

Paris-Shanghai. Image géante de la Seine et de la tour Eiffel pour l'année de la France en Chine. L'aéroport international. Il a été commandé

CES FRANÇAIS QUI REU

Près de 5 000 Français vivent aujourd'hui dans la ville-vitrine de la Chine. Qui sont-ils ? Comment ont-ils trouvé du travail ? Combien gagnent-ils ? Explications, stratégies et conseils de ceux qui se sont installés avec succès dans ce nouvel eldorado du business.

La salle de réunion de la chambre de commerce et d'industrie française (CCIF) de Shanghai fait salle comble. Alors qu'au-dehors, dans la chaleur étouffante, la ville bourdonne et les klaxons hurlent, la petite pièce est étonnamment silencieuse. Il est 11 heures, la réunion peut commencer. "Bonjour, vous êtes tous ici pour trouver un stage ou un travail ?" lance Caroline Vignon-Penard, responsable du service emploi. Comme chaque mois, la chambre de commerce reçoit ainsi les nouveaux chercheurs d'emploi fraîchement débarqués dans la mégapole chinoise de près de 17 millions d'habitants.

Les étrangers pensent d'abord à Shanghai

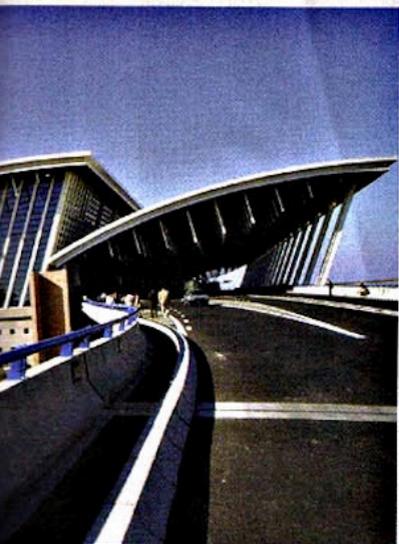
Ce jour-là, ils sont une vingtaine d'aventuriers venus tenter leur chance dans la nouvelle capitale économique du Far East. Jeunes diplômés, couples, étudiants, cadres, créateurs d'entreprise... Les pro-

fits des Français qui débarquent en Chine sont variés. Mais leur espoir est le même : réaliser leur rêve américain dans l'Empire du Milieu. Avec près de 5 000 ressortis-

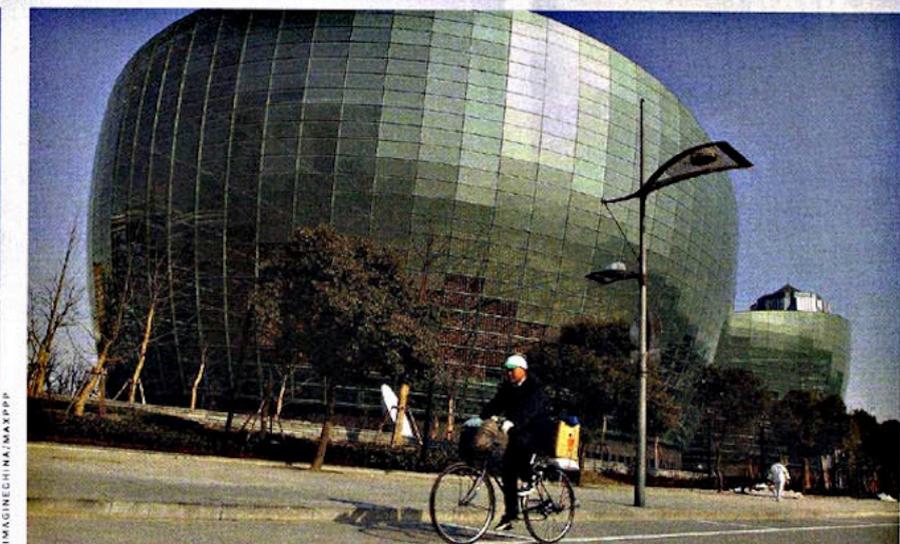
CHIFFRES CLÉS

17 millions d'habitants à Shanghai, la première ville de Chine. **Voire 20 millions** si on inclut les migrants. **40 000** résidents étrangers vivent à Shanghai. Leur communauté atteindrait 1,5 million de membres en 2010. **3 600** Français sont immatriculés auprès du Consulat général de Shanghai au 31 décembre 2004, contre 1 500 il y a cinq ans. Mais ils seraient en réalité 5 000 selon la CCI française. **13,6%** de croissance à Shanghai (un taux à deux chiffres pour la treizième année consécutive). **5 000 dollars par an**, c'est le taux de PIB par habitant de Shanghai (quatre fois plus que la moyenne chinoise).

sants, les Français forment aujourd'hui à Shanghai la première communauté européenne devant les Allemands. Célébrée par la France pendant un an, la Chine – qui fête à son tour l'année de la France en 2005 – affiche un développement économique impressionnant dont Shanghai est le fer de lance. Ville préférée des étrangers, la mégapole veut devenir le New York de l'Asie. La CCI sur place a dû s'adapter. "Nous avons établi deux rendez-vous formels par mois pour répondre à l'afflux des demandes. Avant, les gens se présentaient à toute heure dans nos locaux pour demander des renseignements", explique Caroline Vignon-Penard. En 2004, la chambre a reçu plus de 2 000 candidats. Un chiffre qui devrait doubler cette année. Parmi les curieux, Xavier Bariller, 28 ans, ingénieur dans l'aéronautique. Son projet de création d'entreprise en France a capoté, alors le jeune homme s'est décidé à tenter l'aventure. Près de lui, un couple de jeunes diplômés parisiens en micro-électronique est venu glaner



ar la Chine à l'architecte Paul Andreu.



Quartier de Pudong. Également signé Paul Andreu, le centre des Arts orientaux.

SSISSENT A SHANGHAI

des informations. L'air un peu perdu, François Xanati, 26 ans, explique: "ça fait dix-huit mois qu'on a terminé notre école et qu'on cherche du travail en France. Sans résultat. Chaque fois on nous demande une expérience qu'on n'a pas." D'origine shanghaienne, son amie Xu Yanna l'a donc persuadé de venir dans sa ville natale. Le couple peut compter sur l'hospitalité de sa famille. "Juste le temps pour nous de trouver un job ou même un stage", explique-t-elle. En effet, avant de faire sa valise, mieux vaut connaître à l'avance son point de chute professionnel dans le pays. Car dégouter un emploi sur place se révèle complexe. Chercheurs timorés s'abstiennent.

La finance et l'ingénierie en tête de liste

"On voit vite qui a une chance et qui ne l'a pas", assure Marie-Chantal Piques, de la mission économique française à Shanghai. Depuis son bureau perché au 21^e étage d'une tour installée à l'est de la ville, l'attachée commerciale traite plus de vingt demandes de renseignements par jour. "Réussir en Chine ne tient pas seulement à la connaissance de la langue mais à un état d'esprit, à la capacité de s'adapter et de savoir vraiment ce ▶

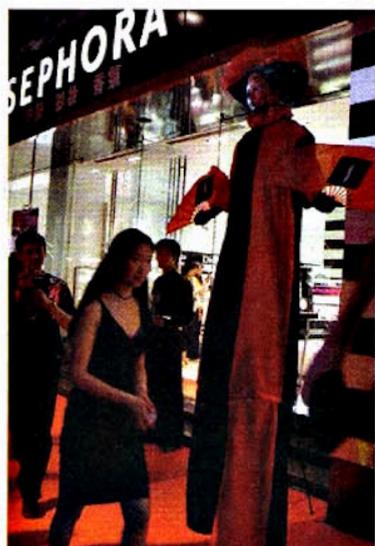
JEAN-CHARLES JACQUELIN,
30 ANS, AGENT IMMOBILIER DANS UNE SOCIÉTÉ CHINOISE

"J'ai été recruté par une entreprise locale"



"Avec seulement le bac et mon niveau BTS force de vente, en France je serais encore vendeur! En visite chez un ami à Shanghai, j'ai beaucoup côtoyé la communauté étrangère. Un réseau qui m'a bien servi lorsqu'une amie chinoise m'a proposé de travailler pour l'agence immobilière de son oncle. Mon visa touristique prenait fin, je lui ai dit: « Vous me payez mon billet pour Hong-Kong afin d'obtenir un visa d'un an. En échange, je vous ramène des clients étrangers. » Puis j'ai travaillé pour d'autres agences, mais sans contrat. Alors j'ai démarché des sociétés plus sérieuses pour décrocher un vrai poste. Sans parler le chinois, j'y suis encore allé au culot: je leur ai dit que je connaissais des entreprises françaises, que j'étais un bon vendeur et que je leur ramènerais beaucoup de clients. J'ai obtenu un poste à l'essai chez Shanghai Super City. Sur 300 employés, je suis toujours le seul Français!"

1998 Vendeur dans un magasin de sports 1999 Agent immobilier en freelance
2001 Manager chez Shanghai Super City



French Séduction. Sephora s'installe.



Shanghai le vaut bien. Les jeunes Chinoises sont devenues fans de l'Oréal.

Sous la Tou

CARNET D'ADRESSES

S'INFORMER

Consulat de France de Shanghai:
www.consulfrance-shanghai.org
 Site général des ambassades de France:
www.ambafrance-cn.org

CCIF (Chambre de commerce et
 d'industrie française) à Shanghai:
www.ccifc.org/fr

Mission économique:

www.dree.org/chine

Cercle francophone de Shanghai:

http://60gp.ovh.net/~cerclefr/html/

TROUVER DU TRAVAIL

Liste des entreprises présentes en Chine

(classée par ville): www.ccifc.org/fr

Service emploi du CCIF:

www.ccifc.org/fr/jobs/index.php

Liste des cabinets de recrutement:

www.dree.org/chine

Cabinets français présents en Chine:

Adecco (www.adecco-asia.com),

Cegos (www.cegos.com.cn), Millesime

(www.mri-china.com).

Cabinets étrangers et chinois: Gramay

Technologie (+ 86 (0) 21 53 96 60 08),

GBS international

(www.GBS-INTL.com)

Job boards chinois disponibles

en anglais: www.asiaxpat.com,

www.51job.com, www.zhaopin.com,

www.jobchina.net/index.php,

www.jobasia.com

SE LOGER

www.ccifc.org/fr, www.shanghai-ed.com

► qu'on veut." Inutile donc de s'aventurer sur le continent par déception et avec pour seule fortune sa bonne volonté. Jean-Charles Jacquelin, lui, s'est servi de son réseau. Arrivé il y a six ans déjà, à une époque où les offres d'emploi étaient encore plus nombreuses, ce Toulousain titulaire d'un BTS force de vente s'est appuyé sur sa connaissance du milieu expatrié local (voir portrait p. 29). Aujourd'hui, il travaille comme agent spécialisé dans la clientèle étrangère pour l'une des principales agences immobilières chinoises de Shanghai. Dans le taxi qui l'emmène vers Pudong, le quartier d'affaires de l'est de la ville, il confie entre deux coups de fil: "ici, il faut en vouloir. Au début, j'ai fait un marché avec mes patrons actuels: vous me formez et moi je vous ramène des clients étrangers. J'ai accepté un salaire modeste et petit à petit la confiance s'est installée."

Mais la motivation ou le culot ne font pas tout. Les prétendants à l'emploi auront le plus de chances de décrocher un poste sont ceux qui possèdent des compétences en finances ou en ingénierie: les savoir-faire les plus recherchés aujourd'hui. Mais bien souvent il faut compter avec la concurrence des cadres asiatiques de mieux en mieux formés, venus de Taiwan, Hong-Kong ou encore de Singapour... Ou bien faire preuve d'originalité. Arrivée depuis l'été dernier, Sylvie Nguyen a tout organisé depuis la France. Grâce à Internet. "Au début je cherchais un VIE (Volontariat international en

entreprise), mais comme je ne parlais pas chinois, je me suis vite rabattue vers les contrats locaux. J'ai compilé tous les sites sur Shanghai et posté des candidatures très ciblées orientées vers l'import-export", explique-t-elle. Son diplôme de commerce international en poche et un mémoire sur la sous-traitance textile à son actif, Sylvie Nguyen a reçu une réponse sérieuse en deux semaines de la part de Good Well China, une société d'import-export installée à Shanghai. "Mon premier entretien a donc eu lieu par téléphone depuis la France."

Des offres d'emploi dans les "city guides"

Tout aussi chanceux, Bastien vient de dégoter un poste de responsable relations presse pour la créatrice française de bijoux Nelly Biche de Bere, installée depuis peu à Shanghai. Après deux mois dans le pays, le jeune homme s'habitue à sa nouvelle vie. D'un pas décontracté, il remonte la rue de son bureau, bordée de bicoques délabrées. Sur le chemin, sa tignasse blonde attire bien des regards. Au milieu du vacarme du trafic, il confie: "J'ai vraiment bénéficié d'un concours de circonstances. En venant voir un ami ici, je suis tombé sur une annonce qui correspondait tout à fait à mon profil. Après trois entretiens, j'étais embauché! L'annonce en or figurait sur l'un des "city guides" anglophones de la ville. Des journaux principalement lus par les expatriés. La plupart ont commencé avec des



Entrée du grand magasin du Printemps.



Vuitton en grand. Un sac géant, pub de la marque de luxe dans un centre commercial.

salaires modestes. Sylvie Nguyen s'avoue satisfaite de sa rémunération (900 euros par mois), car elle a su négocier avec son employeur une indemnité supplémentaire de logement et une couverture santé internationale. "Les contrats d'expatriés sont très rares et se trouvent souvent depuis la France. Ici, il faut se suffire d'un contrat local qui bien souvent ne comprend aucune couverture sociale. Je rappelle constamment cet aspect aux nouveaux arrivants", prévient Caroline Vignon-Penard. Si le coût de la vie est bien moindre qu'en France (un bol de nouilles revient à 4 renminbi, soit environ cinquante centimes d'euros), l'obtention d'un premier emploi oblige souvent à revoir ses ambitions salariales. A moins, bien sûr, de bénéficier du statut d'expatrié. C'est le cas de Virginie Fournier (voir portrait ci-contre). Epouse d'un expatrié français employé par le cimentier Lafarge, elle loge dans une maison individuelle au cœur de l'ancienne concession française où triomphent les styles colonial et art déco.

Au bureau le samedi et bol de nouilles à midi

Virginie se sait privilégiée: "Je suis arrivée en 1995. Il n'y avait rien, ni bars, ni cafés, ni boutiques." C'est aussi ce qui lui a donné l'idée de lancer une marque et d'ouvrir un magasin.

Toujours en chantier, la cité s'est considérablement modernisée. Les gratte-ciel grignotent chaque jour un peu plus les

quartiers du vieux Shanghai au rythme du mot d'ordre des promoteurs: "Raser vite et monter haut! Les boutiques se multiplient. Dans cette ambiance frénétique, le rythme de travail est très soutenu. "Ici il faut s'attendre à travailler

tout le temps. Bien souvent, je suis au bureau le samedi. A midi, on déjeune sur le pouce d'un bol de nouilles. Il faut tenir le rythme", explique Nathalie Champel, en VIE (Volontariat international en entreprise) chez Carrefour (voir son

VIRGINIE FOURNIER

40 ANS, FONDATRICE DE LA MARQUE SHANGHAI TRIO

"Je vends de la déco chinoise aux Chinois"



"Femme d'expatrié, c'est un statut très confortable mais pas très satisfaisant pour moi. Lorsque je suis arrivée avec ma famille à Shanghai en 1995, j'ai consacré les premières années à me sensibiliser à la culture chinoise. Puis j'ai eu envie de créer un projet qui utilise les traditions du pays: concevoir pour les Chinois des produits de décoration inspirés du savoir-faire chinois (broderies, formes, etc.). Paradoxalement, tous les produits exotiques made in China présents à l'époque en France n'existaient pas en Chine. J'ai mis un an à déposer les statuts de ma société, puis autant de temps à recruter, surtout grâce au bouche à oreille. Ma société emploie aujourd'hui 35 personnes, en comptant l'atelier de production."

1992 Professeur d'histoire 1995 Arrivée à Shanghai 2000 Lance sa marque Trio



Les vélos de Carrefour. Le moyen de transport le plus répandu en Chine devient aussi un loisir. Futur champion ? Depuis le Grand Prix de S

► portrait ci-dessous). Cette explosion économique attire également de jeunes entrepreneurs motivés et pragmatiques. A Shanghai depuis quatre mois, Thomas

Morlot est le tout nouveau dirigeant de sa propre marque de lingerie haut de gamme. Avec son nom très français – Méli-Mélo –, il compte bien l'imposer sur



NATHALIE CHAMPEL, 28 ANS, EN VOLONTARIAT POUR CARREFOUR

“Mon atout ? Je parle le mandarin”

“J’ai tout fait pour venir en Chine. Lorsque j’ai obtenu ma maîtrise d’histoire, je me suis vite aperçue que je n’avais aucune intention d’être prof. J’étudiais le chinois. Alors j’ai mis toutes les chances de mon côté. J’ai repéré un DESS d’affaires asiatiques dispensé à Lyon et j’ai tenté l’admission. Mon dossier n’a pas été retenu. Evidemment, je n’avais aucune compétence économique ! Je me suis battue pour que les examinateurs me reçoivent à l’oral et entendent mon niveau de chinois. Et j’ai été admise. Grâce à cette formation, j’ai fait mon premier stage chez Carrefour à Pékin. J’avais demandé à travailler uniquement avec des Chinois, en rayon... Puis un second stage a suivi à Canton et, après mon diplôme, j’ai obtenu un VIE (Volontariat international en entreprise), toujours chez Carrefour, pour prendre en charge les produits d’import.”



JULIE KRASOVSKY

2002 1^{er} stage en magasin chez Carrefour Pékin 2003 2^e stage chez Carrefour Canton
2004 Obtention d’un VIE chez Carrefour

le marché chinois. Dans son costume anthracite impeccable, les cheveux soigneusement ramenés en arrière, le trentenaire court les rendez-vous. En prenant place à la terrasse d’un café, il s’exclame : “Cette ville est incroyable.” Le jeune homme range son mobile et explique qu’il vient sans doute de trouver l’emplacement de sa future boutique. En plein cœur de Huaihai Lu, le quartier commerçant peuplé de malls, ces immenses centres commerciaux à l’américaine. “Le local est déjà occupé par une autre marque, mais si je prouve au promoteur immobilier que mon entreprise possède un potentiel de chiffre d’affaires plus important, il me loue l’emplacement !” A Shanghai, pas de pitié. Seul le business compte. Les étrangers débarquant pour faire fortune l’apprennent très vite. “Il faut être prêt à mener une vie de cowboy. Avec un colt bien chargé, tous les coups sont permis”, s’amuse Grégory Autef, directeur de Ci Process, une société de conseil à destination des entreprises souhaitant s’installer en Chine. Taiwan, Hong-Kong, Pékin, Shanghai, cela fait déjà huit ans que l’entrepreneur vit en Asie. “Monter un projet ici est très contraignant. Cela prend du temps, il faut bien connaître la réglementation. Or la frontière est floue pour les non-initiés entre ce qui est légal, illégal, autorisé ou toléré.” Le recrutement aussi réserve parfois des surprises. “Je me suis aperçue assez vite que deux de mes stylistes tra-