

# UN FORMIDABLE MARCHÉ

En avril aura lieu la quatrième mission économique luxembourgeoise à Taïwan. L'occasion, entre autres, de promouvoir le site du Luxembourg pour favoriser l'implantation de sociétés issues de l'île.



Jean-Claude Vesque (Chambre de commerce): *«Ces sociétés taïwanaises reconnaissent Rotterdam, Amsterdam et Francfort comme les plates-formes d'acheminement de leurs produits en Europe. Mais c'est une fausse idée, c'est bien vers le Luxembourg qu'ils devraient se tourner. Nous devons les en convaincre.»*

Photo: Etienne Delorme

Du 17 au 19 avril aura lieu la quatrième mission économique luxembourgeoise à Taïwan, à l'initiative de la Chambre de commerce Luxembourg (Cdc). En à peine trois ans, à l'occasion des deux missions économiques précédentes, les deux pays ont ainsi élargi leurs perspectives de coopération. Notons cependant que le gouvernement luxembourgeois maintient sa politique de la «Chine Unique» avec l'île de Taïwan. Mais même en l'absence de relations diplomatiques, les échanges commerciaux vont bon train, et seront à l'avenir élargis sous l'impulsion de la Chambre de commerce.

C'est depuis le milieu des années 1990 que Taïwan ne réserve plus l'exclusivité de ses relations commerciales aux Etats-Unis, et qu'il s'est ainsi ouvert à l'Europe. Auparavant connu pour être un producteur de textiles et de jouets, sans réelle valeur ajoutée, il est aujourd'hui l'un des plus grands producteurs mondiaux en électronique et produits IT. Une aubaine pour le Luxembourg. La Cdc s'est donc promis, à l'occasion de cette mission économique, de promouvoir une collaboration entre les centres de recherche taïwanais, performants en matière d'optique, de technologie et de biotechnologie, et les centres luxembourgeois, comme le

CRP Henri Tudor, le CRP Gabriel Lippmann ou l'Université du Luxembourg. Autre objectif au programme: motiver les entreprises locales à s'implanter davantage au Luxembourg. Aujourd'hui, on en recense trois: la compagnie China Airlines, la société de services logistiques Morrisson Express et l'entreprise de distribution de cyclomoteurs MSA International. Or, puisque 50% des produits taïwanais exportés vers l'Europe par fret aérien transitent par le Luxembourg, une coopération commerciale plus poussée entre les deux pays s'annonce très positive. *«Ces sociétés taïwanaises reconnaissent Rotterdam, Amsterdam et Francfort comme les plates-formes d'acheminement de leurs produits en Europe, explique Jean-Claude Vesque, head of international trade au département international de la Cdc. Mais c'est une fausse idée, c'est bien vers le Luxembourg qu'ils devraient se tourner. Nous devons les en convaincre.»*

## Vers un traité de non double-imposition

Si le Grand-Duché est le *hub* européen du commerce extérieur taïwanais, c'est grâce aux

deux compagnies aériennes ultra-compétitives, Cargolux – une des trois entreprises par ailleurs implantée à Taïwan, avec Paul Würth et ArcelorMittal – et China Airlines. A elles deux, elles assurent environ treize vols directs par semaine, entre Luxembourg et Taïpei.

Si attirer les entreprises taïwanaises au Luxembourg apparaît comme l'un des buts de cette mission, M. Vesque compte bien travailler à une meilleure sensibilisation des acteurs du marché à l'intérêt que représentent les fonds d'investissements luxembourgeois: *«Ils se vendent bien en Asie, mais là où ils se vendent le mieux, c'est bien à Taïwan, c'est même un marché supérieur à Hong-Kong, se réjouit-il. Il faut promouvoir la législation luxembourgeoise et européenne pour convaincre les Taïwanais d'acheter davantage de véhicules d'investissement domiciliés ici.»*

Enfin, cette visite à Taïwan sera également l'occasion de faire avancer les dispositions prises par le Joint Business Council Taiwan-Luxembourg, une entité créée par la Cdc en 2007 afin de favoriser les échanges commerciaux. Cette association, qui se réunit une fois par an, est composée d'hommes d'affaires qui représentent le Grand-Duché à Taïwan et inversement.

Elle est présidée, côté luxembourgeois, par Marc Solvi, CEO de Paul Würth, et du côté taïwanais, par Theodore Huang, PDG de TECO, l'un des plus grands groupes à Taïwan. L'association se penche ces derniers temps sur un important dossier, issu des conclusions de la dernière rencontre: il s'agit d'un traité de «non double-imposition», pour que les investisseurs restent attirés et ne rencontrent aucun obstacle à leur implantation, tant à Taïwan qu'au Luxembourg.

Côté européen, un tel traité a déjà été adopté par les Pays-Bas, la Belgique, le Royaume-Uni, la Suède et le Danemark. Le Luxembourg, par la voix de la CdC, compte user de cet argument afin de convaincre l'administration des contributions de traiter le sujet en sa faveur.

Pour M. Vesque, *«c'est un must pour arriver à développer un commerce fructueux entre Taïwan et Luxembourg.»* Une visite aux enjeux importants, donc, tant les deux pays représentent l'un pour l'autre de formidables marchés à conquérir. || Marie Anne Robberecht