

EXPORT I Pour viser la Chine, passez par Hongkong

Dix ans après sa rétrocession, l'ancien territoire britannique est devenu l'un des piliers économiques de la Chine. Les derniers accords économiques signés avec Pékin en font une porte d'entrée idéale pour les PME, qui veulent se déployer en Asie.

Une destination prisée

➤ **650 entreprises** d'origine française sont référencées à la CCI de Hongkong. Le nombre total sur place est environ cinq fois supérieur.

➤ **100 Français s'installent chaque mois** sur l'ancien territoire britannique. La communauté hexagonale avoisine les 11 000 personnes.

➤ **Les 7 millions d'habitants** du territoire bénéficient d'un PIB par tête supérieur à 30 000 dollars par an (comme en France). Chaque année, 28 millions de touristes y séjournent, dont 60 % de ressortissants chinois, plutôt dépensiers !

Le calme qui règne dans les locaux élégants de la chambre de commerce et d'industrie française de Hongkong est trompeur. A l'image des rues bouillonnantes de Central, le quartier d'affaires situé au cœur de l'ancienne île britannique, l'organisme est en fait un lieu d'intense activité. Point d'ancrage des sociétés tricolores, il s'efforce d'aider les arrivants sur le territoire. Six cent cinquante entreprises sont référencées à la chambre. Mais leur nombre total est sans doute quatre à cinq fois supérieur. Leurs activités ? Banque, luxe et infrastructures pour les grandes entreprises. Agroalimentaire, mode, trading ou software pour les plus petites. Le groupe de mode Agnès B, implanté sur l'île depuis 1995, s'y est déployé avec succès. L'enseigne a ouvert plusieurs magasins et s'est diversifiée dans l'agroalimentaire et les fleurs. « Hongkong n'est pas un eldorado, prévient Maryse Kraatz, la directrice générale de la chambre de commerce française, mais c'est une vraie porte d'entrée vers la Chine. » Selon le principe édicté par Pékin depuis la rétrocession (« un pays, deux systèmes »), Hongkong bénéficie d'une législation

basée sur la loi anglaise et d'un accès privilégié au monde des affaires chinois. Un statut renforcé par les derniers accords économiques signés entre le continent chinois et la région administrative spéciale de Hongkong. Voici les clés pour en profiter.

1 OUVRIR SA SOCIÉTÉ

Installé à Hongkong depuis plusieurs années, l'avocat Eric-Jean Thomas aide les entreprises françaises à réussir leur implantation. « Les avantages sont réels. Le droit est proche du nôtre, le système bancaire moderne et la fiscalité basse », explique-t-il. Dix jours suffisent pour immatriculer une entreprise. Il n'y a ni seuil minimum pour le capital ni charge sociale. L'impôt sur les sociétés s'élève à 16,5 %. Attention toutefois aux démarches d'ouverture du compte bancaire ! Le durcissement des contrôles des échanges financiers voulu par le gouvernement hongkongais pour prouver sa transparence a ralenti la procédure. Pour se rapprocher de ses clients asiatiques, DDS, un éditeur de logiciels pour la logistique et le commerce international, a ouvert en 2007 deux

structures : une filiale sur l'île et un bureau de représentation à Shanghai. « Nous déployons sur la Chine des démarches commerciales et nous signons le contrat avec la filiale hongkongaise, où la protection de la propriété intellectuelle est garantie », explique Jérôme Bour, le président. L'île dispose aussi d'un centre de médiation, le Hongkong International Arbitration Center, qui résout les conflits économiques entre contractants (copie, défaut de paiement, qualité). Une mission d'autant plus importante que Hongkong a longtemps pâti de sa réputation de contrefacteur. Depuis 2005, la région a fait de gros efforts et multiplié les interventions auprès des contrevenants, notamment dans la high-tech. La monnaie est l'autre point fort de la zone. A la différence du yuan chinois (RMB), le Hongkong dollar est convertible. « Les sociétés peuvent avoir un compte en RMB et n'ont pas besoin de demander d'autorisation pour convertir comme c'est le cas sur le continent », souligne l'avocat Eric-Jean Thomas. Reste que, comme en Chine, « l'une des difficultés du business local tient aux difficultés à se faire payer », complète l'avocat.

DES ACCORDS ÉCONOMIQUES FACILITENT LES INVESTISSEMENTS

Plusieurs accords signés entre la Chine et Hongkong facilitent les investissements. L'un en 2006 permet de réduire les taux d'imposition sur les revenus directs et indirects générés par des investissements effectués sur le continent depuis Hongkong. L'autre (Trade Processing Agreement) à la fin 2004, permet aux sociétés hongkongaises d'exporter vers la Chine leurs machines et équipements de production sans taxe ni impôt. La réexportation de la production finale est elle aussi libre de droit. Une mesure, qui évite d'éventuels conflits avec l'administration chinoise.

2 DÉMARRER SON ACTIVITÉ

« Beaucoup d'entreprises qui se sont lancées en Chine ont fait faillite car les règles y sont d'une grande complexité », juge Matthieu Lefort, le directeur de la mission économique locale. S'installer à Hongkong permet



UNE TÊTE DE PONT CHOISIE PAR LED-UP

Amine Belkadi ne regrette pas d'avoir implanté à Hongkong sa société Led-up, spécialisée dans la conception et la fabrication d'éclairages à base de leds. Un an après sa création, elle représente un tiers de l'activité de son groupe.

Au départ, Amine Belkadi pensait s'implanter à Shenzhen. Aujourd'hui pourtant, Led-up, la société qu'il a fondée est 100 % hongkongaise. Et ce jeune PDG, déjà à la tête de Norami Technologies, spécialisée dans l'enseigne lumineuse à base de diodes électroluminescentes (leds), à Amiens (Picardie), ne regrette pas son choix. Un an après sa création, Led-up, dédiée à la conception et la fabrication d'éclairages à base de leds, représente un tiers de l'activité du groupe, soit 600 000 euros. « Ici,

le tissu économique est plus dense qu'en Chine, explique le dirigeant. Le bouche à oreille se fait très vite. Cette implantation nous permet de nous rapprocher de nos fabricants chinois : nous pouvons vérifier la conformité des produits que nous importons pour notre usine picarde et nos clients français. Les bénéfices fonctionnent aussi dans l'autre sens. Notre déploiement ici devrait nous permettre de développer nos équipes de conception en France ! », espère-t-il. ■

de bénéficier d'un encadrement efficace. Parmi les structures disponibles, la CCI. L'organisme propose une gamme de services allant de la mise à disposition d'espaces de travail dans ses locaux, à la prospection de partenaires chinois. Le coût (environ 1000 euros par jour) varie selon les prestations. Led-up, la société d'éclairage à base de diodes électroluminescentes d'Amine Belkadi, a profité des bureaux loués par la CCI, avant d'ouvrir ses bureaux. Une solution « économiquement intéressante vu la cherté des loyers », confirme Jérôme

Bour. L'autre intermédiaire incontournable est le Hongkong Trade Development Council (HKTDC). Sa mission : « Aider les PME étrangères dans le développement d'une stratégie commerciale pour réussir en Chine et en Asie. » L'officine a onze bureaux dans l'ex-empire du Milieu et met à disposition une base de données qualifiée rassemblant 100 000 entreprises de Hongkong, de Chine et de la région. C'est par son intermédiaire que l'agence de design industriel Axena a noué ses premiers contacts en Asie. « Le HKTDC avait ciblé notre activité

en fonction des besoins d'entreprises locales et avait organisé les rendez-vous », raconte Nicolas Blondel, le patron. Depuis 2005, l'agence a triplé son chiffre d'affaires sur place. Le HKTDC propose aussi un service de « business matching » pour faciliter les échanges entre sociétés locales et étrangères : recherche de partenaires, traduction, accompagnement aux rendez-vous ou en Chine...

3 L'UTILISER COMME BASE ARRIÈRE

Avec 1100 kilomètres carrés contre 9,5 millions pour la Chine, l'exterritoire britannique est certes petit. Mais, à 32 kilomètres au nord s'étend Shenzhen. Et à 130 au nord-ouest, Guandzhou. Deux des plus grandes mégapoles industrielles chinoises. « 70 % des usines de la Chine du Sud appartiennent aux Hongkongais », rappelle Maryse Kraatz. D'ailleurs, « entre 1997 et 2007, les échanges commerciaux entre l'île et le continent ont augmenté de 300 % », précise Eric-Jean Thomas. Une aubaine pour les sociétés étrangères.

« Se prévaloir d'une expérience dans leur pays est un critère capital pour séduire les entreprises chinoises », explique Christophe Renaud, le directeur commercial de l'entité hongkongaise de Mexel Industries. La société assure, grâce à son produit phare, le Mexel 432, le traitement de 60 % des réseaux de refroidissement urbains de Hongkong. L'obtention, en décembre, d'un contrat avec un fournisseur d'électricité local pour le traitement des eaux de sa centrale électrique, a toutes les chances de faire tâche d'huile. « Ce client a plusieurs joint-ventures en Chine. Certaines ont des centrales nucléaires dans le sud. Notre contrat avec l'entité hongkongaise nous ouvre leurs portes », estime Christophe Renaud. Même approche pour Axena. « Les principales entreprises du Guandong, la province située au nord du territoire, ont toutes un bureau ici, explique Nicolas Blondel. La prospection est plus facile. Sur une semaine vous pouvez cumuler une quinzaine de rendez-vous. » Un avantage de Hongkong contre lequel la Chine aura toujours du mal à lutter ! ■

DE HONGKONG, MARION DEYE

PASCAL GUITTEY « L'USINE NOUVELLE »