



Bart Horsten

## Business avec la Chine : Engagement et audace requis

Depuis le milieu de l'année 2020, l'économie chinoise signe une reprise spectaculaire, loin devant les pays « démocratiques ». En tant qu'entrepreneurs belges, devons-nous passer à la vitesse supérieure durant cette année marquée par le changement ou nous concentrer davantage sur notre marché national ?

**Q**ue vous le vouliez ou non, la Chine croise toujours votre chemin d'une manière ou d'une autre : en tant que consommateur de produits « made in China », fournisseur potentiel de pièces ou produits finis pour votre entreprise, concurrent, exportateur, et parfois même repeneur de votre entreprise. Notre petit pays se doit de s'ouvrir à des perspectives internationales.

En février 2021, la Chine est devenue le premier partenaire commercial de l'Europe, devant les États-Unis. Elle est aussi l'un des principaux partenaires commerciaux de la Belgique en dehors de l'UE. La crise liée au coronavirus a certes entraîné une augmentation de la demande d'équipements médicaux, mais cela ne représente qu'une partie de l'explication.

Faire des affaires avec la Chine reste un défi pour de nombreuses entreprises belges. En raison de l'affirmation croissante de la Chine et de sa puissance technologique, la Belgique craint également de plus en plus que ce pays constitue une menace pour l'Occident. Les évolutions géopolitiques actuelles et l'impossibilité de se rendre en Chine contribuent à ce sentiment de « déconnexion » du pays.

Cela ne doit toutefois pas nous inciter à suspendre toute relation avec la Chine. Au contraire, cette « année du changement » représente l'occasion idéale d'envisager une nouvelle phase de collaboration avec la Chine.

Une approche proactive constitue la meilleure stratégie pour les entreprises belges. Même



“ Une approche proactive constitue la meilleure stratégie pour les entreprises belges. ”

si ce n'est pas très clair à première vue, la Chine cherche en permanence à acquérir des technologies et produits occidentaux de haute qualité. Cela offre des perspectives aux entreprises belges qui sont traditionnellement spécialisées dans les produits et technologies de niche. Nous ne devons pas être naïfs et nous appuyer sur nos forces.

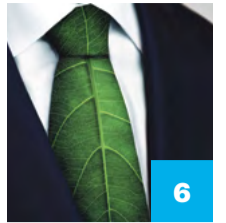
Grâce à mon activité quotidienne de conseiller Chine, je vois d'ailleurs quelques aspects positifs à cette situation exceptionnelle. Alors que par le passé, de nombreux entrepreneurs achetaient souvent à la va-vite un billet pour la Chine et s'engageaient avec le premier partenaire chinois venu, ils sont aujourd'hui obligés de bien s'informer et demander l'aide des bureaux d'exportation régionaux belges en Chine pour étudier le potentiel du marché.

Sans oublier que le choix du partenaire chinois et les différences culturelles ou problèmes de communication ne sont pas les principales causes d'échec des projets en Chine. Le problème est souvent dû au fait que les entreprises belges elles-mêmes ne persévèrent pas assez et ne suivent pas correctement les projets chinois. Autrement dit, un engagement suffisant et une bonne dose d'audace sont indispensables pour rencontrer le succès. C'est ce que j'aimerais voir davantage chez les entrepreneurs belges.

Par **Bart Horsten**,  
Managing Director,  
Horsten International BV



4



6



10



19

### CONTENU.

- 4 Techno, à tous les niveaux
- 6 Le vert, cette manne financière
- 10 Interview : Jean-Luc Maurange
- 12 Expatriation ou travail en remote ?
- 14 Recruter des talents étrangers
- 15 Un fossé culturel à combler
- 16 Exporter, transformer, adapter
- 17 Anticipez la menace, saisissez l'opportunité !
- 19 Chronique : Pieter Timmermans

### ÉQUIPE.

COUNTRY MANAGER

**CHRISTIAN NIKUNA PEMBA**

CREATIVE DIRECTOR

**BAÏDY LY**

RÉDACTRICES EN CHEF

**ELLEN VAN HOEGAERDEN**

**JULIE GARRIGUE**

ÉQUIPE ÉDITORIALE

**BASTIEN CRANINX**

**FRÉDÉRIC VANDECASSERIE**

MISE EN PAGE

**SMART STUDIO**

PHOTO EN COUVERTURE

**THOMAS VAN ASS**

IMPRESSION

**ROULARTA**

**SMART MEDIA AGENCY.**

LEYSSTRAAT 27

2000 ANVERS

+32 (0)3 289 19 40

**REDACTIE@SMARTMEDIAAGENCY.BE**

**FOKUS-ONLINE.BE/FR**



**Bonne Lecture !**  
**Pierre Simon**  
Project Manager