

Alibaba tente d'acclimater le « Single Day » en France, sans TVA ni droits de douane



Le 11 novembre est traditionnellement la journée où sont organisées les plus grosses promotions de ventes de E-commerce en Chine, par Alibaba qui compte bien conforter à cette occasion sa conquête des consommateurs occidentaux.

Avec Jean-Marc Sylvestre

Ces Chinois n'ont ni pudeur, ni réserve. Une semaine après la visite d'Emmanuel Macron où Pékin a promis et juré qu'ils allaient ouvrir leurs portes aux produits étrangers et freiner un peu la vente des produits chinois... Et bien, c'est raté. Le lendemain du jour où l'on célébrait à Paris le made in France, les Chinois lancent une opération conquête du consommateur occidental. Enorme avantage, on va pouvoir acheter sur Internet et on peut s'arranger pour ne pas payer ni la douane, ni la TVA. On croit rêver.

Le « single Day » en Chine, c'est le jour de la fête des célibataires. Cet événement a été créé il y a 11 ans par Alibaba qui est le « Amazon » du continent asiatique, autant dire le géant chinois des géants mondiaux de E-commerce. Il y avait avant une fête des célibataires chez les étudiants chinois, un peu comme la Saint-Valentin chez nous ou le black Friday aux USA, qui nous est tombé dans l'agenda des soldes et des promos. Et qui en 24 heures transforme le pays en une vaste foire commerciale. Le triomphe des militants de « la demande de consommation ».

Mais en Chine, ce « single Day » prend une dimension gigantesque c'est à dire chinoise. D'autant plus importante que les ventes sont effectuées par Alibaba principalement.

L'année dernière, le chiffre d'affaires réalisé lors du « single Day » a dépassé les 32 milliards de dollars en Chine. A titre de comparaison, le dernier Thanksgiving, période du Black Friday aux USA et partout en Occident a globalement généré moins de la moitié, soit 14 milliards de dollars environ. Bref, on ne court plus dans la même catégorie.

Le fait nouveau cette année est que l'évènement va s'exporter. Le 11 novembre cette année va donc être à l'initiative des Chinois de Alibaba, la journée des célibataires en France, en Europe, aux USA et pour tous les consommateurs de l'hémisphères sud.

Alibaba a dressé son plan d'attaque avec 5 cibles privilégiées, en dehors de la Chine, mais c'est son marché captif :

1. le Japon
2. les Etats-Unis
3. la Corée du sud
4. l'Australie
5. l'Allemagne.

Que les consommateurs français se rassurent. Ils n'ont pas été oubliés mais les Chinois s'imaginent que les consommateurs allemands ont plus de pouvoir d'achat que les Français. C'est vrai, mais on verra s'ils ont la volonté de consommer. Ça n'est pas écrit dans la conjoncture actuelle.

Ce qui est extraordinaire, c'est le degré de préparation dont font preuve les Chinois. Les dirigeants d'Alibaba sont sur le pied de guerre depuis des semaines, pour organiser la présentation du site, mais surtout pour booster les usines de production et les services de logistique. Pas question de prendre le risque d'être en rupture de stock.

L'enjeu est très important pour les dirigeants d'Alibaba et finalement pour tout le système de production chinois. Il s'agit lors de ce Single Day de compenser le fléchissement de la demande intérieure chinoise.

Donc, il leur faut d'abord réveiller le consommateur chinois et trouver des clients à l'étranger. Les moyens sont simples, un référencement très large avec des prix cassés.

On s'attend à une bataille violente sur les produits électroniques: internet, vidéo , mobile et tout ce qui touche à la connectique.

En dehors du marché chinois, on va particulièrement s'occuper des consommateurs occidentaux qui peuvent évidemment accéder pour la plupart aux sites chinois liés à Alibaba. Parce qu'en dehors d'alibaba.com il y a aussi' Ali Express ou Gearbest, Tomtop et banggood.

Parallèlement les grands sites français comme Darty, Cdiscount ou rue du commerce ne vont pas rester inactifs ce 11 novembre.. of course ! Ils vont donc offrir des rabais supplémentaires à ce qu'ils font d'habitude soit entre 10 et 15% de rabais. Mais les sites français sont français.

Les sites chinois, eux, sont chinois donc ils vendent au prix hors taxe, hors droit de douane, hors TVA.

Les plus sérieux des sites chinois précisent qu'il est de la responsabilité des acheteurs de payer eux même les droits et taxes attachés à ce qu'ils achètent ... formidable.

Donc c'est à ses risques et périls et dans la limite du raisonnable. Les services de douane viennent nous rappeler que toutes les marchandises qui entrent dans le territoire sont soumises à TVA dès le premier euro et aux droits de douane si la valeur dépasse 150 euros.