

## 穿越20年,中法经贸的三段情缘

# 跨过万水千山,情与商共同成长

本报记者 何玲瑶

马克龙访华,除了两国政治往来,与中国的经贸联系,格外受到世人关注。

2000年,中法贸易额刚刚迈过70亿美元,到2022年,中法商品进出口总额约800亿美元。二十年间,贸易额翻了十倍多。中国人把电子产品、衣服销往法国,法国人则把飞机、红酒和化妆品卖到中国。

不过,数字只是经济的一个侧面。这几十年,中法经贸往来之间,很多精彩的故事、奔波的身影,并不为人知。

今天,我们请了三位横跨两国的企业家,讲述三段超过20年的中法经贸故事。



## 廿四年 / 我教法国人“玩电商”

虽不是技术出身,也没学过IT,但身为杭州人的陈翔,骨子里的互联网基因,走到哪儿都抹不去。

1999年,陈翔到法国留学,毕业后开始创业。那时的欧洲,互联网刚起步,他办了个华人论坛,成了当地首个做中文互联网的人。网上火什么,他就做什么,在华人世界里,公司名声越来越响,业务也做大了:二手市场、法国版“大众点评”、旅游产品、跨境电商……

但最让陈翔欣慰的,是跟法国人走近了。2017年,作为新欧洲集团董事长,他参与举办中法跨境电商峰会,并且连办三年,每届一千多人参加,中法各占一半,中小企业蜂拥而来。

峰会上,陈翔请来一批中国网红,现场做起直播带货。网红一边抹着法国化妆品,一边对着手机吆喝,这样“喊”出来的销量,让法国人很震惊,“对中国的电商,法国人很陌生但又有兴趣,他们

缺的只是一座桥梁。”陈翔说,了解了淘宝、抖音,法国人也爱上了直播带货。不过,疫情的影响,原本火热的生意突然中断,陈翔的业务很是冷清。

今年,总算盼来久违的春天,中法往来开始恢复,但航班量还没恢复到疫情前,“希望马克龙这次访华,能带来点好消息。”陈翔告诉记者,“中法关系会越来越好,明年可能会重启中法跨境电商峰会。”

最近,陈翔接待了来自家乡的公务团,都是政府组织包机来法国招商引资的队伍,这让他嗅到了复苏的气息。“别的省市政府牵头来,杭州是按区级来,像萧山、滨江、上城,太拼了!”他很惊喜,到处分发杭州宣传册,帮忙联络法国企业。而法国中小企业也是“闻风而动”,甚至有巴黎外的企业家,都愿意赶来和考察团见一面。

从G20到电商直播,再到亚运会,法国人已经开始“认识”杭州了。

## 线上法国电商周 昨开启

本报讯 时至今日,对普通中国消费者来说,足不出户就能买到海外商品,已不再是难事。越来越多的法国品牌漂洋过海,走入寻常百姓家。

在商务部指导下,4月6日~10日,淘宝天猫开启线上法国电商周,消费者可一站式购买法国美妆、酒水、母婴、包包等各类商品,如法国品牌欧莱雅、LVMH、娇韵诗、香奈儿等,以及小众特色的serge-lutens、CARON等法式香氛品牌、法国名庄红酒等。

天猫国际官方直播间还将进行跨国直播,特派主播前往巴黎,用镜头带中国消费者零时差体验法国卢浮宫、杜丽乐花园等知名景点,感受法国美食及生活百态,并在法国知名时尚地标圣奥诺雷郊区街,讲述欧舒丹、雅漾、爱马仕香水等品牌故事。

据了解,2022年全年,已有超过5000个法国品牌与天猫、淘宝、天猫国际等业务开展合作,总成交额超过千亿,并保持持续增长,众多法国的特色进口品牌,通过天猫国际直接接触数以亿计的中国消费者。据统计,仅天猫国际,就有超过1000家法国品牌,在美妆个护、母婴、服饰、酒水等品类中,法国品牌的表现非常亮眼。

本报记者 祝瑶

## 廿六年 / 我“走遍”长三角

Vincent有个中文名,叫“万桑”。1997年,法国小伙万桑来到中国上海,不到30岁的他,语言不通就四处求学,找朋友帮忙。那时,全上海不过400多个法国人,街上汽车不多,更没有那么高楼。

2007年,他跑去上虞入职绍兴福莱克斯包装有限公司,做化妆品外包装加工,隶属一家法国公司。15年里,他从员工做到总经理,也练就一口流利的中文。

在中国安家,娶妻生子,围绕家的圆心,他的足迹遍布长三角,他也因此成了地道的“长三角人”。最初,交通只有绿皮火车,从上海到上虞,万桑要花三四个小时。后来,有了高速公路和跨海大桥,再后来高铁只要一个半小时……万桑笑着说,“浙江发展太快,要不是亲眼见证,都不敢相信。”

在万桑印象里,和杭州、温州一样,上虞的发展速度也让人惊讶。原来街上酒店、餐厅不多,现在建了剧院、商场,还有宽阔的马路、高楼,每次回去,城市都有新变化。

做了多年“长三角人”,借长三角一体化的“东风”,前年万桑一家子成了首个申领跨区域家庭式“上海市海外人口居住证”的外国人,一张证件在手,走到哪儿都安心。

疫情这几年,做消费品生意的压力和挑战不小,整个行业都不景气。但去年,万桑的公司业务比前年更好,签下几个新单子,工厂没有一天停工,在杭州也有了客户,“浙江有很多私人老板,肯吃苦、懂经商,我喜欢这样的氛围。”

至于马克龙访华,万桑没有思索就蹦出一句话:“谁会不看重中国的市场呢?”

## 廿八年 / 我与杭州“一起成长”

作为头一批进入中国的全球制药巨头,又是世界500强,法国企业赛诺菲在中国市场活跃了40年,足以算得上老朋友。

虽然总部在上海,但早在1995年,赛诺菲就把眼光投向浙江,设立了工厂,还把生产基地建在杭州。这些年,赛诺菲(杭州)制药有限公司总经理Julia Mateos-Caro,时常在两地之间奔波,她亲眼见证了中国的巨大变化:新药审批速度变快了、医保准入流程更便捷、创新药品更快地抵达患者、长三角投资合作更便利……赛诺菲和浙江结下的缘分,眨眼间有28年了。

这几年,杭州的外商越来越多,看似不易察觉,其实有迹可循。除了好的政策、土地、人才,杭州对医药行业的重视,让Julia觉得很可贵。例如,杭州举办了许多全球性的行业论坛。2022年,Julia在杭州参加了首届全球数

字贸易博览会,与业界分享前沿技术,“数字技术让我们的药物变得更加安全、可靠。”

二十年间,互联网在杭州“腾飞”,赛诺菲也跟着杭州一起成长。

在疫情期间,很多企业遇到了停工、减产的麻烦,杭州政府联系了赛诺菲,帮助企业恢复生产,及时保障了药品供应。

去年,滨江区与赛诺菲杭州分公司达成了合作,“在政府支持下,我们扩大了生产能力,在杭州成功实现了几款产品的本地化生产,确保患者的药品供应。”Julia说,这几年中国的营商环境在变好,预计未来几年赛诺菲还将引进更多的创新药。

在Julia看来,马克龙总统访华,将有助于法国企业在中国的发展,增进两国贸易,创造新的商业机会。



在法国做电商的杭州人陈翔



在中国安家的法国人“万桑”



赛诺菲进博会展台