

Avec Trump, la Chine revient au centre

Les tarifs douaniers décidés par Donald Trump poussent de nombreuses entreprises suisses à réévaluer leur stratégie vis-à-vis de l'Empire du Milieu. La Chine se pose en hyperpuissance technologique et cherche désormais à imposer un nouvel ordre énergétique mondial. Ralentissement de l'économie, durcissement du régime de Xi Jinping, ce marché immense pose de nouveaux défis. Mais ne pas s'y frotter pourrait s'avérer risqué.

Dossier réalisé par **Alain Jeannot**
Illustration **Ricardo Moreira**



Revanche

La Chine de Xi Jinping veut laver les humiliations subies depuis le XIX^e siècle et reconquérir sa place de numéro un. Faut-il pour autant renoncer à coopérer et à commercer avec elle?



Le rêve de Xi Jinping

Le président chinois ambitionne de ramener l'Empire du Milieu au «premier rang du monde». Les entreprises suisses, elles, pourraient bientôt profiter d'une modernisation de l'accord de libre-échange avec la Chine.



L'or

Le commerce entre la Suisse et la Chine a augmenté de plus de 70% depuis 2014. L'or constitue le plus gros des exportations suisses. En 2024, l'excédent était de 19,4 milliards de francs. Sans l'or, la Suisse enregistre un déficit de 997 millions de francs.

La pharma

Les exportations (hors or) étaient de 16,2 milliards de francs en 2024. Chimie et pharma représentent environ 45,2%, horlogerie, joaillerie et instruments de précision 28,8% et machines et électronique 16,2%.

Dans l'art de la guerre commerciale, Xi Jinping a montré jusqu'ici qu'il surpasse Donald Trump. Par exemple en utilisant l'arme des terres rares. C'est sûr, les Chinois ne céderont pas. Ils veulent dans le même temps renouer avec le reste du monde. Un signe fort passé inaperçu: depuis décembre dernier, les citoyens de 75 pays, dont la Suisse, peuvent entrer en Chine sans visa et pour une durée de trente jours. Impensable il y a peu.

Pour les entreprises helvétiques, soumises aux tarifs confiscatoires imposés par Trump, le marché chinois retrouve ainsi son attrait malgré le durcissement accru du régime de Pékin et une économie atone avec un taux de chômage des jeunes entre 14 et 60%, selon les estimations... et un taux de croissance officiel de 5,3% au premier semestre, tout de même. On sait aussi que la population diminue depuis 2022 et que la bombe à retardement de la politique de l'enfant unique reste difficile à désamorcer.

C'est l'une des raisons de l'offensive lancée par Xi Jinping qui défie

le rival américain sur son propre terrain: la suprématie technologique et l'IA destinée à booster la productivité et à accroître la surveillance de la population. L'économie chinoise va-t-elle dépasser celle des Etats-Unis en 2035, comme le Grand Timonier 2.0 l'a souvent répété? Rien n'est joué. Mais la capacité du gouvernement à se projeter vers l'avenir est sidérante. Bénéficiant de subventions massives, les secteurs industriels stratégiques sont conditionnés au rêve du président Xi Jinping qui veut ramener la Chine «au premier rang mondial», une place qu'elle occupait jusqu'au XIX^e siècle. En 1820, l'Empire du Milieu pesait 32% du PIB mondial, disent les historiens. Cette visée civilisationnelle représente-t-elle une menace pour la paix mondiale? Les tensions commerciales et la condamnation par Pékin des sanctions contre la Russie plombent en tout cas les relations sino-européennes. Durablement?

C'est dans ce contexte que la Suisse négocie une modernisation de l'accord de libre-échange signé en 2013 avec Pékin. De nouvelles rencontres ont eu lieu à Genève en juillet. Suspense. Plus compliquée à aborder, mais devenue l'un des creusets mondiaux de l'innovation et de la recherche scientifique, la Chine ne doit pas être sous-estimée. L'heure n'est pas à la complaisance, voire à la «sinolâtrie», mais à une appréhension réaliste d'une révolution restée longtemps sous les radars.

Suisse-Chine Des relations singulières

Le 75^e anniversaire

En 1950, la Confédération a été l'un des premiers pays européens à reconnaître la République populaire et à établir des relations diplomatiques avec Pékin. Le conseiller fédéral Ignazio Cassis s'est du reste rendu en Chine en avril dans le cadre de ce 75^e anniversaire.

La première joint-venture

En 1980, le groupe Schindler, fabricant d'ascenseurs, a été la première multinationale industrielle à signer un accord de partenariat avec une entreprise chinoise. Un symbole fort de la coopération économique entre les deux pays.

Un accord de libre-échange historique

Entré en vigueur en 2014, l'accord de libre-échange entre les deux pays, le premier à l'exception de celui signé entre l'Islande et l'Empire du Milieu, a entraîné un quasi-doublement des exportations de la Suisse vers la Chine en dix ans. Un anniversaire célébré par Guy Parmelin lors d'un voyage à Pékin l'été passé.

La modernisation de l'accord

Réduire encore les droits de douane, faciliter les investissements des entreprises suisses en Chine et intégrer des clauses relatives aux droits humains et à l'environnement: ce sont les trois objectifs des négociateurs suisses visant à moderniser l'accord signé en 2013. Des discussions ont eu lieu à Genève, début juillet.

Les obstacles à surmonter

Les négociations sont sous la haute surveillance de la gauche qui n'exclut pas le lancement de référendums si les droits humains et de l'environnement ne devaient pas être suffisamment pris en compte. Le nouveau train de sanctions de l'Union européenne contre Moscou et, indirectement, contre deux banques chinoises accusées de financer l'effort de guerre russe pose un autre dilemme. Si la Suisse s'aligne, le gouvernement chinois pourrait en prendre ombrage. Avec quels impacts sur les discussions commerciales? La question reste ouverte.



D'ici à 2030, Xi Jinping veut que la Chine soit à 70% autonome dans les technologies clés. Ici, lors d'une visite du Luoyang Bearing Group.

La Chine, championne de l'innovation et marché XXL

L'Empire du Milieu continue d'offrir un **potentiel de diversification immense**. La phase de folle croissance appartient au passé, mais le pays est désormais à la pointe dans toutes les technologies d'avenir.

La Chine est devenue, avec les Etats-Unis, l'un des premiers foyers d'obésité au monde – plus de 70 millions de cas. Il suffit de flâner dans les rues et les centres commerciaux pour le constater. Assez logiquement, cette épidémie s'accompagne d'une forte occurrence du diabète (environ 10% de la population). Pour Ypsomed, l'un des leaders mondiaux des dispositifs d'auto-injection pour des patients atteints de maladies chroniques, le marché chinois est devenu incontournable. Voilà pourquoi, en pleine période covid, les dirigeants de l'entreprise soleuroise, l'une des perles de la medtech helvétique, ont décidé d'y construire une usine ultramoderne à 150 millions de francs (*lire aussi en page 30*).

Le hic, c'est que ce marché en pleine croissance a également aiguisé l'appétit de la concurrence locale. «Il y a trois ans, nous n'avions connaissance d'aucun concurrent chinois. Aujourd'hui, il en existe plus d'une trentaine», explique Reto Felber, le directeur d'Ypsomed Manufacturing China. S'ajoute à cela une pression sur les prix de la part des autorités qui veulent faire bais-

ser les coûts de la santé. «Rétrospectivement, je me dis que nous aurions dû aller encore plus vite.»

La rapidité et une capacité d'innovation époustouflante qui tranche sur le stéréotype d'une Chine copieuse et bon marché... C'est l'un des constats, comme un fil rouge, de la mission économique du canton de Vaud organisée pour une vingtaine d'entrepreneurs en juin dernier. Conduit par la conseillère d'Etat Isabelle Moret, ce voyage d'une semaine, de Shanghai à Shenzhen, en passant par Changzhou et Nanjing, comprenait aussi Raphaël Conz, le chef du Service de la promotion de l'économie et de l'innovation (SPEI), et Patrick Barbey, le directeur d'Innovaud. Avec un double objectif: explorer les possibilités du marché chinois post-covid, mais aussi convaincre des entreprises chinoises de s'implanter dans le canton.

Le lancement surprise de DeepSeek, un concurrent de ChatGPT, a fait comprendre au monde entier qu'il fallait compter avec la Chine dans la révolution de l'intelligence artificielle. Pékin a depuis rendu publique une

stratégie qui montre l'ampleur des investissements prévus. Mais ces annonces ont parfois tendance à brouiller la compréhension de la profonde et multidimensionnelle évolution de l'économie chinoise. Dans la plupart des secteurs industriels, on est ainsi passé du «made in China» au «created in China». Avec quelles conséquences?

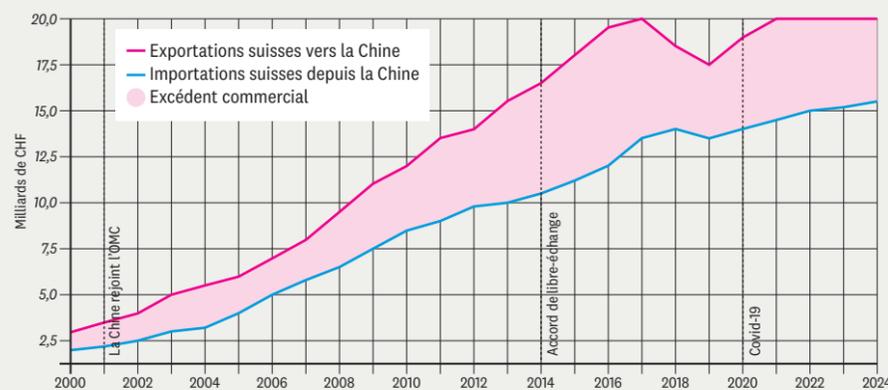
Jusqu'à la reprise en main brutale de tous les leviers du pouvoir par Xi Jinping en 2018, encore accentuée pendant la pandémie, le marché chinois a profité à de nombreuses entreprises suisses. La situation actuelle est désormais plus compliquée et varie selon les secteurs. Les facteurs géostratégiques, comme la question de Taïwan ou les relations entre la Chine et l'Europe, vont rester prépondérants. S'y risquer ou pas?

Actifs dans les cleantechs, l'intelligence artificielle, la robotique, la biotechnologie, mais aussi dans le décolletage pour l'horlogerie et le biomédical, le conseil juridique, les services informatiques ou les équipements pour l'agriculture, les dirigeants des entreprises participant à la mission économique du canton de Vaud constituaient un groupe pour le moins divers. Les uns débarquaient pour nouer des contacts concrets avec de potentiels partenaires, les autres pour un travail de reconnaissance ou de réflexion stratégique en immersion. Tous sont allés de surprise en surprise.

A Shanghai, la visite du groupe Envision, l'un des géants chinois des cleantechs, a provoqué un premier choc. A la suite de

Des échanges multipliés par six en 25 ans

En 2024, la Chine était le 3^e partenaire commercial de la Suisse, le 5^e sans l'or. Soit 5,6% de ses exportations



l'éclatement de la bulle immobilière, cette industrie offre désormais un relais de croissance vital. L'an passé, la Chine a installé sur son territoire plus de panneaux solaires et d'éoliennes que partout ailleurs dans le monde. Et c'est sans parler de ses exportations qui rendent la transition énergétique possible à l'échelle planétaire, mais qui, dans le même temps, mettent à genoux la concurrence européenne, asiatique ou américaine. Avec le géant BYD (Build Your Dream) et des dizaines d'autres marques automobiles encore peu connues à l'étranger, Envision s'impose comme un acteur prépondérant de la mobilité électrique. Une industrie qui ouvre d'ailleurs de nouveaux débouchés pour des sous-traitants hyper-pointus, comme la Suisse en compte à foison.

C'est ce qu'a bien compris une petite entreprise neuchâteloise, spécialiste du traitement de surface, qui collabore avec le groupe Envision. D'abord fabricant d'éoliennes et numéro deux mondial de ce marché, l'entreprise chinoise se positionne comme l'un des rares groupes à intégrer toute la chaîne de valeur de l'énergie propre: production, stockage, optimisation grâce à l'IA, distribution, hydrogène vert... Envision, fondé en 2007 par Lei Zhang,



La conseillère d'Etat Isabelle Moret lors d'une réception officielle à la mairie de Changzhou. Owen Yang, numéro deux de la division éoliennes du groupe Envision, en interview avec Alain Jeannet.



«Il y a trois ans, nous n'avions connaissance d'aucun concurrent chinois.»

Reto Felber Directeur d'Ypsomed Manufacturing China

un entrepreneur formé en Chine et aux Etats-Unis, a notamment racheté les activités de batteries du japonais AESC à Nissan, créé de gigantesques usines dans le nord de la France, en Angleterre et en Espagne, devenant du coup un acteur clé du stockage d'énergie et un fournisseur obligé des constructeurs automobiles. Prises toutes ensemble, les entreprises chinoises contrôlent 70% du marché mondial des batteries pour véhicules électriques.

Pour des raisons économiques, mais aussi géostratégiques, la Chine vise à instaurer un nouvel ordre énergétique mondial. Face aux Etats-Unis de Donald Trump, qui misent sur les énergies fossiles («Drill, Baby, drill...»), elle parie sur le nucléaire (une trentaine de centrales sont en construction) et les énergies renouvelables. Le groupe Envision entend jouer un rôle central dans cette croisade, on le comprend d'emblée. La mise en scène immersive de ses activités dans une enfilade de salles de projection en 3D signale cette ambition. Et une détermination affichée à résoudre les défis du climat grâce à la technologie. En héraut du capitalisme responsable, le CEO, Lei Zhang, participe d'ailleurs régulièrement au World Economic Forum et finance l'équipe de formule E Envision Racing et son pilote vedette, le Suisse Sébastien Buemi. Un bel exemple de soft power.

Cet engagement pour la transition éco-

logique se reflète dans les chiffres. Il est aussi immédiatement perceptible quand le visiteur débarque dans l'une des mégapoles chinoises. Ainsi l'auteur de ces lignes qui, lors d'un jogging au centre de Shanghai, réalise soudain que l'air semble presque pur et qu'il règne sur la ville un silence étrange malgré un trafic intense. Les véhicules à moteur thermique ont pratiquement disparu, remplacés par des voitures et des motos électriques... et des nuées de bicyclettes style Vélib'.

La Chine a également construit, à coups de centaines de milliards de renminbis, un réseau de trains à grande vitesse unique au monde et d'une ponctualité à rendre jaloux les CFF. Nous voilà donc assis dans un TGV pour Changzhou, à une heure à peine de Shanghai, où le groupe Bobst a inauguré une nouvelle usine en 2018. Cette ville de second rang, selon l'expression consacrée, compte tout de même 5,3 millions d'habitants et un centre à l'architecture futuriste révélatrice des sommes fabuleuses investies dans son développement économique. Le mètre carré y est moins cher qu'à Shanghai, Pékin ou Shenzhen et les autorités locales ne lésinent pas sur les conditions, notamment fiscales, faites aux entreprises qui s'y établissent. Il faut dire que les différents districts et provinces se livrent une concurrence acharnée pour attirer de nouveaux investisseurs. En bien des endroits, les infrastructures paraissent d'ailleurs surdimensionnées. Et l'on rencontre fréquemment sur son chemin des bâtiments commerciaux et de logements, non terminés, qui témoignent de l'éclatement de la bulle immobilière. Une situation qui permet aux entreprises étrangères de faire leur shopping et de s'implanter dans les régions où on leur propose les conditions les plus favorables.

Contrôlée à 100% par le groupe Bobst, la filiale Bobst Changzhou (BCL), active dans le secteur du packaging flexible et qui vend ses machines à l'industrie alimentaire et pharmaceutique, entre autres secteurs, investit aussi dans la recherche et le développement sur place, ce qui lui permet de coller aux besoins du marché local. «Nous faisons du «built in China for China», résume Steven Lu, le directeur de BCL. Quelque 40% des machines produites à Changzhou sont par ailleurs exportées, notamment dans d'autres pays d'Asie. Si le groupe Bobst est implanté en Chine depuis

1997 et jouit donc d'une solide expérience du marché, la communication avec le siège n'est pas toujours toute simple, croit-on comprendre. Le marché chinois a changé avec l'apparition de nouveaux concurrents, souvent moins chers, mais qui offrent une qualité en continuelle augmentation. Il faut donc s'adapter rapidement. Et comme le rapport au temps n'est pas toujours le même dans la région du delta du Yangtsé qu'au bord du Léman, on sent poindre un zeste de frustration chez les managers qui sont au front.

Cette compréhension fine du marché chinois vaut aussi pour des produits comme les matelas Elite, qui se sont implantés en Chine en pleine période covid. Après des débuts acrobatiques, l'entreprise vaudoise a dû rapidement corriger le tir, changer de management, de lieu d'exposition et de stratégie de distribution, pour réussir enfin son décollage. Toujours plus sensibles à leur bien-être et à la santé, beaucoup de Chinois aisés, dont le rapport au sommeil diffère de celui des Suisses, pourraient se révéler plus prompts à dépenser de 10000 à 15000 francs pour un lit premium plutôt que pour une montre de luxe – les marques horlogères haut de gamme n'ont de loin pas renoué avec les années fastes. Il faudra pourtant du temps et de gros efforts marketing pour imposer la marque sur la durée. Mais la nouvelle directrice d'Elite China, Sally Li, semble bien partie pour gagner ce pari. Le remplacement des managers expatriés s'est encore accéléré ces quatre ou cinq dernières années. Trouver LA ou LE responsable chinois(e) compétent(e) pour diriger les opérations, voilà la clé du succès, nous explique François Pugliese, le patron d'Elite, lors d'une présentation en visioconférence depuis la Suisse.

Mais revenons à la formidable percée chinoise en matière d'innovation. Elle ne s'est pas faite en un jour et pourtant rares sont les observateurs qui ont prédit l'ampleur du tsunami. La stratégie pour dominer le marché des voitures électriques remonte à de nombreuses années, quand les Chinois ont compris qu'ils ne parviendraient jamais à rivaliser avec les Japonais, les Européens, les Sud-Coréens et les Américains dans l'industrie automobile traditionnelle. La priorité donnée aux terres rares, dont la tech est si gourmande, date d'il y a plus de vingt ans. La Chine doit ce choix cardinal à Wen Jiabao, alors premier

Démonstration des robots de Direct Drive Tech, l'une des start-up du spectaculaire incubateur XBotPark, à Dongguan.



ministre, ingénieur géologue de formation, spécialiste... des terres rares.

Il ne faut toutefois pas chercher les percées scientifiques et techniques dans les seuls laboratoires des géants soutenus par l'Etat tels que Huawei, BYD, CATL, Baidu, Alibaba, Xiaomi... Elles bouillonnent aussi dans des incubateurs comme le Xbot-Park, fondé en 2014 à Dongguan, près de Shenzhen. Professeur de robotique et d'intelligence artificielle à la Hongkong University for Science and Technology, né en Chine, passé par les plus grandes universités américaines, Li Zexiang et deux de ses collègues ont imaginé un modèle de transfert de technologie d'une efficacité redoutable. Sur les 80 start-up incubées depuis

«Nous faisons du «built in China for China.»

Steven Lu Directeur de Bobst Changzhou

dix ans, 80% ont survécu et six d'entre elles sont devenues des licornes. Sa formule, le légendaire professeur a pu l'affiner comme mentor de Frank Wang, le fondateur de DJI, qui domine aujourd'hui plus de 70% du marché mondial des drones civils. Son idée de départ est simple: offrir aux start-up l'accès à des laboratoires de design, à des machines industrielles, à des lignes de production pilote, à des experts des chaînes d'approvisionnement ainsi qu'un accompagnement juridique et l'accès à un réseau d'investisseurs.

«Du premier croquis jusqu'à la production de masse», tel est le slogan de la maison. De manière générale, la Great Bay Area, qui passe pour la Silicon Valley chinoise, offre un écosystème unique pour tout ce qui touche au hardware dans la robotique, l'IA embarquée, les systèmes médicaux, l'IoT, l'agriculture 4.0... Vous voulez un prototype dans les vingt-quatre heures? Pas de problème, vous l'aurez. Les PME prêtes à faire le job pullulent dans la région. Pour les membres de la mission économique du canton de Vaud, une source d'étonnement, une de plus. Et ce constat plus général de l'un d'eux, lors du débriefing final du voyage: «Nous aurions besoin d'une véritable politique industrielle si nous ne voulons pas être largués. Les Chinois ont la conviction que c'est la technologie qui fait progresser la société et ils dessinent leur stratégie en conséquence.» L'allocation des ressources et les subventions aux champions nationaux par le gouvernement ne sont pas toujours optimales, comme en témoigne le carnage sur le marché des voitures électriques chinoises. Mais cette approche permet à l'Empire du Milieu de se positionner dans toutes les industries qui vont compter. Et comme les grands groupes entraînent avec eux les entreprises plus petites, nul doute qu'un nombre croissant de PME et de start-up chinoises vont s'aventurer à l'international. C'est ce que l'entrepreneur Nicolas Musy, le fondateur de Swiss Centers et directeur de la société de conseil China Integrated, appelle «le deuxième choc chinois».

Photos: SinOptic

Pour les sociétés suisses, l'agilité et la rapidité sont devenues indispensables

La concurrence des entreprises chinoises s'avère **toujours plus vive**. Pour les entreprises de medtech, par exemple, il est devenu presque nécessaire de produire localement.

Ypsomed

L'entreprise de medtech soleuroise vient d'inaugurer une usine à Changzhou.



Après l'Europe et avant les Etats-Unis, la Chine

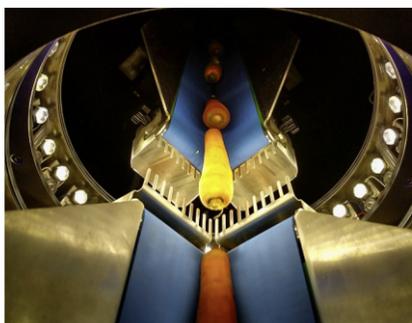
Reto Felber n'est pas peu fier de la nouvelle usine d'Ypsomed, inaugurée en juin, dans le parc industriel de Changzhou. La construction a été réalisée en un temps record. En tout cas, selon des normes suisses. L'accord pour un investissement de quelque 150 millions de francs a été signé en 2023. Deux ans plus tard, le manager biennois et ses équipes s'apprentent à terminer deux chaînes automatisées. Objectif: 100 millions de pièces par an.

La production des dispositifs d'auto-injection d'Ypsomed se fait ici dans une gigantesque salle blanche. Outre la sophistication des équipements eux-mêmes, les toits de l'usine sont couverts de panneaux solaires, l'eau de pluie est récupérée, recyclée... Sans oublier les espaces de travail et de repos aménagés pour un confort optimal.

Ypsomed accumule les certifications en matière environnementale et sociale. Pour Reto Felber, c'est essentiel s'il veut fidéliser ses 50 collaborateurs – ils seront à terme trois ou quatre fois plus. L'usine de Changzhou complète ainsi l'expansion internationale de l'entreprise soleuroise, dont le conseiller national PLR Simon Michel, vibrant pro-européen, est le CEO. Une deuxième usine en Allemagne et une d'implantation aux Etats-Unis font aussi partie de cette stratégie.

Visar Sorting

La PME vaudoise exporte déjà 90% de ses machines. Et maintenant la Chine?



Des trieurs de pommes de terre pour l'Empire du Milieu

Avec 95 millions de tonnes par an, la Chine est le premier producteur de pommes de terre au monde. En outre, avec près de 20 millions de tonnes et la moitié de la production globale, elle est aussi le numéro un de la carotte. Voilà pourquoi Daniel Pitton, cofondateur de Visar Sorting, se devait de participer à la mission organisée par le canton de Vaud.

Basée à Oppens, la PME fabrique des trieurs optiques hyper-rapides pour les carottes et les pommes de terre. Qualité, taille et forme... Grâce à l'IA, ce système fait mieux que les humains (jusqu'à 18 carottes triées à la seconde). Et comme la Chine enregistre une hausse des coûts de la main-d'œuvre, Daniel Pitton y voit un marché d'avenir.

En 2018, il a remis son exploitation pour se concentrer sur Visar Sorting. Cofondée dix ans plus tôt avec Olivier Kleynen, un ingénieur agronome belge, la PME compte une quarantaine d'employés. Quelque 300 machines ont été vendues et installées. Prix moyen: 200000 francs. Après ce premier voyage en Chine, Daniel Pitton prévoit d'y retourner rapidement. Mais pas question d'y déplacer sa production. Pour les montres haut de gamme comme pour les trieurs de légumes, le «Swiss made» fait toute la différence.

BE WTR

La scale-up vaudoise a créé une joint-venture avec l'entreprise chinoise Intretech. Un mariage parfait.



De l'importance de trouver le bon partenaire

Mike Hecker a donné la priorité à la Chine sur les Etats-Unis. Le marché chinois est mûr pour le système BE WTR de filtration, de gazéification et de réfrigération de l'eau locale, nous explique le fondateur et CEO de la scale-up vaudoise. Mais c'est aussi parce qu'il a trouvé avec Linden Lin, le président du groupe Intretech, le partenaire parfait: «Une personne magnifique qui partage les mêmes valeurs que moi.» Déjà sous-traitant pour de grands noms de l'électroménager et de l'informatique, l'entreprise basée à Xiamen et cotée à Shenzhen a d'ailleurs racheté le bureau d'ingénieurs Sdataway, à Châtel-Saint-Denis.

Pour BE WTR, elle fabrique aussi une proportion croissante de ses robots embouteilleurs. Car la scale-up lausannoise combine deux business: les appareils branchés au robinet chez les particuliers et dans les restaurants. Pour fournir les grands hôtels et les entreprises en eau locale, mais déjà conditionnée, BE WTR développe des micro-usines d'embouteillage d'une surface de 50 à 200 m². Les bouteilles, en verre, sont ainsi réutilisées jusqu'à 300 fois. Un modèle d'économie circulaire et hyper-décentralisée. Après l'usine test de Xiamen, BE WTR en a inauguré une autre à Pékin début août. Et ce n'est qu'un début.

Les bâtisseurs de ponts

Fondée il y a 25 ans, **Swiss Centers** a aidé plus de 450 sociétés helvétiques à entrer sur le marché chinois. L'organisation basée à Neuchâtel publie aussi une précieuse «China Survey». Son CEO, Zhen Xiao, et son fondateur, Nicolas Musy, analysent les opportunités et les complexités de l'ère post-covid.



SinOptic

Créé en 1998 par Gérard Bérout, l'un des meilleurs experts de la Chine en Suisse, le site SinOptic est une source d'information irremplaçable sur l'évolution des relations entre les pays, notamment. Mandaté par le gouvernement vaudois dès 2005, il a été l'une des chevilles ouvrières du jumelage du canton avec la province du Jiangsu, l'une des deux régions économiques les plus dynamiques de Chine.

On peut difficilement ne pas s'intéresser à la Chine si l'on est actif, comme beaucoup de PME suisses, dans un domaine de niche à forte valeur ajoutée. Mais faire le pas sans être accompagné reste un exercice à haut risque. C'est la conviction de Zhen Xiao, le CEO de Swiss Centers. Voilà pourquoi, avec son équipe d'une douzaine de personnes, il assiste les entreprises dans leur recherche des bons collaborateurs et d'espaces de bureaux, leur offre des services d'import-export, les aide à comprendre les besoins particuliers des consommateurs chinois. Et les règles parfois difficiles à décrypter des administrations locales, régionales, nationales.

Fondée par l'entrepreneur fribourgeois Nicolas Musy, l'organisation Swiss Centers a ouvert son premier bureau à Shanghai il y a 25 ans. A ce jour, l'entreprise dispose de quatre centres en Chine: deux à Shanghai, un à Tianjin (si-



Zhen Xiao est le CEO de Swiss Centers, organisateur avec SinOptic de la mission économique du canton de Vaud.

tuée à 120 kilomètres de Pékin) et un à Changzhou, inauguré en 2024.

Zhen Xiao, lui, pendule entre la Suisse (le siège de Swiss Centers Group se trouve à Neuchâtel) et la Chine. Et s'il nous accueille au quartier général de l'organisation à Wai Gao Qiao, à Shanghai, c'est pour broser un large panorama économique et nous faire rencontrer les responsables locaux de plusieurs entreprises suisses. Sur le mur du hall d'entrée, on voit d'ailleurs alignés les logos de PME suisses, mais aussi de grandes entreprises comme Georg Fischer, Swatch Group, Sika, Migros Industries.

Cet ingénieur de 47 ans est né à Wuhan. Alors même qu'il a été admis dans une université en Chine, il décroche une bourse pour des études d'ingénieur à la Nanyang Technological University de Singapour. Le voilà donc, à 18 ans, qui quitte son pays et sa famille. Son diplôme en poche, il va trouver son premier emploi dans une start-up... schwytoise, avant de venir compléter son cursus à l'EPFL. Sous l'égide de Martin Vetterli, alors vice-président et futur président de la haute école lausannoise, il développe les relations universitaires avec la Chine et fait ses premières armes de bâtisseur de ponts entre son pays d'accueil et son pays d'origine. En 2010, peu tenté par une carrière purement académique, il prend la tête de Swiss Centers.

Entré en vigueur en 2014, l'accord de libre-échange entre la Suisse et la Chine va booster le commerce entre les deux pays. Zhen Xiao et l'équipe de Swiss Centers sont en première ligne pour aider les entreprises à profiter des nouvelles opportunités qui s'ouvrent. Le covid met un terme brutal à cette période de folle croissance – un choc pour de nombreuses entreprises, notamment

Les nouveaux défis et les facteurs de succès

Les attentes des entreprises suisses en matière de croissance des ventes, des bénéfices et des investissements ont diminué depuis la reprise des affaires post-covid. C'est le résultat de la dernière étude «Swiss Business in China» publiée fin 2024. Les auteurs n'ont pas connaissance de sociétés ayant fermé leurs opérations en Chine, mais plusieurs entreprises sans présence locale ont renoncé à y exporter.

LA CONCURRENCE DES ENTREPRISES CHINOISES

Les entreprises chinoises privées sont considérées comme les plus dangereuses sur le marché intérieur. Suivent les concurrents étrangers et, loin derrière, les groupes en mains étatiques. Les avantages des sociétés chinoises? La connaissance de leurs marques par les consommateurs, la qualité de leurs produits

et de leur technologie. Le facteur prix n'arrive qu'en cinquième position.

LE RALENTISSEMENT DE L'ÉCONOMIE

Une consommation domestique en berne et une production industrielle excédentaire sont les ressorts de cette concurrence brutale. Et même si une hausse des coûts de la main-d'œuvre reste un facteur de préoccupation, il est en recul.

LES PRESSIONS POUR PRODUIRE LOCALEMENT

Les autorités veulent contraindre les entreprises étrangères à produire et à innover sur place. Elles visent la création d'emplois, mais aussi un transfert de savoir-faire qui renforce l'autonomie technologique du pays et permet une baisse des prix.

pour plusieurs marques horlogères devenues hyper-dépendantes du marché chinois. «Jusqu'en 2020, nous ne savions pas où donner de la tête, explique Zhen Xiao. Nous organisons alors en moyenne 20 à 30 missions économiques par an. Ces trois dernières années, l'intérêt pour le marché chinois ne s'est que très progressivement réveillé.» Le voyage organisé pour le canton de Vaud ou la délégation d'entrepreneurs neuchâtelois menée par le chef de l'Economie du canton, le printemps dernier, témoignent de cette reprise des relations encore embryonnaire.

En collaboration avec l'Université de Saint-Gall, Swiss Centers publie aussi chaque année «The Swiss Business in China Survey». Une étude précieuse mesurant notamment l'indice de confiance des entreprises helvétiques actives en Chine. Le dernier rapport met en exergue un fort clivage d'opinions entre les managers basés en Chine et les dirigeants du siège des entreprises en Suisse. Rien d'étonnant: les années covid et le durcissement du régime de Xi Jinping ont rendu la situation plus difficile à appréhender. Près de deux tiers des expatriés ont quitté le pays. Si le cadre légal en matière de propriété intellectuelle s'est amélioré, le gouvernement a introduit de nouvelles législations, comme celle sur la protection des données. «Tout est devenu plus compliqué», observe Nicolas Musy, également patron de la société de conseil China Integrated, qui explique cette évolution par l'état de l'économie. Touchée de plein fouet par la crise immobilière, la classe moyenne n'a pas retrouvé confiance, malgré un PIB en hausse de 5,3%, selon les sources officielles. Mais rien n'y fait. De belles opportunités de business demeurent pourtant, au cas par cas, selon les secteurs dans lesquels les entreprises sont actives, estime Zhen Xiao et Nicolas Musy. Et même si la croissance ralentissait encore, la Chine reste attractive en raison de la simple taille de son marché.

Le symbole de l'hyperpuissance numérique

Mis sous pression par le gouvernement américain en 2019, le géant **Huawei** a rebondi et se positionne aussi comme un leader des énergies renouvelables, des systèmes de conduite autonome et des villes dites intelligentes. Visite d'une entreprise où se dessine notre avenir numérique.

On parle volontiers de la Chine comme de «l'atelier du monde». Et l'on visualise dès lors des bataillons de petites mains trimant pour des salaires de misère. S'il est un lieu qui fait mentir ce cliché, c'est bien la production de smartphones de Huawei Technologies à Dongguan, près de Shenzhen. Nous voilà derrière une vitre (et interdits d'appareil photo), pour une visite exceptionnelle, invités à découvrir l'une des usines presque intégralement automatisées du groupe. Suivez le guide.

Sur chacune des 12 lignes de production de 150 mètres de long, des robots, la plupart de marque ABB, et quelques rares humains achèvent l'assemblage d'un smartphone toutes les 26 secondes. Et ce n'est qu'une halle de production parmi des dizaines d'autres. On apprend dans la foulée que, selon l'International Federation of Robotics, la Chine a installé près de 300 000 robots en 2023, plus qu'aucune autre nation industrielle.

MIS SUR UNE LISTE NOIRE

Cette visite permet aussi de mieux comprendre comment Huawei a rebondi après avoir été mis en 2019 sur une liste noire du gouvernement américain et interdit d'utilisation des services mobiles de Google tournant sur Android. Un coup dur provoquant une brutale chute des ventes de smartphones. En lançant HarmonyOS, son propre système d'exploitation, le fabricant chinois a regagné le terrain perdu. Quelque 46 millions de smartphones sont sortis de ses usines en 2024, selon les estimations de la société Canalys. Et son chiffre d'affaires total est passé à 118 milliards de dollars. Une augmentation de 22,4% après la baisse record de 30% en 2021. Ce qui ne tue pas rend plus fort, dit l'adage.

Autre accomplissement, à fort contenu symbolique, le lancement fin 2024 du Huawei Mate XT, un smartphone triple écran pliant offrant donc un confort de

lecture unique. Un bijou à la finition soignée vendu... 2800 dollars. Le premier au monde et la preuve que Huawei se profile dans le haut de gamme et bataille ferme pour son autonomie technologique.

Les politiques restrictives des Etats-Unis envers la Chine ont donc paradoxalement incité les entreprises à accélérer encore leurs efforts d'innovation. Les oukases de Trump, et les incertitudes qui en découlent, pavent le chemin des fabricants chinois. Ils retrouvent ainsi grâce aux yeux d'acheteurs étrangers réticents à se fournir auprès d'entreprises soupçonnées d'espionnage au profit de Pékin.

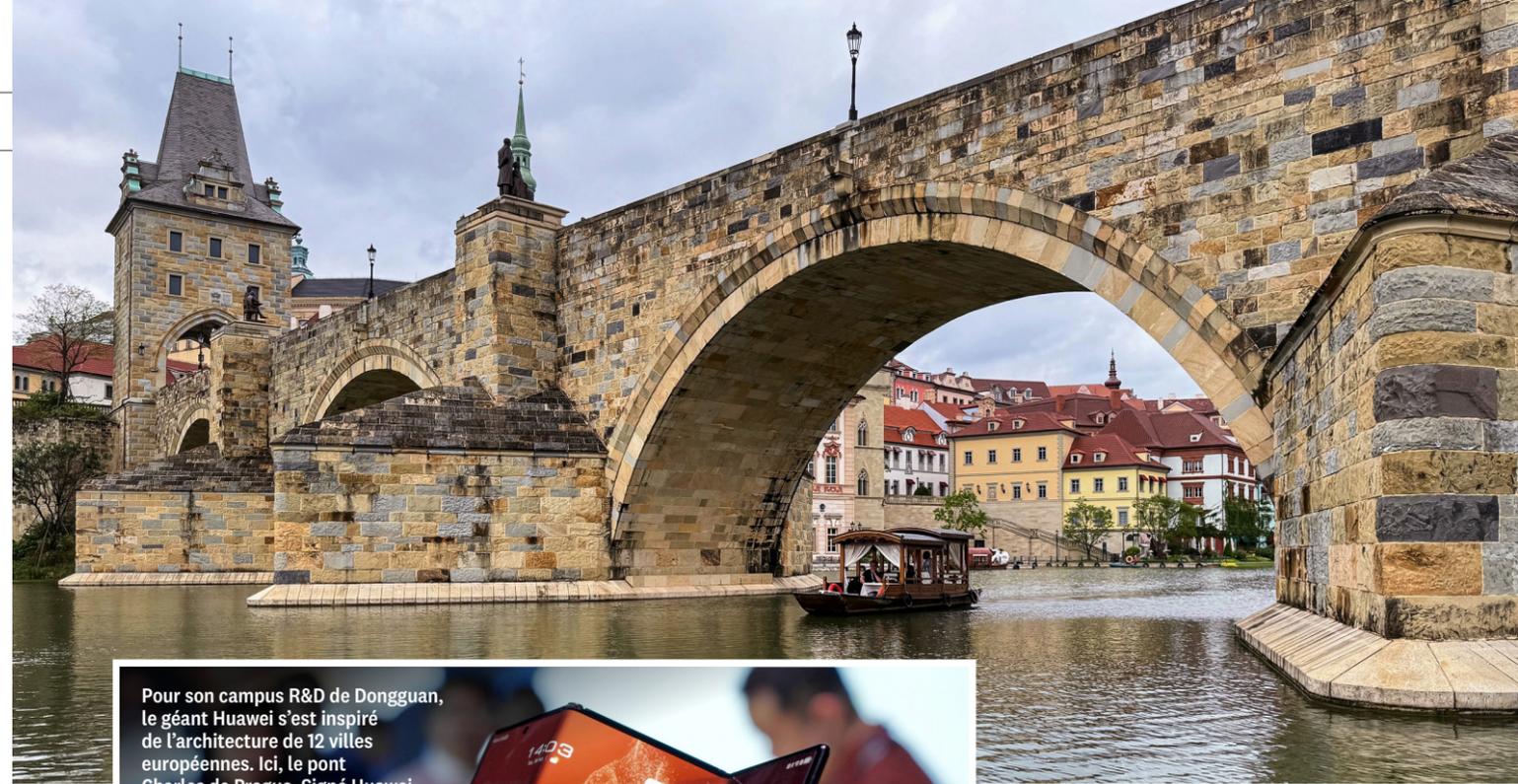
Il faut dire que le groupe Huawei et son patron fondateur, Ren Zhengfei, ne lésinent pas sur les efforts de recherche et développement. Plus de la moitié des 208 000 collaborateurs du groupe travaillent dans ce secteur. La visite se poursuit d'ailleurs non loin de là, au campus Huawei Ox Horn, qui rassemble plus de 25 000 d'entre eux dans un environnement qui laisse pantois.

Non, ce n'est pas un parc d'attractions à la Disney, même si ce décor surréaliste peut en donner l'impression. Les bâtiments, qui abritent laboratoires et bureaux, reproduisent en effet des quartiers ou des bâtiments de plusieurs villes européennes: Heidelberg, Vérone, Bruges, Prague, Paris, Grenade... et Fribourg. Un petit train élec-

«Le vrai enjeu, c'est notre système d'éducation et le développement des talents.»

Ren Zhengfei Fondateur et CEO de Huawei

trique inspiré de celui de la Jungfrau relie sur 7,2 km les 12 zones du campus. L'intention de Ren Zhengfei: offrir à ses collaborateurs un environnement stimulant la créativité. Manifester son admiration pour l'Europe des grandes découvertes scienti-



Pour son campus R&D de Dongguan, le géant Huawei s'est inspiré de l'architecture de 12 villes européennes. Ici, le pont Charles de Prague. Signé Huawei, le smartphone triple écran pliable, le seul sur le marché.



ques du XIX^e siècle. Et faire passer le message que Huawei se positionne comme un acteur mondial de l'hyperpuissance numérique de la Chine au XXI^e siècle.

RETARD DANS LES CHIPS POUR L'IA

Le même Ren Zhengfei donnait récemment une interview publiée en une du *Quotidien du Peuple*. Un fait assez rare pour être souligné. Son message est simple: dans la technologie des chips pour l'IA, la Chine et Huawei Technologies, en tête, ont certes une génération de retard sur les Nvidia ou AMD. Mais pas pour longtemps. D'ailleurs, l'intelligence artificielle est aussi fondée sur les mathématiques et les algorithmes les plus sophistiqués. «Le vrai enjeu, concluait-il, c'est notre système d'éducation et le développement des talents.» Et de souligner l'importance de la recherche fondamentale pour soutenir le progrès dans l'industrie, l'agriculture, la santé... Sur les 25 milliards de dollars investis chaque année par Huawei en R&D, un tiers y est consacré. En Chine et à l'étranger.

Ce message est rendu plus concret dans un showroom spectaculaire où notre guide nous explique la stratégie de Huawei Technologies, graphiques et illustrations projetées sur des écrans géants à l'appui. Le groupe conçoit et installe les infrastructures des villes intelligentes, elle rend opérationnel ce qu'on appelle «l'hôpital intelligent»... Le géant est aussi un acteur majeur du développement des véhicules autonomes, non pas en tant que constructeur, mais comme fournisseur de capteurs, de caméras, de puces et de logiciels d'aide à la conduite.

Le groupe fournit des onduleurs pour panneaux solaires, dont il est le premier producteur mondial, des systèmes de stockage d'électricité et des logiciels de gestion énergétique. Devenir un acteur incontournable de la transition en pilotant les flux d'énergie comme des données numériques, voilà l'idée. Emerge alors la vision d'un monde intégralement connecté dans lequel la sécurité et la protection des données s'imposent comme un enjeu

crucial. Aux prétendues back doors installées dans les équipements Huawei, ses dirigeants opposent un langage clair: «Si nous avons triché, résume Chengdong Wang, le président responsable de la communication, nous serions morts depuis longtemps.» Le groupe est régi, en matière de sécurité informatique, par une gouvernance très structurée, avec 170 avocats actifs dans 150 pays pour un respect intégral des différentes lois nationales. A Bruxelles, le groupe a créé son European Cyber Security Transparency Center. Et dit investir 5% de son budget R&D dans la sécurité informatique. Des explications qui trouvent un écho chez le groupe d'entrepreneurs de la mission économique vaudoise. «Les fabricants américains ne peuvent plus prétendre à une fiabilité et à une sécurité supérieures à celles de leurs concurrents, notamment chinois, souligne l'un d'eux. Dans ces conditions, pourquoi se priver de matériel et de services au moins aussi performants, mais accessibles à des prix inférieurs de 30 à 50%?» C'est le choix effectué par plus d'un opérateur télécoms en Suisse. Plusieurs énergéticiens ont aussi recours aux équipements Huawei dans le domaine des renouvelables. Et l'une des régions fédérales fait confiance au groupe chinois pour ses services de cloud computing. Présent à Berne depuis 2008, Huawei Technologies emploie 400 collaborateurs dans le pays. Deux de ses 29 centres de recherche européens se trouvent à l'EPFL et à l'EPFZ. Un ancrage solide mais peu connu en sol helvétique.