour qu'ils restent sur son territoire mais s'est présenté comme une porte ouverte sur l'Europe, un argument qui pèse pour les Chinois», explique en fin connaisseur de l'Empire du milieu, Dirk Dewitte.

Outre sa position géographique centrale, le Grand-Duché a su aussi se mettre en avant depuis plusieurs années grâce à des firmes luxembourgeoises, qui n'ont pas hésité à utiliser le territoire de Hong Kong pour séduire Pékin avec son savoir-faire financier. Il est ainsi aujourd'hui indéniable que l'expertise luxembourgeoise en matière de services financiers et notamment dans les fonds d'investissement a su attirer la Chine au Grand-Duché. Aujourd'hui, le Luxembourg n'hésite plus à jouer dans la cour des grands et veut rivaliser avec les autres grandes places financières pour s'attirer des revenus qui seront générés par l'internationalisation du renminbi (RMB), la monnaie chinoise.

«Il y a aujourd'hui 220 milliards d'actifs sous gestion en RMB au Luxembourg. Les dépôts en monnaie chinoise ont triplé en un an et les emprunts ont doublé. Il y a

aujourd'hui 43 "Dim Sum Bonds" (NDR: obligations en RMB cotées au Luxembourg, c'est plus qu'à Londres ou Paris», souligne Dirk Dewitte, qui estime pourtant que le Luxembourg ne cherche pas à devenir leader sur tous les fronts sur ce créneau mais veut surtout être une fois de plus vu comme une alternative crédible, une porte d'entrée.

Les banques chinoises croient en tout cas au potentiel du Luxembourg et l'aident à accroître ses relations avec leur patrie d'origine: ces dernières années, trois banques ont installé leur quartier général européen au Luxembourg (Bank of China, ICBC et CCB). «Elles ont elles aussi compris que le Luxembourg peut leur servir de porte d'entrée sur l'Europe. Je peux vous annoncer que deux ou trois autres banques devraient s'installer au Luxembourg d'ici 2015», assure Dirk Dewitte, qui souligne l'importance du bouche à oreille même entre concurrents dans les affaires en Chine.

Le relationnel avant le commercial

Alors que HNCA est entré au capital de Cargolux, d'autres secteurs peuvent potentiellement permettre aux deux pays de se rapprocher comme la logistique, le secteur commercial, les biotechnologies...

La ChinaLux a bien l'intention de permettre à ces autres secteurs de profiter du rapprochement avec la Chine mais son rôle ne s'arrêtera pas là. Car si on cite volontiers les succès, faire des affaires avec l'Empire du milieu s'avère plus complexe qu'il n'y paraît.

«Près de 80% des relations commerciales qui échouent avec la Chine proviennent d'une mauvaise compréhension des codes culturels chinois. En Chine, on ne fait pas du business comme on le fait par exemple aux États-Unis. Le relationnel prime sur le commercial et vous ne pouvez pas régler une affaire, conclure un contrat par e-mail. Il faut vous déplacer et d'abord dîner et discuter avec eux, gagner leur confiance avant même de parler affaires», souligne Dirk Dewitte, qui se rend en Chine tous les deux mois.

C'est pourquoi la ChinaLux va prochainement proposer à ses membres des ateliers sur la culture chinoise, les relations humaines et la manière d'y traiter des affaires. Une liste de ce qu'il faut faire et ne pas faire sera d'ailleurs proposée ainsi qu'une offre de coaching.

En plus d'être une plateforme commerciale et un organisme unique vers lequel les investisseurs potentiels chinois pourront se tourner, la ChinaLux se veut être aussi un centre de ressources.

L'initiative, qui a été dévoilée devant près de 500 personnes hier soir à la Chambre de commerce, a donc été saluée chaleureusement par le directeur de la Chambre de commerce, Carlo Thelen, le ministre de l'Économie, Etienne Schneider, ainsi que par l'ambassadeur de Chine au Luxembourg, Zeng Xianqi.

Ainsi, si le cheval doit symboliser en 2014 le fait de conclure rapidement des affaires, encore faut-il avoir la sagesse de mieux comprendre ses partenaires commerciaux potentiels pour pouvoir s'assurer de profiter de ce bon présage.