

8.4. La Chine. Un marché très désirable

La mission économique princière qui se déroulera en Chine du 16 au 22 novembre prochains et sera présidée par S.A.R. la Princesse Astrid, emmènera les nombreux participants à Pékin et à Shanghai. Un programme copieux pour les entreprises wallonnes désireuses de conquérir leur part sur le marché immense, deuxième puissance économique mondiale (un dossier de Jacqueline Remits).

Cette mission économique conjointe est organisée par l'Agence pour le Commerce extérieur en collaboration avec les instances régionales du commerce extérieur, l'AWEX, Hub.brussels et Randers Investment & Trade, et le SPF Affaires étrangères. Multisectorielle, elle mettra en avant des secteurs-clés énergies renouvelables, santé, biotechnologies et secteur pharmaceutique, infrastructures, transport et logistique, intelligence artificielle, aéronautique et spatial, tourisme et agroalimentaire.

Pour Michel Kempeneers, Inspecteur général, COO Overseas à l'AWEX, « l'agroalimentaire est en train de basculer vers l'e-commerce. En 2018, Alibaba a créé 40 millions d'emplois auprès de petites entreprises. Ce qui modifie l'économie des grandes chaînes de la distribution vers un marché de PME, de circuits courts et de nouvelles sociétés. Ces PME, qui n'ont pas la possibilité de se développer en dehors de leur région, se créent grâce à l'e-commerce et permettent, en outre, aux consommateurs de retrouver le goût de commerces de proximité. Dans le cadre de cette mission, une activité est d'ailleurs prévue à Shanghai avec ce géant de la distribution ».

ENGOUEMENT POUR LA CHINE

Est-ce l'installation récente d'Alibaba sur le site de Liège Airport qui suscite un engouement de nos entreprises pour la Chine ? Sans doute, en partie, mais pas seulement. Car le panel d'entreprises partantes pour la Chine est large avec deux secteurs dominants, la santé et l'agroalimentaire, et 25 sociétés chacun. Nous aurons près de 90 entreprises wallonnes participantes, se réjouit Isabelle Pollet, Senior Area Manager pour l'Asie-Pacifique à l'AWEX. Le secteur pharmaceutique est fortement représenté avec UCB, GSK, Mithra... Le pharma sera aussi fort d'une belle brochette de PME aussi avec, notamment, Texere Biotech, Univercells, Laboratoires Trenker, Vésale Pharma, Bone Therapeutics, Pollet, Real, Kitozyme, Syngulon, ImmunXperts... De nombreuses sociétés du secteur agroalimentaire se sont inscrites également, comme Galler Chocolatiers, Néobulles, Cosucra, Desobry Trendy Foods, Belourthe... Ajoutons dans le secteur audiovisuel, EVS et Dirty Monitor, et dans l'aérospatial, Amos, Safran et la Sonaca.

Les conseillers économiques et commerciaux de l'AWEX sur place organisent un programme de rendez-vous individuels avec des partenaires potentiels, en fonction des souhaits de chaque entreprise participante. A Pékin, Justine Cognesi, CEC, se démène. « En plus des B2B, nous préparons deux séminaires : l'un sur le secteur agroalimentaire en collaboration avec Wagralim, et l'autre sur le transfert technologique en collaboration avec Coway, un bureau de transfert de technologie lié à l'Université Tsinghua, l'une des plus renommées de Chine », détaille-t-elle. Des rencontres officielles, des visites d'entreprises, des séminaires sectoriels, ainsi qu'une cérémonie de signatures et des réceptions de networking sont également au programme.

A Shanghai, les sciences du vivant seront mises à l'honneur. « Nous avons fait le choix d'organiser un gros événement lié à la santé (biotechnologies et pharmaceutique), car ce secteur est l'un des secteurs clés pour l'avenir de la Wallonie et nous avons d'excellents partenaires (CBTC et Zhangjiang Hi-Tech park) qui nous soutiennent », souligne Philippe Delcourt, CEC à Shanghai.

L'AWEX, TRÈS ACTIVE SUR LES MARCHÉS ASIATIQUES

Avant la mission princière, une mission technologique pour les start-up digitales, la China High-tech à Shenzhen, dans le sud de la Chine, aura eu lieu. « Ce que j'ai appelé l'Artificial Intelligence Digital Tour, reprend Michel Kempeneers. L'objectif est d'aller à la rencontre des grands noms de l'industrie digitale chinoise, les GAFA chinois.

Nous y emmenons les responsables d'incubateurs, d'accélérateurs de start-up, de Digital Wallonia, Leansquare à Liège et Digital Attraction à Charleroi.

En mai dernier, l'AWEX a emmené plusieurs entreprises wallonnes au salon Hofex à Hong-Kong, un salon essentiel pour pénétrer les marchés de l'Asie du Sud-Est.

Sur le stand wallon, les bières et le chocolat étaient bien présents, mais aussi le foie gras, les ingrédients pour pâtisserie et les œufs en poudre. La viande bovine était représentée par les visuels « Belgian beef - Tailor made meat ».

En Asie, la demande est forte pour les produits wallons de qualité.

En octobre dernier, une délégation emmenée par le Vice-Gouverneur de la province du Hubei était présente en Wallonie pour visiter le chantier bien avancé du CBTC (China—Belgium Technology Center) à Louvain-la-Neuve et inaugurer la ligne aérienne cargo Wuhan-Liège à Liège Airport, 2e ligne européenne de fret ouverte par la compagnie aérienne chinoise privée Uni-Top Airlines, originaire de Wuhan, au premier aéroport cargo belge et 7e européen. Trois vols par semaine d'un avion-cargo transportent des marchandises (équipements mécaniques, électriques et colis d'e-commerce). Chef-lieu du Hubei, la ville de Wuhan, devenue un carrefour international en matière de commerce et de logistique entre Les pays européens et la Chine, entretient depuis 2009 d'excellentes relations avec la Wallonie. En 2012, un accord de jumelage avait été signé entre les deux régions et, depuis lors, les deux parties ont célébré d'importants projets tels que le Belgium Welcome Office, centre d'accueil localisé à Wuhan pour les entreprises wallonnes créé par l'Awex, et la construction du CBTC, où l'AWEX logera prochainement son China Welcome Office, espace d'incubation pour investisseurs chinois. Cette dynamique entre le gouvernement wallon, la province du Hubei, l'AWEX et United Investment Group, est soutenue par les actions de l'UCL et de Liège Airport. Ces développements sont autant de nouveaux symboles d'une ouverture maximale de la Wallonie à l'international, d'un engouement récent des entreprises chinoises pour les atouts logistiques de la Wallonie pour des projets d'e-commerce et l'intérêt d'importer des produits de qualité sur le marché chinois.

Dans ce même esprit, l'Awex intensifie la mise en place d'un réseau de hubs internationaux au sein de la dynamique Digital Wallonia International. Ce réseau, qui se déploie dans les grandes villes et régions porteuses dans le domaine de l'innovation numérique, est désormais présent à Shenzhen.

UNE CROISSANCE IMPRESSIONNANTE

Depuis 1978, L'économie chinoise s'est développée à un rythme annuel moyen proche de 10 %. Tirée par des investissements intenses et orientée vers l'exportation, elle a bénéficié d'une ouverture croissante sur le monde et de réformes structurelles visant à faire transiter le pays vers l'économie de marché. Les résultats sont impressionnants. Premier exportateur et deuxième puissance économique au monde, la Chine pourrait ravir aux Etats-Unis sa place de première économie mondiale à L'horizon 2030. Aujourd'hui, la Chine représente 12,2% du PIB mondial (1 % en 1976).

Cette croissance a permis de tirer plusieurs millions de foyers de la pauvreté, faisant émerger une classe moyenne qui pourrait représenter entre 250 et 400 millions d'individus en 2020. Mais elle a aussi généré des conséquences préoccupantes, notamment la dégradation de l'environnement. La pollution provoquerait la mort prématurée de 300 000 personnes par an (d'après l'organisation mondiale de la santé) à 750 000 personnes (selon la Banque mondiale).

LES ATOUTS DE PÉKIN

Les spécificités de la capitale chinoise sont autant d'atouts dans les secteurs porteurs pour nos entreprises. « Pékin est le centre politique, administratif et décisionnel de la Chine, souligne Justine Colognesi. La ville abrite non seulement le gouvernement central, mais également les sièges sociaux de nombreuses entreprises.

C'est particulièrement important dans le secteur financier : Pékin est le centre des décisions financières, le centre d'inspection financière et le centre de liquidation financière du pays. Les plus grandes entreprises chinoises de banques, d'assurances, d'actions, de fondation et d'investissement sont installées à Pékin. Avec plus de 50 universités, près de 80 instituts offrant des programmes de master et plus de 10 000 organismes de santé, Pékin est également un centre pour l'éducation, les soins de santé, les sciences et l'innovation. La ville compte, en outre, une dizaine de parcs high-tech, ainsi que trois autres au niveau de l'Etat, dont le célèbre Zhongguancun.

Avec plus de 21 millions de consommateurs, la capitale chinoise est une véritable économie de masse qui offre beaucoup d'opportunités à nos entreprises, en particulier dans le secteur agroalimentaire. Cette population immense implique aussi un certain nombre de débouchés dans le domaine des infrastructures : routes, rails de transport urbain, télécommunications, électricité...

Enfin, Pékin occupe depuis des années la première place en Chine pour son industrie de services ».

ET CEUX DE SHANGHAI

Ville de plus de 26 millions d'habitants, Shanghai est devenue l'un des hot business spot de notre planète. Les habitants ont de plus en plus de moyens et se tournent vers la qualité, reprend Philippe Delcourt. La ville de Shanghai, à l'instar de nombreuses villes chinoises, met de plus en plus l'accent sur la qualité et l'innovation. Nos produits innovants en santé et en agroalimentaire, y compris les compléments alimentaires et les probiotiques, y ont leur place. Toutes nos entreprises innovantes peuvent séduire dans des secteurs aussi variés que la santé, l'agroalimentaire, les technologies vertes, le luxe, l'intelligence artificielle, l'aéronautique, l'éducation, le tourisme, ou encore la construction.

UN MARCHÉ DE 1,4 MILLIARD DE CONSOMMATEURS

En 2019, la Chine compte 1,4 milliard d'habitants pour un PIB par habitant de 19 (contre 18 en 2018). Le taux de croissance du PIB à prix constants est de 6,4 % en 2019 (contre 6,7% en 2018).

Celui de la consommation privée à prix constants est de 7,4% en 2019 (7,7% en 2018). Celui des investissements à prix constants est de 4,8 % en 2019 (4,9% en 2018). Le taux de croissance des exportations à prix constants est de 4,3 % en 2019 (5,5 % en 2018) et celui des importations à prix constants est de 4,2 % en 2019 (4,3 % en 2018). Le taux de la balance courante/PIB est de 1,3 % en 2019 (autant en 2018) et celui de la dette extérieure/PIB est de 112,3% en 2019 (12,3 % en 2018).

Secteurs porteurs - nombreuses opportunités

« Les secteurs des soins de santé, des technologies environnementales, ainsi que de l'aéronautique et du spatial, recèlent de nombreuses opportunités pour les exportateurs wallons car ils sont considérés comme prioritaires par le gouvernement chinois », souligne Justine Colognesi, qui nous donne des précisions sur ces secteurs.

SCIENCES DE LA VIE ET DISPOSITIFS MEDICAUX 4^{ème} MARCHÉ MONDIAL

Porté par la hausse des dépenses de santé, qui devrait être de 7 % en 2020, le marché chinois des dispositifs médicaux est le 4e marché mondial. La moitié du chiffre d'affaires de ce secteur provient des produits importés, 15 % des dispositifs médicaux produits en Chine le sont par des entreprises étrangères. Pour ce qui est des sciences de la vie, des sous-secteurs porteurs sont ceux des équipements et dispositifs médicaux, des soins aux personnes âgées et des technologies médicales. Le vieillissement de la population et la montée de la pollution ont placé ce secteur au centre des préoccupations des autorités chinoises. On observe, en outre, une demande croissante pour des soins médicaux de qualité.

ENVIRONNEMENT - PRIORITÉS ET RECHERCHE IYEXPERTISES

Plus de 45 000 entreprises sont recensées dans le secteur de l'environnement pour un chiffre d'affaires estimé à 100 milliards d'euros. Les secteurs de l'eau et des déchets, et de l'air, qui concentrent respectivement 80 % et 15 % des investissements publics, sont particulièrement dynamiques. Le président Xi Jinping a fait des questions environnementales une priorité. Les problèmes liés à un environnement saccagé par trois décennies de développement effréné ont conduit les autorités chinoises à adopter des programmes de protection et de réhabilitation de très grande ampleur et sur une longue période. Pékin a l'ambition très forte de se doter de technologies vertes et de renforcer son système énergétique peu efficace.

La Chine est à la recherche d'expertises pour la mise en place d'énergies plus propres, comme le gaz naturel pour remplacer le charbon. De nouvelles réglementations environnementales et énergétiques plus strictes visant à restreindre l'activité industrielle voient le jour.

Dans le domaine de l'environnement, les priorités sont l'assainissement de l'air, de l'eau et du sol, le traitement des déchets, le développement des énergies renouvelables, ainsi que des véhicules nouvelles énergies.

AÉRONAUTIQUE - EN PLEIN DEVELOPPEMENT

Le développement de l'industrie aéronautique chinoise est l'une des priorités du XIIe plan quinquennal du gouvernement. Pour soutenir un trafic aérien en croissance de 8 %, la plus forte croissance mondiale, la Chine prévoit un doublement de sa flotte civile.

Les marchés des hélicoptères et des jets d'affaires devraient également exploser au cours des prochaines années. La Chine cherchant à devenir l'un des grands leaders mondiaux du secteur aéronautique et à renforcer les capacités de l'ensemble de cette filière industrielle, les opportunités sont également nombreuses pour les entreprises wallonnes du secteur.

AGROALIMENTAIRE FORTE DEMANDE POUR DES PRODUITS SAINS ET DE QUALITÉ

Après plusieurs scandales alimentaires ces dernières années, le secteur du lait souffre de la méfiance des consommateurs chinois pour certains produits locaux. Les produits de consommation de masse importés (lait, fromages, viande...) et les produits bios connaissent un bel engouement. A Pékin, la sécurité alimentaire demeure un thème omniprésent dans l'industrie agroalimentaire, un domaine en recherche de technologies et de collaborations avec des partenaires étrangers. A Shanghai, la politique de soutien à la consommation privée et le développement d'un marché domestique tourné davantage vers l'importation de produits étrangers de qualité induisent des changements favorables à nos exportateurs, notamment dans l'agroalimentaire.

Avec 1,4 milliard de consommateurs, la Chine offre toujours d'importantes opportunités aux entreprises actives dans le secteur de l'agroalimentaire. On observe une demande de plus en plus forte pour des produits alimentaires durables, sûrs et sains. Le développement croissant de l'e-commerce permet de diversifier les canaux de distribution de ces produits.

Le marché des équipements pour l'industrie agroalimentaire est en croissance constante. Les équipements de transformation des aliments représentent 60 % de ce marché, ceux pour les boissons, 22 %. La mise à niveau des installations de grandes entreprises et les nouvelles réglementations concernant la sécurité sanitaire des aliments obligent les entreprises à s'équiper de matériels et de technologies de qualité. Un marché amené à croître au cours des prochaines années.

TOURISME - UNE IMPORTANTE CROISSANTE

Le tourisme prend une importance croissante avec l'émergence d'une classe moyenne qui voyage de plus en plus. En 2017, les touristes chinois étaient plus de 598 millions dans le monde, avec des dépenses s'élevant à 262 milliards de dollars, soit 438 dollars par touriste. C'est donc également une opportunité à saisir.

TÉLÉCOMMUNICATIONS - BELLES OPPORTUNITÉS

Les télécommunications, qui fait partie des « sept secteurs stratégiques » retenus par le XIIe Plan quinquennal, bénéficie d'une enveloppe étatique de 733,5 milliards d'euros. L'ouverture accrue du secteur aux investissements étrangers au sein de la zone de libre-échange de Shanghai est porteur d'opportunités pour les entreprises. A Pékin et à Shanghai, l'internet fixe et mobile et les technologies dérivées sont en très forte croissance.

Les publicités et les paiements sont désormais possibles au départ d'applications. L'ambition technologique très forte de la Chine s'exprime, par exemple, au travers de la vocation de Shanghai à devenir une plateforme internationale en matière de R&D (dans le secteur pharma, notamment), mais aussi par l'appui officiel donné par les autorités chinoises au projet de collaboration technologique sino-belge incarné par le CBTC à Louvain-la-Neuve.

13^{ème} client de la Wallonie

En 2018, la Belgique a exporté pour 8,1 milliards d'euros de biens et services en Chine (en baisse de 3 %), pour 8,5 milliards des importations (en hausse de 9,7 %). En 2018, la Chine était le 7e client de la Belgique et son 8e fournisseur.

En 2018, La Chine était le 13e client de La Wallonie. Si les exportations wallonnes vers la Chine étaient en croissance quasi-constante en 2013-2017, les ventes ont été en recul de 32,8 %, en 2018 avec 462 millions d'euros.

En cause, un repli des livraisons de produits chimiques et pharmaceutiques et de produits métallurgiques. Les cinq premiers produits wallons exportés vers la Chine (représentant 81,2 % des exportations) sont machines et équipements (23,3 % du total pour un montant de 107,7 millions d'euros) ; pharma (18,7 % pour 86,1 millions d'euros) ; métaux communs et les ouvrages métalliques (17,3 % et 80,1 millions d'euros) ; agroalimentaire (10,4 % pour 47,9 millions d'euros).

En 2018, la Chine était le 10e fournisseur de la Wallonie. Quatre produits constituent les trois-quarts de nos importations : textile et habillement (226,9 millions d'euros - 34,2 %) ; machines et équipements (132,8 millions d'euros-20,1 %) ; optique, instruments de précision, horlogerie (93,5 millions d'euros - 14,1 %) ; chimie (50,8 millions d'euros - 7,7 %). A noter aussi deux produits traditionnels : jouets (26,0 millions d'euros - 3,9 %) et mobilier (25,6 millions d'euros -3,9%).

Si en 2017, les très bons résultats de nos exportations ont supprimé le déficit commercial de la Wallonie, ce résultat était dû à deux fortes commandes en pharma. En 2018, le déficit de la balance commerciale est de 200 millions d'euros.

Ces entreprises wallonnes qui font des affaires en Chine

VENYO - SON SIMULATEUR DE VOL FORME DES PILOTES CHINOIS

L'an dernier, Le simulateur de vol de Venyo a été approuvé et certifié pour former des pilotes chinois. Le simulateur de base fixe (FBS) haute-fidélité B737NG a réussi L'évaluation de CMC et a obtenu le certificat « FTD Level 5 », soit le niveau le plus élevé pour un appareil de formation sans mouvement. C'est la première fois qu'un simulateur de ta société de Gosselies reçoit l'approbation de la CMC en plus du niveau 2 de L'EASA FTD déjà atteint. Depuis lors, des sessions de formation avec des équipes chinoises sont Lancées sur ce simulateur installé dans les murs de SIM Aviation Group, son partenaire de lancement près de l'aéroport de Roissy. Pour Fabrice Cornet, CEO de Venyo, ce simulateur de base fixe est une solution au problème de la pénurie de pilotes car il est capable d'augmenter considérablement tes heures de formation sans pour autant faire exploser tes coûts. Grâce à cette nouvelle reconnaissance d'une approche innovante pour la formation des pilotes, la société peut se diriger vers de nouveaux marchés, dont la Chine.

POLLET - UN PARTENARIAT EN CHINE

A plus de 250 ans, l'entreprise tournaisienne Pollet, active dans la recherche, la fabrication et la commercialisation de produits de nettoyage professionnels, a une longue tradition d'innovation. Celle-ci lui permet d'ambitionner une augmentation de sa part à l'exportation qui s'élève aujourd'hui à 62 %. Non contente d'avoir pénétré de nouveaux marchés, elle noue un partenariat avec la Chine. Pollet, qui a utilisé le programme Explort de l'AWEX, ainsi que le support « Foires et salons à l'étranger » pour lancer son internationalisation, a remporté le Prix Tremplin - UE du Grand Prix Wallonie à l'Exportation. En Wallonie, l'innovation est un facteur important qui permet de favoriser les exportations des entreprises. Raison pour laquelle les activités de R&D sont soutenues et encouragées par la Région wallonne.

ECDC LOGISTICS - L'AWEX, LEVIER INDISPENSABLE

ECDC Logistics, qui a remporté l'an dernier le Logistics Project of the Year, s'est spécialisée dans l'importation de marchandises en provenance de Chine, essentiellement pour l'e-commerce. La société propose une solution « one-stop-shop » aux cross-borders chinois, soit un ensemble de solutions logistiques intégrées. Du dédouanement à la gestion des retours en passant par l'entreposage ou la distribution en Europe, les entreprises chinoises peuvent désormais confier toute leur logistique à un partenaire européen spécialisé. La spécificité d'ECDC Logistics tient à son expertise en matière d'e-logistique, mais aussi à la capacité du personnel, partiellement chinois, à répondre aux clients et à travailler sur leurs applications informatiques.

Pour Patrick Hollenfeltz, General Manager d'ECDC, l'AWEX est le levier indispensable des missions en Asie. « La connaissance du terrain et des marchés de la part des équipes sur place nous permet d'entrer dans le vif du sujet. L'AWEX a aussi été un acteur-clé dans nos démarches pour la création de l'entreprise.

Nous sommes également sensibles aux aides accordées pour réduire tes coûts des missions de prospection. Chaque année, début octobre, nous allons au CILF (China International Logistics Fair) à Shenzhen, en collaboration avec l'AWEX. J'ai été impressionné par la détermination et la force de frappe de l'AWEX à Shenzhen, de Michel Kempeneers à toute l'équipe sur place.

J'ai rencontré tant de personnes de bonne humeur, drôles, les relations avec nos clients chinois évoluent assez facilement et sont devenues amicales. Nos clients chinois sont souvent des trentenaires en jean baskets avec la mentalité des GAFAs, sortis de Chine pour voir le monde et parlant anglais. Avec le travail de l'AWEX en amont, cela facilite les choses ».

REALCO - SES PROCÉDÉS D'HYGIÈNE PRÉSENTS EN CHINE

Spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de solutions et de procédés d'hygiène à base d'enzymes, Realco réalise plus de 40 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, dont une partie vers des pays éloignés comme la Chine. Elle est devenue le leader mondial dans le domaine de l'hygiène et de la décontamination enzymatique ouvrant la voie à des solutions plus performantes et écologiques. La société de Louvain-la-Neuve va se donner les moyens pour accroître encore ses exportations en Europe, ainsi qu'en Asie, principalement en Chine, au Japon et en Corée du Sud. Le programme Explort est l'un des outils le plus utilisé par Realco. Depuis une douzaine d'années, une dizaine de stagiaires ont réalisé des missions de prospection pour l'entreprise et près de la moitié d'entre eux ont été engagés. La société sollicite également les CEC lors de missions de prospection, de salons internationaux ou pour des questions précises sur un marché.

ALSTOM - DES SYSTÈMES DE TRACTION POUR LA LIGNE 5 DU METRO DE CHENGDU

Alstom a remporté un contrat auprès de Chengdu Metro Corp. Ltd. pour la fourniture de systèmes de traction de 496 voitures de métro devant circuler sur la nouvelle ligne de métro, la 5, de la ville. Le contrat s'élève à environ 57 millions d'euros et la mise en service commerciale de la ligne est prévue pour la fin 2019. Dans le cadre de ce contrat, Alstom fournira son système de traction OptONIX, spécialement conçu et développé pour le marché chinois par le site Alstom à Charleroi. Ce système vise à améliorer la performance opérationnelle et à réduire les coûts du cycle de vie. Alstom, qui a fourni des systèmes de traction pour un total de 750 voitures de métro des lignes 3 et 4 de Chengdu par l'intermédiaire de sa coentreprise chinoise Satee, va franchir ta barre des 1 000 systèmes de traction commandés pour un total de 28 lignes. En effet, en 2017, Satee avait signé un accord de coopération avec le gouvernement populaire du district de Xinjin et avait ouvert une filiale à Chengdu, Catee, pour fabriquer les systèmes de traction destinés aux solutions de transport urbain.

VESALE PHARMA - SA GAMME PÉDIATRIQUE SUR LE MARCHÉ CHINOIS

Spécialisée dans la recherche, le développement clinique et galénique et la commercialisation de solutions probiotiques, Vésale Pharma a obtenu une autorisation de mise sur le marché de sa gamme pédiatrique en Chine.

Il s'agit du prolongement d'un contrat de partenariat et de distribution signé avec la firme chinoise Honz Pharma présente sur toute la Chine et principalement à Hainan, Beijing, Hebei et Shenyang. « Si trois ans se sont écoulés entre la signature du contrat et la mise sur le marché, cela correspond, en fait, au temps nécessaire à l'enregistrement des produits auprès des autorités chinoises, la CFDA, explique Jehan Liénart, CEO de Vésale Pharma. Le processus d'enregistrement de produits de santé est, en effet, long en Chine. On le savait depuis le début et notre investissement en temps et personnes fut important également durant cette période. L'autorisation reçue ouvre, grâce au partenariat avec Honz Pharma, un marché immense.

D'AUTRES ENTREPRISES AUSSI :

Ce+T, Cefaly, John Cockerill (ex-CM), EEM : Longines Masters à Hong-Kong, EGS3, GSK, Magemar, OAD (Optimal Aircraft Design), Orthodyne, Sonaca, UCB, Vandenbrouck SA...

APPROCHE DU MARCHÉ : LES BONS CONSEILS DE JUSTINE COLOGNESI

Mais comment ces entreprises, certaines petites, ont-elles réussi à pénétrer un marché aussi immense que la Chine ? Parce qu'elles ont tenu compte de ses spécificités (et aussi fait preuve de beaucoup de patience).

- *Langue* : « La plupart des Chinois comprennent l'anglais, mais ils préféreront en général tenir les réunions en chinois. Il est donc utile de prévoir un interprète, d'autant plus que celui-ci pourra non seulement aider à interpréter les codes linguistiques, mais également les codes culturels. Les efforts pour connaître le marché chinois, mais également la culture et même la langue sont toujours appréciés par les interlocuteurs chinois. Il peut donc être utile d'apprendre quelques mots de chinois, formules de politesse par exemple, avant de partir.
- *Ponctualité* : ' Même si les rendez-vous professionnels ne sont parfois confirmés qu'un ou deux jours à l'avance, il est très mal vu d'arriver en retard. Au vu du trafic à Pékin, il vaut donc mieux prendre ses précautions et prévoir d'arriver 15 minutes avant l'heure du rendez-vous.
- *Cartes de visite* : « Il faut également prévoir un grand nombre de cartes de visite, essentiellement pour faire du business en Chine. Celles-ci sont généralement échangées au début des réunions et se donnent à deux mains. Avoir des cartes de visite bilingue (anglais et chinois) est un plus. Outre les cartes de visite, les Chinois utilisent de plus en plus la messagerie WeChat pour entretenir leurs relations professionnelles. Il est donc judicieux de se créer un compte avant le départ et d'utiliser ce canal par la suite pour rester en contact avec les partenaires rencontrés.
- *VPN* : « On ne le répétera jamais assez, n'oubliez pas d'installer un VPN sur votre téléphone et ordinateur avant de partir en Chine, sans quoi de nombreux sites comme Gmail par exemple ne vous seront pas accessibles.

Classe-Export Magazine – Septembre-octobre 2019