



GSE

Notre chantier PRD à Minhang, Shanghai : entrepôt de 130 000m² sur 3 étages

我们在上海闵行区的PRD工厂：3层130000平方米的仓库

NOUS DEVONS CONTINUER À INNOVER



INTERVIEW

ARNAUD SEBBAN

Country Manager
GSE Chine

« Nous devons continuer à innover si nous voulons exister sur le marché chinois. Pour cela il faut introduire de nouvelles techniques de construction ou perfectionner leur mise en œuvre. »

Quelle analyse faites-vous de l'évolution économique de la Chine sur les 30 dernières années ?

La période se caractérise par une grande efficacité des planifications stratégiques à long terme qui a permis à la Chine de développer des filières industrielles complètes dans l'aérospatial, nucléaire, ferroviaire... La Chine a par ailleurs connu un mouvement migratoire exceptionnel : 500 millions de personnes des campagnes se sont installées en ville ce qui a nécessité un investissement régulier et massif dans les infrastructures du pays, contribuant au rythme soutenu de la croissance du PIB.

Deux événements majeurs ont marqué le développement du pays :

- L'accession de la Chine à l'OMC en 2001
- Les échanges commerciaux avec le reste du monde ont explosé. De nombreuses entreprises étrangères se sont installées en Chine pour produire à bas coût dans un premier temps avant de se tourner une décennie plus tard vers un marché domestique boosté par un fort pouvoir d'achat. En même temps que la Chine a su profiter pleinement des règles liées à son statut à l'OMC, l'Occident s'est désindustrialisé...

- La guerre économique entre Washington et Pékin
- Initiée sous l'ère Trump, de nombreuses restrictions commerciales ont affecté le commerce avec la Chine jusqu'à l'accès à certaines technologies en particulier dans le secteur des semi-conducteurs. En réaction, la Chine minimise sa dépendance aux technologies étrangères (« découplage technologique ») et investit massivement pour accroître sa capacité de production de semi-conducteurs. Cette guerre économique avec les Etats-Unis ne fait qu'accélérer l'objectif à terme de la Chine de devenir une puissance innovante.

Quel a été le "parcours chinois" de GSE en Chine sur cette période ?

GSE a été l'une des toutes premières entreprises d'ingénierie et de construction à venir s'installer en Chine en 1996. Nous avons accompagné nos grands comptes (Lafarge, Alcatel...) dans leur implantation dans le pays puis rapidement nous avons gagné la confiance de nouveaux clients français (Schneider, Alstom, Air Liquide...) puis internationaux (GGB, Becton Dickinson...).

2005 marque le tournant de notre dé-

veloppement avec l'apparition de la logistique moderne et la signature d'un contrat clé en main pour la conception et réalisation d'un entrepôt de 70 000m² entièrement automatisé pour IKEA à Shanghai. Depuis nous avons construit 2 millions de mètres carrés d'entrepôts pour des clients comme Adidas, Wal-Mart, DHL, Bestsellers, Prologis, Daimler.

Aujourd'hui nous nous positionnons sur une nouvelle génération d'entrepôts à étages.

Et si c'était à refaire ?...

Avec le recul on aurait sans doute pu saisir un plus grand nombre d'opportunités qui s'offraient à nous sur le secteur de la logistique auprès de nouveaux acteurs qui ont connu une croissance fulgurante en Chine et en Asie. Et nous aurions pu nous positionner sur des fonciers à une époque où celui-ci était encore abordable et abondant.

Si l'on se projette : la Chine dans 30 ans devrait être la première puissance économique mondiale... Comment votre entreprise peut-elle accompagner cette dynamique ?

Je vois notre accompagnement sur 2 tableaux :

- Nous devons continuer à innover si nous voulons exister sur le marché chinois. Pour cela il faut introduire de nouvelles techniques de construction ou perfectionner leur mise en œuvre, comme la préfabrication béton par exemple.
- Grâce à nos nombreuses implantations en Europe dans une quinzaine de pays, nous sommes l'un des rares acteurs à pouvoir accompagner les groupes chinois dans leur internationalisation. Nous le faisons actuellement dans le secteur des véhicules électriques et fabrication de batteries et du e-commerce.

La CCI FRANCE CHINE fête ses 30 ans, pouvez-vous nous dire quelques mots sur cette institution ?

La CCIFC a toujours été l'une des Chambres les plus dynamiques du réseau et a su malgré sa taille rester très proche de ses membres et de la communauté française présente en Chine. Cela a été en particulier le cas pendant ces 3 années de Covid-19 où tous les événements en présentiels ont été remplacés par des webinars dont certains ont permis de rassurer ses membres pendant cette période compliquée et de fournir un service bien utile l'été dernier avec l'affrètement d'un vol charters entre la France et la Chine.

Propos recueillis par P. TI

GSE



Notre chantier PRD à Minhang, Shanghai : entrepôt de 130 000m² sur 3 étages 我们在上海闵行区的PRD工厂：3层130000平方米的仓库

我们必须持续创新



采访

舒海龙

GSE中国区总经理

« 如果我们想留在中国市场，就必须持续创新。要做到这一点，我们需要持续引进新的建筑施工技术，持续完善施工工法。 »

回顾过往中国这三十年经济的发展，您会做一个怎样的总结？

高效率的长期战略规划是这一时期的特点。这使得中国能够在航空航天、核电和铁路等部门发展出完备的工业体系。此外，中国还经历了一场了不起的人口迁徙：5亿人从农村迁往城市。这需要国家对基础设施建设进行定期且大规模的投资。这些投资促进了GDP的持续高速增长。

- 中国的发展有两个重大的标志性事件：
- 中国于2001年加入世界贸易组织
- 与世界其他地区的贸易发生了爆炸性的增长。许多外国公司进驻中国，起初是为了低成本地进行生产活动，十年后则转向由强大购买力推动的中国国内市场。中国充分地利用与其世贸组织地位相关的规则，与此同时西方国家则完成了去工业化。
- 华盛顿和北京之间的经济战争
- 在特朗普时代开启的众多贸易限制措施影响了与中国的贸易往来，包括某些技术的获取，尤其是在半导体领域。作为回应，中国正在尽量减少对外国技术的依赖（“技术脱钩”），并大量投资以提高其半导体生产能力。与美国的这场经济战争只会加速中国实现成为一个创新大国的最终目标。

GSE在这段时期的“中国之旅”是怎样的？

1996年，GSE成为最早进驻中国的工程和建筑公司之一。开始我们是伴随我们的主要客户（如拉法基、阿卡特...）进入中国而来，后来迅速地赢得了新的法国客户（如施耐德、阿尔斯通、液化空气...）和国际客户（如GGB、Becton Dickinson...）的信赖。

2005年，伴随着现代物流的出现和为宜家在上海设计和建造70000平方米全自动化仓库的总承包合同的签订，我们的发展迎来了转折点。从那时开始算起，我们已经为阿迪达斯、沃尔玛、DHL、绫致时装、安博、戴姆勒等客户建造了200万平方米的仓库。今天，我们将自己定位于新一代多层仓库的建造者。

那么如果这一切都从头来过呢？

回过头来看，我们也许可以在物流领域抓住更多的机会，与那些在中国和亚洲经历快速增长的新入局者进行合作。此外，我们或许可以在土地资源充足且价格仍然负担得起的时候布局土地资源。

如果向前看的话：30年后，中国应该会成为世界领先的经济大国.....您的企业如何紧跟这种发展活力呢？

- 在我看来，紧跟这种趋势需要做到两点：
- 如果我们想留在中国市场，就必须持续创新。要做到这一点，我们需要持续引进新的建筑施工技术，持续完善施工工法，例如预制混凝土。
 - 由于我们在欧洲15个国家拥有众多分支机构，我们是少数能够支持中国集团进行国际化的参与者之一。我们目前正在电动汽车及电池制造和电子商务领域帮助中国企业走向国门。

中国法国工商会正在庆祝其成立30周年，关于这个机构，您有什么要说的吗？

中国法国工商会一直是法国工商会网络中最有活力的商会之一。尽管其规模有限，但其仍能保持与其成员和在华法国社区的密切联系。尤其是新冠疫情的这三年，所有面对面的活动都被网络研讨会所取代，其中一些研讨会在这个复杂的时期对其成员起到了安抚的作用。并且中国法国工商会还在去年夏天提供了非常有用的法中包机服务。

采访人：P. TI