

Parlons commerce!

Retour sur le 9^e Luxembourg-Taiwan joint business council meeting du 24 novembre

Les représentants des entreprises des deux pays étudient les opportunités.

Depuis 2007, le Luxembourg-Taiwan joint business council tente de jeter des ponts entre les deux pays. Des ponts économiques bien évidemment car, pour ce qui est des relations diplomatiques, Pékin y veille au grain depuis qu'elle a récupéré le siège qu'occupait Taipei à l'ONU en octobre 1971, devenant de fait le seul gouvernement officiel de la Chine.

De fait, aucun pays membre de l'UE, et encore moins celle-ci, n'a de telles relations avec l'île. Qui dispose cependant à Bruxelles d'un «bureau de représentation». Pas étonnant dès lors que pour cette réunion, coorganisée par la Chambre de commerce et l'Association chinoise de coopération économique internationale (CIECA), le plus haut représentant du pays ait été Robert Dennewald, sous sa casquette de vice-président de la Chambre de commerce. Ce qui n'a en rien gêné Chi-Yuan Chin, le directeur du conseil d'administration du CIECA, rompu à l'exercice délicat de tisser des liens économiques sous les sacro-saints «paramètres convenus», à savoir pas de visites officielles, pas de négociations politiques approfondies, pas de drapeaux et pas d'exhibition de symboles des deux pays.

Un exercice qui risque cependant de se compliquer si on en juge par le refroidissement des liens entre Pékin et Taipei suite à l'élection en 2016 à la présidence de l'île de Tsai Ing-wen qui, contrairement à son prédécesseur, a marqué sa volonté de faire une pause dans la politique de rapprochement et de collaboration mutuelle qui s'était développée ces dix dernières années.

Sans rentrer dans le détail, cette élection cristallise des fractures générationnelles, sociales et économiques internes. Une population

majoritairement jeune et urbaine n'envisage pas un rattachement à une Chine jugée trop différente. Une position soutenue et partagée par le tissu des PME. En vis-à-vis, l'électorat plus traditionnel du Kuomintang – le parti historique qui s'est replié sur Taïwan en 1949 face à l'avancée des maoïstes –, soutenu par les principaux milieux d'affaires à qui l'on doit le «miracle économique» taïwanais. Sans oublier les Taïwanais «de souche» qui habitaient l'île avant l'arrivée des Chinois en 1949 et qui ne se sentent pas chinois du tout.

Les clivages sont aussi économiques et également profonds entre les grandes locomotives que peuvent être Foxconn ou Acer – favorables ou, au moins, qui profitent d'un rapprochement entre les deux rives et qui voient la Chine comme un marché – et le tissu des PME pour qui la Chine est synonyme de dumping sur les prix.

Le principe du «consensus de 1992», une formule magique diplomatique stipulant qu'il n'existe qu'«une seule Chine», que chaque partie est en droit d'interpréter à sa manière, tant que le différend n'est pas résolu, semble condamné par les évolutions de la société taïwanaise.

Au grand dam de Pékin qui montre ses muscles sur le plan diplomatique en isolant encore plus Taïwan qui a été exclu de grandes conférences internationales. Et sur le plan économique en fermant les vannes du tourisme chinois vers l'île. Soit quand même 4,1 millions de visiteurs en 2015.

Cap au sud

Pour Chi-Yuan Chin, malgré ces «mise en garde», le pays ne rend pas les armes et cherche de nouveaux partenaires économiques qui sauront résister aux pressions politiques chinoises. C'est la stratégie dite «New south bond» – nouveau cap vers le sud – qui prône un rapprochement vers les pays d'Asie du Sud-est, des pays qui commencent à trouver Pékin un peu envahissant. Les grandes compagnies comme Foxconn ou Acer n'ont



Robert Dennewald et Chi-Yuan Chin, des facilitateurs pour les entreprises

pas été prises au dépourvu et, bien avant le froid politique, avaient cherché de nouveaux débouchés et de nouveaux marchés pour être moins dépendantes de la Chine. En Inde notamment.

«Un changement de stratégie amorcé bien avant la crise de 2016, lorsque les salaires chinois ont commencé à s'apprécier», note Chi-Yuan Chin. Une inflexion qui n'empêche pas l'île de chercher à garder de bonnes relations avec les entreprises chinoises.

Les «sanctions chinoises», si elles épargnent encore les grandes entreprises tournées vers le commerce international, touchent cependant le tissu économique local.

Globalement, l'économie taïwanaise se porte plutôt bien pour Chi-Yuan Chin, même si la crois-

sance ralentit, suivant en cela les évolutions de l'économie mondiale.

«Notre économie bénéficie d'un tissu d'entreprises dynamiques combinant de grandes entreprises et un tissu de PME très agile et capable de s'adapter très rapidement. Et d'une capacité d'innovation très forte.» S'adapter pour survivre reste plus que jamais une tradition. Les relations économiques avec le Luxembourg restent encore modestes (voir ci-dessous).

Mais Chi-Yuan Chin est convaincu que le potentiel est là. «Les deux économies sont complémentaires. Et l'une comme l'autre cherchent à investir des niches porteuses. Nos deux pays sont notamment actifs dans les domaines de l'ICT, de l'énergie verte, de l'écono-

mie circulaire. Nous avons les mêmes objectifs.» La réunion n'aura pas donné lieu à de grandes annonces. Les «paramètres convenus» sont respectés. Le communiqué officiel mentionne le succès de la réunion et y voit «un encouragement pour renforcer davantage les relations commerciales existantes entre Taïwan et le Luxembourg et explorer de nouvelles possibilités dans les domaines de la coopération industrielle et technique».

Une délégation luxembourgeoise se rendra prochainement sur l'île pour rencontrer des entreprises actives dans l'économie circulaire et l'électromobilité, deux domaines phares du plan Rifkin. Et la 10^e réunion est déjà programmée courant 2017 à Taïwan.

MARC FASSONE