

COMMERCE INTERNATIONAL

Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas



Patrick Thiébaud, CEO de la fiduciaire Wealthings, a participé, en septem-

bre dernier, à la délégation économique à destination de la Chine (Beijing et Hong Kong). Sa participation à cette mission organisée par la CCIG, l'OPI, le Service de la Promotion économique, la Chambre de commerce Suisse-Chine et Switzerland Global Enterprise (voir *CCIGInfo* n° 9 et 10 - 2014) a abouti à un résultat réjouissant. Témoignage.

Pourquoi la Chine ?

Il y a 18 ans, j'ai travaillé quelques mois à Shanghai pour la Chambre internationale du commerce. Déjà à l'époque, je m'étais dit que j'ouvrierais volontiers un jour une tête de pont dans ce pays en plein développement, et que la Suisse représentait une excellente porte d'entrée en Europe pour les Chinois. Depuis, j'ai ouvert ma fiduciaire 2.0 à Genève, puis à Lausanne et Fribourg. Lorsque j'ai appris, via la CCIG, qu'une mission économique était organisée en Chine, je me suis dit que ce serait une excellente occasion d'aller « prendre la température ».

Pourquoi y aller dans le cadre d'une de ces délégations ?

La possibilité offerte par Switzerland Global Enterprise (S-GE) d'organiser sur place des meetings « one to one » m'intéressait beaucoup. J'ai donc fait part de mon souhait: rencontrer des fiduciaires qui opéraient dans le même créneau que le mien et qui pourraient être intéressées à

créer une joint venture, ceci à Hong Kong. Pourquoi dans cette ville ? Parce que je n'ai pas moi-même de connaissances particulières de la culture chinoise et que, Hong Kong étant plus « occidentalisée », la double culture y est plus développée. S-GE a sélectionné trois fiduciaires, qui avaient un profil très différent. Avec une des trois, le « feeling » est passé. Après plusieurs échanges par Skype, je suis retourné la voir en décembre dernier. Là, en quelques jours, un accord de partenariat a été signé. Depuis, j'ai ouvert un bureau Wealthings à Hong Kong, dans les locaux de la fiduciaire chinoise, que je représente à Genève.

Aviez-vous déjà participé à une telle délégation ?

Non, c'était la première fois. Auparavant, je ne savais pas que S-GE pouvait aider le public, ni à quelle porte aller frapper. Mais j'ai retiré de cette mission beaucoup plus que ce que j'en attendais: je me suis créé un réseau à Genève grâce aux participants !

Vous êtes-vous mis au chinois ?

J'ai essayé mais c'est vraiment difficile... Heureusement, la Chine s'est mise à l'anglais ! Ce qui compte le plus, pour les Chinois, ce sont les relations. Il faut tisser des liens, les entretenir et obtenir leur confiance. La parole donnée compte plus qu'un contrat signé. Une fois la confiance établie, tout est possible.

Vous participerez à la prochaine délégation ?

Oui, bien sûr, si la région représente un intérêt pour ma fiduciaire, je m'inscris tout de suite ! ■