

DANS SES PROPRES MOTS

DIALOGUE AVEC REN

Juillet 2019

Août 2019

VOLUME **V**





Technologie Huawei en matière d'IA : Protection des forêts tropicales

Les forêts tropicales sont surnommées les *poumons de la terre*, car elles sont d'une aide considérable pour atténuer les effets du réchauffement climatique. Au Costa Rica, un groupe de gardes forestiers et de biologistes ne travaillent plus seuls ; ils utilisent la technologie Huawei en matière d'intelligence artificielle pour protéger la forêt tropicale. Voici comment nous apportons les bénéfices de la technologie à tous, et bâtissons un monde intelligent, entièrement connecté.



Restauration rapide des communications en Albanie

En janvier 2010, l'Albanie a été frappée par une tempête de neige exceptionnellement forte qui a coupé les communications. Juste après la tombée de neige, une pluie torrentielle a inondé presque un tiers du pays. Pour nous rendre vers les régions touchées, nous avons dû nous frayer un chemin à la pelle et remorquer ou pousser les voitures pour repartir. Nous avons même utilisé un hélicoptère pour acheminer l'équipement, pour rétablir rapidement les communications dans les régions touchées.



Les blessures forgent l'esprit et le corps d'un individu

Jamais dans l'histoire de l'humanité, la vie des héros a été facile.

Lors de la Seconde Guerre Mondiale, cet avion d'attaque au sol de type IL-2, criblé de balles, continue à voler et parvient enfin à regagner l'aéroport malgré ces dégâts effrayants.

Sommaire

Juillet 2019

01. Interview par Yahoo Finance	01
02. Table ronde avec les médias italiens	47
03. Interview par BBC Documentary	72

Août 2019

04. Interview par Sky News	112
05. Interview par the Associated Press	158



Interview par Yahoo Finance

Le 17 juillet 2019, Shenzhen, Chine

01

Akiko Fujita, journaliste de Yahoo Finance : Merci d'abord de bien vouloir nous consacrer du temps. L'endroit où l'on se trouve est vraiment magnifique. Hier nous nous sommes rendus au parc de Huawei à Dong Guan où se trouvent bon nombre de petites villes à l'européenne. En tant que la plus importante entreprise technologique de la Chine et entreprise phare au niveau national, je me demande pourquoi a-t-on opté pour un style architectural européen ?

REN : Tous nos bâtiments ont été dessinés par les architectes provenant des cabinets d'architectes prestigieux du monde. Le quartier européen à Dong Guan a pour designer le cabinet japonais NIKKEN SEKKEI dont l'architecte en chef a voulu créer un musée d'architecture qui recèle une richesse d'architecture mondiale. Il a présenté le projet de ce quartier européen et s'est fait remarquer. Le centre de fabrication mécanique a également été conçu par un cabinet japonais. Mais à part les Japonais il y a également des cabinets grec, russe ou chinois qui sont impliqués dans la décoration de l'intérieur. Vous avez donc devant vos yeux le fruit de leurs efforts. Ce style est donc un choix de l'architecte et non pas un choix de Huawei.

Akiko Fujita : Y a-t-il un peu de sens symbolique ? Comme par exemple l'Europe a dans le passé occupé une position dominante dans le monde et la Chine souhaite

elle aussi devenir une force dominante dans l'avenir ?

REN : Ce n'est pas ça. C'est d'une valeur purement décorative qui permet de générer un sentiment agréable. Le projet présenté par l'architecte a été choisi par les consultants à Shanghai puis voté par les experts. Au fait notre entreprise ne dispose pas le droit de vote concernant le projet. Du moment qu'ils estiment que c'est beau, nous acceptons la proposition. Quand le chantier est terminé, tout le monde trouve que c'est bien beau comme ça. Nous pensons que l'objectif a été atteint. C'est donc complètement décidé par l'architecte et ne présente par conséquent aucun sens symbolique.

02

Akiko Fujita : A propos de ce qui s'est passé entre les USA et la Chine, il y a quelques semaines lors du sommet du G20 le président Trump a rencontré le président chinois et ils ont abordés des sujets dont la décision d'accorder une licence d'exportation provisoire à une partie des entreprises américaines pour qu'elles puissent continuer à fournir Huawei. Est-ce que depuis cette rencontre les choses ont été changées concernant la fourniture ?

REN : Quand la liste noire est sortie, nous n'étions pas suffisamment prêts et subissons la pression. On s'est ensuite mis à passer en revue les problèmes internes avant de comprendre que pour les produits

principaux, nous sommes capables de nous débrouiller sans nous dépendre de la fourniture américaine. Par contre, pour certains produits qui ne sont pas nos produits principaux, nous nous dépendons cette fois-ci de l'approvisionnement américain. Nous avons donc supprimé une partie ces derniers pour nous libérer d'une partie de la pression. Nous mobilisons plus de 80,000 techniciens pour réparer les autres trous de l'avion abîmé. On voit que l'avancement actuel est très bien, ce qui permet de beaucoup renforcer notre confiance.

Le discours de Trump lors du G20 n'a pas produit d'impacts substantiels sur Huawei. Les attaques américaines contre nous commencent à être moins aveugles. Quand la liste noire venait d'être annoncée, on ne pouvait même pas acheter les hamburgers de MacDo au Mexique, ce qui montre que quand cette mesure est sortie, elle n'arrivait pas à faire la distinction entre ce qui était important et ce qui ne l'était pas. Après le discours de Trump, beaucoup de PME américaines ont été soulagées et se sont remises à nous fournir, ce qui leur permet bien sûr d'améliorer leurs ventes et nous permet de relancer la production d'une partie de nos produits. Dans l'ensemble, quand les Américains se veut sympathiques, nous continuons toujours à acheter les composants américains. Nous estimons que la vraie direction de ce monde est celle de la coopération mutuellement bénéfique.

Akiko Fujita : Vous parlez d'une partie des PME qui recommencent à fournir Huawei, pourriez-vous nous dire précisément il s'agit desquelles ?

REN : Je n'en connais pas les détails. Je trouve que c'est une bonne chose que la plupart des composants qui ne sont pas d'importance recommencent à être exportés vers nos usines. Pour les USA, cela permet d'améliorer la performance de certaines entreprises. Cependant pour la fourniture des composants importants, le gouvernement américain n'a toujours pas pris sa décision. Je crois que d'ici deux semaines, s'ils ne prennent pas leur décision, nous allons prendre la nôtre.

03 Akiko Fujita : Le ministère américain du commerce a souligné que pour les composants accessibles par la voie commerciale, il pourrait y avoir une licence d'exportation mais pour ceux qui concernent la sécurité nationale des USA, la vente envers Huawei sera interdite. En ce moment aux USA, on n'arrive pas à bien faire la distinction. Comment faire pour définir la catégorie des composants touchant la sécurité nationale ? De votre point de vue, quels composants pourraient affecter la sécurité nationale des Américains de telle manière qu'ils ne pourront pas être vendus à Huawei ?

REN : Je ne vois aucun composant qui puisse produire

un tel effet. La 5G est avant tout un outil qui permet au réseau d'aller plus vite. Au lieu d'être une bombe atomique, elle est bénéfique pour le monde. Alors pourquoi la regarder comme une menace ? Et puis comme nous n'avons pas de réseau ni n'envisageons-nous de leur vendre notre 5G, rien ne pourra dans ce cas-là constituer une menace pour les USA. Les Américains se font beaucoup trop de soucis. Ce monde finira par se diriger vers une coopération mutuellement bénéfique. Les USA, étant le pays techniquement le plus avancé, devrait se doter de plus de confiance en matière de cybersécurité.

04 Akiko Fujita : Dans les interviews récentes, j'ai entendu dire que le gouvernement américain a imposé toute une série de difficultés à Huawei mais que celles-ci ont produit le contraire de l'effet voulu, en faisant accélérer les efforts de Huawei pour gagner l'autonomie. Si telle est la vérité, quelles seraient les perspectives de coopération entre Huawei et ses partenaires actuels tels Intel, Qualcomm ou Micron ?

REN : Si le gouvernement américain donne l'aval d'exportation vers Huawei, même si nous pouvons déjà créer cette pièce nous-mêmes, nous sommes résolus à acheter chez nos fournisseurs américains. Les choses se sont toujours ainsi passées dans le temps. L'année

dernière par exemple, nous avons acheté 50 millions de sets d'équipements chez Qualcomm. Même si nous pouvions déjà fabriquer nous-mêmes l'ensemble du set, sans dépendre de la fourniture par Qualcomm, nous avons toujours continué à acheter chez eux. Cette attitude reste inchangée.

A propos du serveur X86 d'Intel, nous disposons déjà du serveur Taishan et du CPU Kun Peng dont nous accélérons l'amélioration. Si Intel recommence à nous fournir et maintient leur soutien à notre égard pour que nous puissions préserver notre qualité, nous continuerons dans ce cas-là à acheter des quantités importantes de leurs produits. Nous désirons voir des parts de marché majoritaires de leur serveur X86 dans le marché de la télécommunication. Nous allons faire un tout petit peu, sans constituer une concurrence pour Intel. Du moment que le gouvernement américain adopte une attitude ouverte, nous allons continuer à acheter énormément de composants américains même si nous sommes déjà capables de les fabriquer par nos propres forces.

Notre entreprise a la tradition de ne pas acheter chez un fournisseur unique, ce qui fait que nous profitons toujours d'une fourniture variée provenant de 2 ou 3 fournisseurs du monde. S'il n'y a qu'un seul fournisseur pour un produit donné, nous allons dans ce cas-là développer ce produit comme un backup. En conclusion,

ce n'est pas parce qu'on sait le faire qu'on se détache des fournisseurs américains. Nous allons continuer à embrasser les entreprises technologiques américaines et ce choix ne sera pas modifié.

05 Akiko Fujita : Du point de vue de Huawei, vous observez peut-être toujours parce qu'il y a une partie des entreprises américaines qui essaient d'obtenir auprès du gouvernement américain la licence d'exportation. Mais quand il n'y a plus de fourniture américaine, Huawei pourrait se débrouiller pendant combien de temps ?

REN : Nous ne sommes pas en train d'observer. Nous faisons des efforts. Depuis la sanction jusqu'à aujourd'hui, pas un seul jour n'avons-nous arrêté de fournir nos produits aux clients. Si le gouvernement américain coupe complètement la fourniture, nous n'allons pas pour autant couper notre livraison. Au contraire, nous allons augmenter notre production. Nous allons certes, rencontrer des difficultés pour réaliser la transition entre les différentes versions. Il va falloir recruter plus de personnes. Nous avons déjà recruté 6,000 employés supplémentaires cette année pour réaliser le passage entre l'ancienne version et la nouvelle. En cas de passage entre les versions, il n'y a pas que le système de R&D qui est concerné, il y a aussi

le système du marché et le système de delivery and service qui devront tous prendre une nouvelle forme. Cela nécessite donc une augmentation des effectifs et des coûts supplémentaires.

Il n'y a pas de menace fatale qui pèse sur nous. Plus les produits sont sophistiqués, moins de menace fatale qui existe. Nous avons des backups. Prenons l'exemple sur la 5G, c'est nous qui disposons de beaucoup de chips qui sont les plus sophistiqués du monde. Pareil pour la fabrication des chips optiques, c'est également nous qui sommes les plus avancés au niveau mondial. Beaucoup de nos produits continuent à exister sans la dépendance américaine. Ceci dit, nous souhaitons toujours travailler avec les Américains pour faire avancer ensemble la société informatique de l'humanité. Huawei n'est pas quelqu'un qui complot pour accéder à l'hégémonie du monde. Nous souhaitons travailler avec les autres au bénéfice de la société informatique de l'humanité.

Si nous avions été un comploteur, on aurait dû nous attaquer au marché le plus rentable. Mais alors dans ce cas-là, pourquoi aller en Afrique ? Ou dans le Mont de l'Himalay ou encore dans le désert ? Nous oeuvrons pour des idéaux qui se distinguent du côté purement commercial.

06 Akiko Fujita : Vous dites que l'entreprise a recruté plus de salariés et s'efforce de tourner vers l'avenir, est-ce dire que Huawei essaie de parvenir à une autonomie encore plus poussée ? Parmi les futurs composants des produits de Huawei, combien d'entre eux se dégageront de toute dépendance externe et seront les fruits de vos propres efforts de R&D ?

REN : Nous allons continuer à dépendre du monde extérieur parce que dans la société informatique, un cavalier seul ne saurait réussir. Il va falloir toujours maintenir les liens avec le monde extérieur, y compris avec les USA, en espérant que ce pays se dirigera vers plus d'ouverture. Les officiers du gouvernement américain ne connaissent pas suffisamment Huawei. Il faut qu'ils viennent visiter nos locaux pour connaître la vérité. Les rumeurs dans les réseaux sociaux disent que Huawei est en train de s'effondrer. Mais si vous venez voir dans notre cantine, il y a toujours énormément d'employés qui prennent leur repas là-bas. C'est que l'entreprise tourne comme d'habitude.

Huawei a toujours adopté une position ouverte, l'autonomie et la fermeture sur soi ne constituent des objectifs pour cette entreprise. Même si nous arrivons à mettre au point des composants très avancés, nous allons toujours utiliser à moitié les produits d'autrui. Il est interdit de fabriquer les produits tout seul en nous

éloignant de nos partenaires. Quand les partenaires ne nous fournissent pas, nous allons produire un peu plus ces composants. Mais si on continue à nous fournir, nous allons en produire moins, en faisant preuve de flexibilité. Nous souhaitons un monde toujours plus ouvert. Mais pour pouvoir embrasser cette ouverture il faut qu'on soit fort. Sinon quand les autres nous ferment la porte, nous allons périr. Et vous n'auriez pas eu besoin de venir m'interviewer dans ce cas-là. Si vous êtes là aujourd'hui, c'est que nous ne sommes pas encore détruits. Et si vous revenez demain, nous serons toujours là. Pareil si vous revenez dans 3 ans, nous resterons toujours en vie et nous mènerons une vie encore plus belle. Il y aura encore plus de bâtiments magnifiques.

Akiko Fujita : Si vous dites qu'il faut que les officiers du gouvernement américain viennent visiter l'entreprise, pourquoi Huawei ne les a pas invités ?

REN : Nous leur ouvrons nos portes depuis toujours. Mais quand les officiers du gouvernement américain passent devant nos locaux, certains d'entre eux préfèrent ne pas entrer dans le site. Ou bien quand on discute avec une partie d'entre eux, l'autre partie préfère les attendre dehors au lieu de venir dans nos bâtiments. Nous n'y pouvons rien. Il faut qu'ils oublient les idées reçues sur nous pour pouvoir reconnaître la vérité.

Le milieu industriel et la sphère scientifique

américains nous connaissent bien mieux que leurs hommes politiques. Ces derniers devraient écouter plus leurs chercheurs et leurs industriels qui pourraient peut-être faire changer les idées à ces hommes politiques.

Akiko Fujita : Est-ce qu'il arrivait que Huawei invite les parlementaires et les officiers du gouvernement américain à visiter l'entreprise ? Par exemple quand ils viennent en visite officielle en Chine, Huawei aurait pu leur dire, venez voir pour connaître la vérité. Vous avez déjà lancé ce genre d'invitation ?

REN : En fait, beaucoup de membres du sénat et du parlement américain sont déjà venus chez nous, y compris M. PERRY, gouverneur de l'Etat de Texas qui était venu en tête d'une délégation composée par une dizaine de parlementaires républicains. Je les ai reçus et nous avons eu des échanges. Il y a beaucoup d'Américains qui sont venus nous voir mais on dirait qu'aucun d'entre eux n'a voulu plaider en notre faveur. J'espère qu'il y aura des gens qui vont nous comprendre et qui défendront notre cause.

Akiko Fujita : Quels sont les législateurs américains que vous avez rencontrés ?

REN : Je ne me souviens pas de leurs noms. Mais les parlementaires et les sénateurs américains ont été nombreux à venir visiter nos locaux.

07 Akiko Fujita : Parlons de la partie la plus essentielle du problème, les USA ont toujours pris Huawei pour une cible, soucieux de préserver leur sécurité nationale. Nous constatons que bon nombre d'entreprises américaines dont CISCO, T-mobile et Motorola ont tous dans le passé accusé Huawei d'avoir violé leurs secrets commerciaux et ont produit des preuves matérielles devant le juge. Compte tenu de ces faits, comment est-ce que les entreprises et le gouvernement américain peuvent faire confiance à cette entreprise ?

REN : Les nouvelles technologies sont d'une complexité extrême à tel point qu'un pays aussi avancé sur le plan technique que les USA n'ont pas encore réussi à les mettre au point. C'est la raison pour laquelle ils sont embrouillés avec nous sur quelques détails technologiques. Nous faisons confiance aux tribunaux américains qui ont déjà prononcé le verdict concernant ces affaires que vous mentionnez, ce qui démontre que le gouvernement américain a su prendre les décisions correctes.

Concernant les technologies essentielles, nous devançons de loin les entreprises américaines. Huawei a déposé aux USA plus de 11,500 brevets concernant les technologies clés qui bénéficient des droits que le gouvernement américain leur accorde. Près de 90,000 brevets de Huawei ont permis de bâtir le socle de la

société informatique de l'humanité. Les gens devraient se rendre compte d'abord de la contribution que Huawei apporte à la société au lieu de chercher tout le temps les imperfections de cette entreprise. Si on se met d'accord sur cette position, la coopération entre les USA et nous pourrait s'améliorer au lieu de se dégrader.

Akiko Fujita : Si je vous pose cette question c'est pour exprimer le point qui est le suivant : Du point de vue américain, les procès visant Huawei ont été nombreux et concernent les différents aspects de cette société. Que vous soyez d'accord ou pas, pendant la décennie passée, les Américains n'ont jamais confiance à votre établissement. Vous savez pourquoi ?

REN : C'est parce que Huawei est beaucoup trop avancée. Les Américains ont l'habitude d'être le numéro 1 du monde et refusent d'accepter le fait qu'il y ait quelqu'un qui puisse être encore plus avancé qu'eux, d'où cette méfiance à notre égard.

Akiko Fujita : Au fait les accusations contre Huawei ne visent pas la position qu'elle occupe. Nous reconnaissons le fait que Huawei est maintenant le leader dans le domaine de la 5G, mais Huawei est arrivée là en volant les technologies des autres ?

REN : Dès le premier de la création de cette entreprise, nous avons commencé à respecter la propriété intellectuelle et dénonçons fortement tout acte lié

au piratage parce que nous sommes nous-mêmes victimes de ces actes commis par beaucoup de gens qui volent nos technologies. Aucun de ces procès qui nous opposent à des entreprises américaines ont donné lieu à la conclusion selon laquelle Huawei a été ce pirate de technologies de mauvaise volonté.

Nous avons bâti le succès du passé grâce à nos propres efforts. Les investissements dans la R&D de Huawei, qui n'est pas une entreprise cotée, se situent au 5ème rang mondial. Les Américains s'imaginent des choses qui n'existent pas vraiment.

08

Akiko Fujita : Ces derniers jours on a vu des reportages qui font penser que la structure de Huawei Futurewei procède à une importante coupe d'effectifs. Comment Huawei envisage ses activités aux USA dans l'avenir ?

REN : Premièrement, Futurwei est une société américaine, qui, selon la liste noire, ne doit pas fournir les fruits de son travail à Huawei. Deuxièmement, toujours selon cette liste, aucun employé de Futurewei n'a le droit d'échanger avec les salariés de Huawei. Ce sont des faits qui engendrent de grandes difficultés de management et de coopération. Nous attendons donc toujours une explication de la liste noire par le gouvernement américain ou bien le retrait de celle-ci.

Les USA est de facto le pays techniquement le plus avancé de la planète. S'il le souhaite, nous allons renforcer notre coopération dans les domaines technologiques. Avant d'être mise sur la liste noire, nous avons investi 500 millions de dollars dans Futurewei en 2018 et nous envisagions d'investir 600 millions dans cet établissement, ce qui n'est plus possible maintenant puisque les échanges avec les employés de Futurewei ne sont pas autorisés. Qu'est-ce qu'on pourrait faire dans l'avenir ? Il faut que le gouvernement américain nous fasse un signe pour qu'on sache.

Akiko Fujita : J'aimerais que vous me confirmiez deux choses : D'abord, Futurewei procède bien à une réduction d'effectifs. Et puis suite à la sortie de la liste noire, les activités de ce centre de R&D aux USA sont maintenant suspendues. Est-ce vrai ?

REN : Oui. Dans la mesure où nous ne pouvons pas entrer en contact avec eux et que nous ne pouvons pas leur expliquer ce qu'il faut faire, alors comment pourront-ils continuer à travailler ?

09

Akiko Fujita : Je crois que vous avez déjà beaucoup parlé sur le sujet que je vais ensuite aborder qui est celui lié à votre parcours militaire. Vous avez été ingénieur dans l'Armée chinoise. Vous disiez que cette période de votre vie n'a laissé que très peu d'impacts

sur votre carrière mais le gouvernement américain ne cesse d'attirer l'attention sur ce point et place Huawei sur la liste noire. De votre point de vue, il faut encore combien d'efforts pour persuader le gouvernement des USA qu'il n'y a aucun lien entre vous la PLA ? Avez-vous réfléchi sur ce que vous-même ou bien ce que Huawei pourrait faire pour éclaircir cette chose ?

REN : D'abord, je n'ai jamais eu envie d'expliquer ceci auprès du gouvernement américain, c'est-à-dire expliquer mon statut. Il suffit que je reste là et c'est déjà un triomphe pour moi. Dans l'avenir non plus je n'aurai pas envie d'expliquer au gouvernement américain qui je suis. Je n'ai pas à me laver des soupçons puisque je suis innocent. Je prends une douche tous les jours et reste bien propre. Pourquoi devrais-je montrer aux gens que je suis bien lavé ou bien j'utilise un savon ? Ce n'est pas la peine, je pense.

Les militaires américains en retraite sont nombreux à travailler dans une entreprise ? Est-ce qu'on pourra ensuite dire que toutes ces entreprises sont militaires ? Il faut que les Américains apprennent à se mettre à la place des autres. En 70 ans, il y a plus de 50 millions de militaires chinois qui ont été démobilisés à qui il fallait fournir du travail. Ce n'est pas parce qu'ils travaillent dans une entreprise que celle-ci devient ensuite militaire. En plus je n'étais qu'un officier de grade très bas.

Je n'ai donc jamais eu envie d'expliquer quoi que ce soit aux Américains. Ils peuvent donner libre cours à leur imagination. Tant que nous avons le succès sur le marché, c'est bon. Nous ne comptons pas sur les autres pour réussir puisque personne ne pourrait contrôler le marché. Il n'y a pas de sauveurs suprêmes. Ni dieu, ni César, ni tribun, nous nous sauvons nous-mêmes.

10 Akiko Fujita : Une autre question à qui vous avez dans le passé donné des réponses différentes. Si le président Trump vous appelle, est-ce que vous allez décrocher ? Dans d'autres interviews vous avez dit : Pourquoi on voudrait m'appeler ? J'ai d'autres choses importantes à faire. En plus je ne comprends pas l'anglais. Alors que dans d'autres interviews vous avez dit que vous alliez décrocher et parler avec lui. Je suis très curieux. Quelle est votre réponse maintenant ? Si le président américain vous appelle demain, allez-vous décrocher ? N'est-il pas possible que vous vous entendriez bien avec le président Trump ?

REN : C'est fort possible. Les membres de ma famille m'ont dit que vous avez des caractères qui se ressemblent beaucoup, étant tous les deux très autoritaires.

Il y a toujours eu des voies de communication avec les représentants du gouvernement américain comme

par exemple avec New York Eastern District Court ou bien le tribunal de Texas. La voix du gouvernement américain peut nous être communiquée via les avocats. Est-ce vraiment nécessaire que le président lui-même qui est un personnage si important m'appelle ? En plus au téléphone on peut ne pas être suffisamment clair. Il suffit de communiquer avec nous via les avocats.

11

Akiko Fujita : Que vous le souhaitiez ou pas, Huawei est désormais impliquée dans les négociations commerciales sino-américaines, suite aux gestes du président Trump. Nous avons constaté des changements de position après le sommet de G20. Certains médias parlent d'un gouvernement chinois qui se mobilise pour convaincre le gouvernement américain de lever la sanction contre Huawei et ce, comme une condition préalable pour faire des compromis lors des négociations. Huawei acceptera-t-elle une telle solution ? Si le gouvernement chinois souhaite que Huawei participe à ces négociations, est-ce qu'elle le souhaite ?

REN : Premièrement, dès le début, le gouvernement américain a commencé par nous intenter un procès au lieu d'adopter une attitude de négociation. Comme ce pays est un pays de droit, il faut que les problèmes d'ordre juridique trouvent un dénouement devant

le juge. J'espère que la procédure judiciaire puisse s'accélérer un peu parce que c'est trop lent. J'espère que les moyens juridiques permettraient le plus tôt que possible d'apporter une solution aux problèmes entre le gouvernement américain et nous. S'il faut négocier, le travail devrait être fait par les avocats, preuves en main.

Deuxièmement, comme nous n'avons aucune vente aux USA, nous ne sommes nullement impliqués dans cette guerre commerciale sino-américaine. Nous n'allons pas demander au gouvernement chinois de nous faire venir à la table de négociation.

M. TRUMP souhaite prendre Huawei comme un poids qu'il fera peser dans les négociations, souhaitant que le gouvernement chinois fasse des concessions pour sauver cette entreprise. Mais pourquoi le gouvernement chinois devrait faire cela pour Huawei ? Certains parlent de faire un peu de sacrifices pour sauver Huawei mais si Huawei est innocente, pourquoi la sauver ? En plus la négociation ne servira à rien puisque le parlement américain a déjà adopté la décision de ne pas retirer Huawei de la liste noire dans les 5 ans à venir. On va donc attendre 5 ans ? Impossible.

12 Akiko Fujita : Vers où se dirigent les activités de Huawei ? Vous êtes présents dans 170 pays du monde. A part la Chine, l'Europe constitue également un

marché qui se développe très rapidement. Maintenant à cause de la pression américaine, Huawei fait face à des défis dans certains marchés. Comme vous le dites, Huawei ne réalise aucune vente dans le marché américain. L'Australie bannit également Huawei tout comme le Japon qui rejoint également ce groupe. L'attitude européenne n'est pas encore certaine. A votre avis, dans les années à venir, la croissance de vos activités proviendraient plutôt de quelle partie du monde ?

REN : Premièrement, en plus de 3 décennies, nous avons toujours placé les clients au coeur de nos efforts, donnant la priorité à la création de valeur et aux intérêts des clients si bien qu'en l'espace de 30 ans, la plupart des clients ont choisi de placer leur confiance sur nous. Malgré la pression américaine, ces clients continuent à signer un accord de coopération avec nous, ce qui montre cette haute confiance qu'ils témoignent à notre égard. Nous continuons à croître, ce qui montre que nous ne sommes pas abandonnés par nos clients.

Deuxièmement, non seulement dans le domaine de la 5G, dans bien d'autres domaines nous allons continuer à occuper la place de leader mondial. Nous gardons la confiance sur nos clients qui vont continuer à acheter nos produits. L'orientation et les pas de notre marche ne sont donc pas modifiés, simplement

nous allons vivre une période de rajustement entre les différentes versions. Le passage et le rajustement des versions nécessitent du temps, ce qui par conséquent fera ralentir nos croissances pour les quelques années à venir. Compte tenu de la situation actuelle, ce ralentissement ne sera pas très important. On continuera à avancer dans la même direction sans changement.

Akiko Fujita : Qu'est-ce que vous entendez par le changement entre les versions ?

REN : Si par exemple, on n'arrête de nous vendre un composant et qu'il faut désormais le remplacer par un composant que nous fabriquons nous-mêmes, il y aura donc un changement entre les deux versions qui prendrait du temps. Entre-temps il y aura de la pression aussi bien sur la capacité de production et la quantité de production. C'est la raison pour laquelle il y aura un peu de ralentissement mais la reprise sera encore plus dynamique d'ici 2 ou 3 ans.

13 Akiko Fujita : L'OS reste un défi relativement important pour Huawei. Vous avez récemment dit que l'OS développé par l'équipe de Huawei n'était pas destiné au smartphone. Si Huawei ne peut plus utiliser le système d'Android, est-ce que vous avez un plan B ?

REN : Il faut d'abord que je donne quelques explications sur l'OS. L'OS Hong Meng est conçu pour IOT, IA,

contrôle industriel et conduite automatique, ayant pour caractéristique une latence strictement contrôlée qui serait au niveau de millisecondes voire encore plus courte, ne dépassant pas 5 millisecondes.

Cet OS s'appliquera notamment dans la montre, l'écosystème des grands écrans et la voiture connectée, en gros IOT. Nous n'avons pas pensé à l'utiliser dans le smartphone. Comme nous avons un accord avec Google et il nous importe de respecter les efforts de Google qui portent leurs fruits. Si les conditions ne le permettent pas, nous allons réfléchir sur la possibilité d'utiliser notre OS, ce qui n'est le cas d'aujourd'hui. IOT est en fait une partie de l'IA qui représentera une industrie de très grande dimension. La 5G n'est que le système de soutien pour l'IA.

Akiko Fujita : En vous écoutant, on a l'impression que Google pourrait peut-être bénéficier d'une prérogative que lui accorderait le gouvernement américain afin de continuer à fournir le système d'Android à Huawei. Avez-vous des contacts avec la direction de Google ?

REN : Non. Mais je suis convaincu que nous menons chacun de son côté des efforts, nous pour préparer un backup et eux pour obtenir l'autorisation du gouvernement américain. Espérons que nos efforts vont porter leurs fruits.

14

Akiko Fujita : Quel est l'objectif de Huawei pour la 5G ? Vous dites être confronté à des défis mais avez-vous dans ce cas-là modifier les objectifs pour la 5G ?

REN : Non. Cette année nous fournissons 600,000 stations de base et l'année prochaine ce chiffre va atteindre 1.5 millions. Cela n'est nullement affecté. Les composants de la 5G ne sont pas impactés par la fourniture américaine puisque pour les composants les plus sophistiqués, nous arrivons à les fabriquer nous-mêmes.

Akiko Fujita : C'est-à-dire qu'en l'absence de toute fourniture américaine, Huawei pourra continuer à fabriquer les stations de base et les routeurs ?

REN : Exactement. La structure du réseau qu'on appelle Connection dans notre jargon subira une chute de 2% suite à la coupure de la fourniture américaine. L'impact serait plus important sur les terminaux. On parle d'une chute par rapport à la prévision de cette année mais si on fait la comparaison entre l'année dernière et cette année, les ventes sont toujours en train d'accroître.

Akiko Fujita : Vous parlez d'une chute de 2%, elle concerne plutôt les équipements de 5G, les terminaux ou autres ?

REN : C'est plutôt lié à la suppression d'une partie des activités d'importance moindre. La 5G ne sera pas touchée et au contraire, elle connaît une augmentation

considérable.

Akiko Fujita : Dans le portefeuille de Huawei, y a-t-il d'autres activités qu'il faut enlever ? J'ai entendu dire que dans de différentes circonstances, vous avez parlé de faire maigrir les activités de Huawei.

REN : Premièrement, cette réduction ne vise pas un domaine donné mais plutôt certains produits dans chacun des domaines. Deuxièmement, on va remplacer pas mal de produits développés dans le passé par un seul nouveau produit. Dans l'ensemble, la continuité de la production et la qualité de nos produits/service ne sont pas affectées. Si les USA se montrent plus ouverts, nous connaissons un développement encore plus rapide qui nous permettra de contribuer davantage à la société humaine.

Akiko Fujita : Quand vous parlez de certains produits qui ne sont plus nécessaires, vous voulez dire lesquels ?

REN : Des vieux produits en bas de gamme. Ils sont très nombreux. Après l'analyse, on se rend compte qu'on peut les remplacer par un seul nouveau produit. Quand les vieux produits ne seront plus là, au lieu de fournir ces équipements à nos clients, nous allons fournir les pièces de rechange de ces produits.

15 Akiko Fujita : Votre fille a été arrêtée au Canada en décembre dernier. En tant que père, vous la voyez souffrir pendant ces mois passés, étant surveillée 24/24 et portant le kit de surveillance à sa cheville. Que pensez-vous de ce s'est passé au Canada pendant ces quelques mois ?

REN : Je pense qu'il faut avant tout faire confiance à la justice qui apportera une solution sur la base des preuves. Être émotionnel ne sert à rien. Il faut compter sur les moyens juridiques pour aboutir à un dénouement. Comme le processus juridique est très long, il nous faut donc attendre.

Akiko Fujita : Vous communiquez souvent avec elle ?

REN : On s'appelle de temps en temps. Elle me dit qu'ils sont en train de faire un pot au feu ou bien de préparer des raviolis ou bien des nouilles. Elle dit enfin pouvoir se reposer pendant quelques mois après des décennies de travail assidu.

Akiko Fujita : Comme le dossier reste entouré d'incertitudes, de son point de vue qu'est-ce qu'il faut faire ? Vous lui avez des conseils en tant que père ?

REN : La seule voie possible reste celle qui est juridique. Pour un dossier international d'une telle complexité, aucun individu n'est en mesure de résoudre le problème par sa propre force. Il faut donc faire confiance à la

justice qui se doit être juste, impartiale et transparente et faire appel aux faits et aux preuves pour pouvoir s'en sortir.

Akiko Fujita : Vous gardé beaucoup d'espoir que l'affaire va se solder par une solution et que votre fille ne sera pas extradée ?

REN : Non seulement elle ne doit pas être extradée mais en plus elle devra être libérée, innocente telle qu'elle est. L'arrêter constitue en soi une erreur puisqu'elle n'a commis aucun crime. Il faut attendre le verdict du juge.

16 Akiko Fujita : Parlons maintenant de la Chine. Dans ces années passées, l'industrie technologique de la Chine a connu des avancées considérables avec l'émergence des entreprises technologiques telles Alibaba et Huawei parmi tant d'autres. Malgré ces succès technologiques importants de la Chine, certains se montrent réticents en disant que ces entreprises ont eu un tel succès parce que la vraie concurrence avec les entreprises occidentales n'existe pas en Chine, que quand les entreprises occidentales pénètrent dans le marché chinois elles sont obligées de créer des JV avec un partenaire chinois, ce qui fait que les entreprises technologiques chinoises n'entrent pas dans une vraie concurrence au sens propre du terme sur le marché domestique. Dans un contexte pareil, si le marché

chinois s'ouvert vers les entreprises étrangères telles Google ou Facebook, les sociétés chinoises telle Huawei pourrait dire dans ce cas-là qu'elle est face aux plus forts concurrents mondiaux.

REN : Nous maintenons un partenariat très amical avec les entreprises telles Google et Facebook. Personnellement je souhaite plus d'ouverture. Mais ceci relève des liens entre les Etats. Quand les USA refusent de s'ouvrir vers Huawei, c'est qu'ils disposent du droit souverain de le faire. Il nous faut essayer de persuader le gouvernement américain pour qu'il se montre plus ouvert et moins conservateur. Vous pouvez bien évidemment essayer de convaincre le gouvernement chinois.

Akiko Fujita : Si une entreprise chinoise aussi influente que Huawei est confrontée à ce genre de doutes de l'extérieur, qu'on la soupçonne de réussir grâce à l'absence de concurrence occidentale, est-ce que cela veut dire qu'il est temps que le gouvernement chinois rajuste sa stratégie et son attitude, en s'ouvrant davantage aux entreprises occidentales et que cela jouerait en faveur des entreprises technologiques chinoises ?

REN : Ce que vous dites n'est pas juste. Dès la création de Huawei, nous avons déjà été confrontés à la concurrence la plus totale provenant du monde entier

même si elle évoluait sur le marché domestique. Dans les années 80, le marché de télécom de la Chine était occupé à 100% par les équipements étrangers. On parlait à l'époque de 7 pays et de 8 systèmes dont NEC et Foxcom du Japon, Nortel Network du Canada, BTM de la Belgique, Siemens de l'Allemagne, Lucent Technologies et Motorola des USA, Alcatel de la France, Ericsson de la Suède et Nokia de la Finlande. Nous avons grandi au fur et à mesure dans l'ombre des géants mondiaux, peut-on dire que nous n'avons pas connu de vraies concurrences ? Dans le marché de la télécommunication des entreprises, CISCO s'est fait une place d'importance sur la scène internationale. Si nous avons pu dépasser cette entreprise cette année, ce n'est pas parce qu'elle a voulu nous céder sa place, c'est que nous avons déployé tant d'efforts pour y parvenir au milieu d'une concurrence des plus rudes. Nous n'avons jamais bénéficié de la protection de qui que ce soit, ni ne comptons-nous d'être protégés par quelqu'un dans l'avenir.

17 Akiko Fujita : Hier nous avons eu l'occasion de nous promener dans le parc de Huawei où nous avons échangé avec quelques employés de votre entreprise dont l'un m'a particulièrement impressionné. Membre de l'équipe du département de la R&D, il nous a dit

les choses suivantes : Si j'ai choisi de venir travailler chez Huawei c'est parce qu'ici les gens sont engagés dans les recherches les plus pointues. Mais c'est vrai que maintenant je me fais du souci parce que les technologies que je développe pourraient être considérées comme menaçant la sécurité nationale de certains pays. A travers ses propos, on sent que lui aussi il ressent la pression venant du gouvernement américain. De votre point de vue, comment est-ce que vous communiquez avec vos salariés ? Quel le message que vous leur envoyez pour pouvoir continuer à avancer malgré les circonstances accablantes ?

REN : Nos employés ont en fait encore plus de confiance qu'avant sur notre entreprise. Si cette personne a tenu des propos pareils c'est qu'il estime que ce qu'il fait est beaucoup trop avancé. On sent la fierté dans ce qu'il dit, c'est juste une autre façon pour montrer qu'il fait un travail important. Je ne connais pas cette personne dont vous parlez mais c'est comme ça que je comprends ses phrases.

Au sein de notre entreprise, l'ambiance est plutôt ouverte et tolérante, toutes sortes d'idées et de propose sont tolérées. Nous avons une communauté virtuelle qui s'appelle Xin Sheng. Là-dedans il y a des qui me critiquent beaucoup. Le commandant de l'armée bleue de l'entreprise a publié un article intitulé les 10 péchés

de REN Zhengfei. Il ne s'agit pas de 10 erreurs, il s'agit bien de 10 péchés. Tous les employés de l'entreprise l'ont lu. Quand on commet des erreurs il faut les corriger. C'est en se corrigeant qu'on arrive à avancer. Donc vous voyez par là qu'on est bien démocratique.

Comme vous êtes ici, profitez-en pour interviewer qui vous voulez dans notre entreprise. Vous pouvez interviewer au hasard les gens dans la cantine. Il vaut mieux aller visiter son appartement pour voir s'il a la clé pour ouvrir la porte parce que s'il ne l'a pas, c'est qu'il n'est pas vraiment un employé de Huawei. S'il n'a pas la clé, c'est que c'est un faux. Vous pouvez ainsi obtenir beaucoup d'informations authentiques.

Je serais heureux si vous échangez avec tout le monde. Si un employé de cette entreprise dit quelque chose de travers, c'est toléré. Tant que 60% de ce qu'il raconte est correct, c'est déjà bien. Ce que j'entends par les propos corrects, c'est-à-dire les vrais sentiments de l'individu. Aujourd'hui 70% des reportages des médias étrangers sur nous sont négatifs, il y a 30 % qui est d'un ton un peu moins sombre et qui, sans être vraiment positif, ne présente au moins pas d'hostilité à notre égard. Donc même si 40% de ce que raconte un employé est faux, cela permettrait toujours de rendre les choses moins sombres quelque part. C'est déjà bien. Que les employés disent des choses qui soient correctes

ou non, cela ne nous préoccupe pas. Ils sont libres à exprimer leurs sentiments.

18 Krystal HU, journaliste de Yahoo Finance : On comprend maintenant que Huawei était déjà prête pour la pression américaine. C'est comme si vous aviez pu prévoir cette tension entre les deux plus grandes entités économiques du monde que sont les USA et la Chine. De votre point de vue, ce bras de fer sino-américain va durer encore combien de temps ? Quel en serait le dénouement ?

REN : Huawei ne s'était pas préparée pour faire face à des incertitudes américaines. Comme nous devons garantir la continuité et la stabilité de notre secteur, il ne faut pas qu'un composant provienne d'un fournisseur unique. Si par exemple il y a un incendie dans le dépôt de ce fournisseur ou bien d'autres catastrophes qui le frappent, cela pourrait conduire à une vraie catastrophe pour nous. C'est pour cela qu'on a des backups qui ne visaient pas forcément les Américains.

Même si nous sommes frappés par les Américains, nous ne serions pas pour autant devenus anti-américains. Nous estimons que les technologies de ce pays sont nos maîtres et qu'il faut maintenir les liens amicaux avec ce pays. Si ce pays ne se montre pas amical à notre égard pendant une certaine période,

nous vivons avec. Les Américains sont très forts pour comprendre qu'ils ne sont pas sur la bonne voie et pour se corriger. Dans l'avenir ils vont se corriger et nous resterons toujours en bon terme avec eux.

Les frictions commerciales entre les deux puissances mondiales ne nous regardent pas. Je n'ai jamais étudié cette situation. Je me suis intéressé uniquement aux technologies américaines et non pas à leurs problèmes politiques. Je ne connais pas non plus les conflits entre les deux pays. Je préfère me concentrer sur la solution qu'on peut proposer à nos clients. Jusqu'à là, nos clients reconnaissent toujours bien notre performance. Des fois quand la sanction américaine est très lourde, nos clients se montrent toujours très fidèles en achetant les produits de Huawei, ce qui traduit leur confiance et leur compréhension à notre égard.

La durée des conflits commerciaux entre les deux pays dépendrait du niveau des efforts de compréhension des deux parties. Si toutes les deux veulent bien faire des compromis et faire preuve de compréhension, les problèmes seront faciles à régler. Dans le cas contraire, si toutes les deux cherchent à piéger celle d'en face, ce bras de fer pourrait durer bien longtemps.

Nous sommes prêts pour un contexte international peu favorable. Donc même s'il y a des changements importants à l'extérieur, au niveau interne nous ne

sommes pas très affectés. En l'espace de 30 ans, nous avons vécus toutes sortes d'épreuves que nous a imposées une conjoncture internationale très difficile : la guerre, la pandémie, les crises économiques ou encore les crises financières qui s'en sont toujours suivies. Le déséquilibre mondial est permanent. Toutes ces expériences sont des épreuves que nous avons traversées. Cette crise actuelle est peut-être la plus importante qui soit. Est-ce qu'on arrivera à survivre ? Je peux vous confirmer que oui.

Nous continuerons à rester amicaux avec les Américains. Nous n'allons à haïr ce pays juste parce que certains hommes politiques cherchent à nous faire du mal. Les USA est un très grand pays. En 200 ans, ce terrain aride et sauvage est devenu un pays très développé, c'est un exploit en soi. Nous espérons que la Chine aussi va pouvoir contribuer au progrès du monde. La société humaine n'est pas le terrain d'un jeu de, comme par exemple dans le cas de l'épuisement de la nourriture de la planète. Au lieu de pêcher tous les poissons dans la mer, on invente beaucoup de méthodes d'élevage dans les milieux aquatiques. Avec l'émergence de l'IA, la richesse de l'homme est en progression au lieu d'être réduite. Les pays ne vont pas se faire la guerre par manque de nourriture ou bien pour une distribution non équitable des richesses. La probabilité des guerres sera toujours plus faible. Personne ne voudrait faire la guerre

juste pour se disputer une gamelle. Moi au moins, je ne désire par cette gamelle.

19 Akiko Fujita : Vous avez parlé de 30 milliards de dollars de différence entre la prévision et la réalité des activités de Huawei suite à l'annonce de la liste noire, est-ce que ce chiffre reste toujours valable ?

REN : Je pense que cette liste noire est plutôt une bonne chose pour notre entreprise. Avant cette liste, les employés de Huawei n'étaient pas très motivés pour le travail et ne voulaient pas écouter les discours de la direction. Ils pensaient avoir trouvé l'Eldorado, gagnant beaucoup d'argent et achetant les produits de luxe. Les gens qui n'étaient pas sérieux avec leur travail étaient devenus de plus en plus nombreux. Alors qu'avec la liste noire, ils ressentent la menace et deviennent une fois de plus dynamiques. En plus nous avons voulu profiter de cette occasion pour faire partir les cadres qui n'étaient pas performants, donnant ainsi plus d'opportunités aux jeunes qui font un travail excellent et qui apportent plus de dynamique à l'entreprise. Vue de cette façon, la liste noire produit plus d'effets positifs que négatifs. Grâce à elle, notre équipe devient plus motivée.

Bien sûr ce serait mieux qu'on retire la liste noire. Mais si la liste reste là, nous n'en subissons pas plus de pression. On parle de retirer la liste dans 5 ans, mais d'ici

5 ans, sera-t-il toujours nécessaire de la retirer ? Pas du tout. Quand le gouvernement américain a proposé cette prolongation de 90 jours, cela ne nous a fait aucun bien puisqu'à la base, liste noire ne vise que des composants figurant sur la liste mais avec la prolongation de 90 jours, les structures scientifiques, les associations de standard et les universités sont aussi touchées, ce qui fait que la sanction est devenue encore plus importante. Il faut qu'on soit prêt parce qu'en 5 ans, la sanction pourrait devenir encore plus large. Mais aussi importante que la sanction puisse être, nous n'allons pas haïr le pays. Notre entreprise était comme un mouton qui passait son temps à mâcher les herbes et devenait très gros. Les Américains sont comme des loups qui poursuivent ce mouton qui le font bouger et perdre le poids supplémentaire pour devenir plus dynamique.

Akiko Fujita : Est-ce que vous pourriez nous donner un chiffre ? Les impacts seraient toujours évalués à 30 milliards de dollars ?

REN : En fin de l'année le bilan financier de toute l'année sera publié alors que le bilan pour la première moitié de l'année doit être publié au mois de juillet. Ce dernier ne peut pas représenter le premier parce que pendant 4 mois de la moitié de l'année, la croissance a été très rapide. Depuis le 16 mai, date de la sanction, l'inertie s'est prolongée si bien que le bilan pour les 6 premiers mois a été plutôt bien. Mais les vrais impacts se feront sentir

pendant la deuxième moitié de l'année. Le bilan annuel de 2019 sera publié lors du premier semestre de l'année 2020 qui, je suis convaincu, sera très bon.

20 Krystal HU : Beaucoup d'entreprises technologiques américaines comme Amazone, Microsoft travaillent directement avec le gouvernement américain et l'armée américaine, accédant au contrat de prestation que leur accorde cette dernière. Pourquoi Huawei reste très vigilante sur ce point et ne souhaite nullement travailler avec le gouvernement chinois ou bien l'armée chinoise ?

REN : D'abord, la nature de nos activités est complètement différente de celle de l'armée. Huawei est engagée dans le développement des produits civils de télécommunication qui se différencient de ceux qui sont militaire. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas de coopération avec l'armée. Quand l'armée souhaite développer un produit, elle est prête à dépenser des sommes très importantes d'argent pour parvenir à son but, n'hésitant pas à se montrer très dépensière. Ce qui compte le plus pour elle, c'est de parvenir à son but. Mais nous en tant qu'entreprise ne pouvons pas investir dans les choses dont le marché n'a pas besoin et qui coûte énormément d'argent. Un portable ainsi conçu ne pourrait pas se vendre. Nous ne partageons

pas les mêmes valeurs que l'armée, d'où l'absence de coopération entre elle et nous. Les entreprises américaines travaillent avec l'armée parce que le pays est tellement puissant qu'il peut tout se permettre.

Et puis il y a un fossé énorme qui sépare le civil et le militaire. Les composants mis au point avec un coût très élevé par les militaires ne peuvent pas être utilisés dans les produits civils parce que cela coûte bien trop cher. Les technologies d'un portable sont en fait très compliquées mais le produit ne coûte pas cher. Le civil et le militaire ont des approches complètement différentes. L'armée ne compte pas pour parvenir à un but qui en plus, sera produit en très petite quantité, quelques pièces, quelques centaines ou quelques milliers de pièces pour tout un pays. Les USA par exemple dispose de quelques milliers de bombes atomiques. En gros nous sommes dans des domaines tout à fait différent, avec des approches et des buts différents. Les recherches de fin militaire ne sont pas adaptées aux produits civils.

21

Akiko Fujita : Beaucoup de gens qualifient la situation internationale de nouvelle guerre froide dans laquelle nous sommes confrontés à un mur de fer numérique. Ils trouvent que les USA ne cessent de mettre plus de pression sur la Chine, essayant de contenir l'avancée technologique de celle-ci. Partagez-vous cette analyse ?

REN : Nous n'avons jamais pensé à contenir le développement d'un autre pays ou d'une autre entreprise. Que ce soit envers les entreprises, les universités ou bien les concurrents, nous avons toujours été très amicaux et transparents. Nous avons de très bons échanges avec Ericsson, Nokia ou d'autres entreprises.

Nous adoptons donc toujours une position d'ouverture et d'amitié avec le monde. Même si les Américains nous veulent du mal, quand ils arrêtent de le faire, nous pourrions toujours être amis tout comme nous pourrions continuer à acheter les composants américains. Simplement l'achat de composants ne sera plus comme avant. Dans le passé on signait des contrats de fourniture sur la période de 10 ans avec les entreprises américaines, qui représentaient une quantité très importante de fourniture. Maintenant nous sommes obligés d'acheter par petites quantités parce que si on n'arrête de nous fournir un petit composant et que le reste des composants ne peuvent pas être utilisés à cause de cet incident, alors tout le reste sera gaspillé. Quand on achète par petite quantité, si jamais il y a un incident imprévu, là la perte serait moins importante.

22

Akiko Fujita : Huawei a porté plainte ou bien envoyé une lettre d'avocat à l'entreprise Verizon qui est aussi

la maison mère de Yahoo Finance, demandant à celle-ci de lui verser les frais d'utilisation de brevets qui s'élève à 1 milliard de dollars. Pourquoi choisir ce timing pour faire ceci ?

REN : Ce n'est pas une question de timing. S'acquitter des frais d'utilisation de brevets est un fait courant au niveau mondial. Nous n'avons pas demandé un montant exagéré à Verizon. Tout le monde dit que nous ne chargeons pas un prix très conséquent. Cette entreprise n'a pas acheté nos produits tandis qu'elle a beaucoup profité des brevets de Huawei, il est donc normal qu'elle nous paie. En payant, les problèmes qui freinent le développement de l'entreprise seront résolus, alors pourquoi traîner pour payer ce qui est dû ? Les USA est un pays de droit. Si les entreprises américaines refusent de s'acquitter des frais de brevets, cela a pour conséquence d'atteinte à l'image de ce pays. Comme les USA disposent d'un grand nombre de brevets partout dans le monde, si d'autres pays choisissent également de ne pas payer, au fonds ce sont les intérêts américains qui sont lésés et non pas ceux de la Chine.

23

Akiko Fujita : Quand nous nous promenons dans le parc de Huawei, nous avons remarqué l'image de l'avion. Il s'agit d'une image dont vous avez beaucoup parlée. Même si l'avion porte sur lui des trous de

balle partout, il continue à voler dans le ciel. Pourquoi choisir cette image ? Quel est son sens symbolique ?

REN : Je suis tombé au hasard sur cette image sur le site d'internet Wukong. Peu de temps après l'annonce de la liste noire américaine, j'ai vu cette image qui ne ressemble que trop à l'état actuel de notre entreprise qui est, elle aussi, trouée de balles. Il n'y a que le cœur qui continue à battre. Comme cet avion a réussi à regagner l'aéroport, je suis convaincu que nous allons aussi pouvoir regagner notre port à nous. J'ai donc choisi cette image que j'ai ensuite postée dans notre communauté virtuelle de Xin Sheng. Les gens ont partagé mes pensées et ont fait circuler cette photo.

24 Akiko Fujita : Ce matin, en parlant avec les autres, on nous a dit qu'il y a plus d'une décennie de cela vous avez fait la prévision en disant que les futurs conflits entre les USA et la Chine pourraient présenter des risques pour Huawei. Qu'est-ce qui s'est passé à l'époque vous a fait prédire cette situation ?

REN : Cela relève de la pure imagination des employés. Il essaie d'expliquer le passé avec ce qui se passe aujourd'hui. Hier quand on a pensé fabriquer les chips, nous ne savions nullement que de tels conflits s'élèveraient un jour entre les deux pays et que les Américains allaient s'en prendre à nous. Huawei a toujours suivi des

exemples américains. Personnellement j'ai toujours été un pro-américain, admirant la culture, le management et les technologies américains. Si nous avons commencé très tôt à faire ces choses, ce n'était pas pour nous protéger contre les Américains.

Nous voulons nous développer et nous placer au premier des avancées de la société humaine. Il nous faut donc investir dans les recherches dans ces domaines. Nous investissons des sommes très importantes dans les recherches de base et recrutons un nombre énorme de scientifiques. Les gens nous demandent : Vous n'êtes qu'une entreprise, pourquoi recruter tant de scientifiques ? Et puis pourquoi donner tant d'argent aux universités pour des recherches sur je ne sais quoi ?

La vitesse à laquelle progresse la société humaine étant trop rapide, si nous réussissons à réduire le temps entre les découvertes théoriques et les produits finis, nous arrivons à devancer la société et vendre un peu plus cher. Les bénéfices pourront être réinjectés dans la recherche. C'est ainsi que Huawei a pu se développer. Techniquement nous devançons de loin les autres et nous vendons plus cher. Les gens sont obligés d'acheter nos produits.

25

Akiko Fujita : Est-ce qu'il y a une entreprise américaine ou bien un chef d'entreprise américain que vous

admirez particulièrement ?

REN : Je les admire tous. Les USA compte beaucoup de chefs d'entreprise excellents. J'admire beaucoup Google, Amazone...Bill GATES, Steve JOBS. Ma fille cadette est un fan de Jobs. Le jour où Jobs a décédé elle était encore très jeune mais elle a organisé dans la famille une séance de deuil en mémoire de Jobs. Pourquoi admirer les USA ? Pourquoi ce pays est aussi puissant ? Toutes les entreprises américaines ont commencé très petites. A chaque pas qu'elles font, elles changent de structure et de cadres. Quand j'ai connu Microsoft et Apple, elles étaient encore très petites mais bien sûr Huawei était encore plus petite qu'elle. Les petites entreprises, tout en grandissant, ne cessent d'améliorer sa structure interne si bien que quand elles seront grandes, elles auront une architecture très solide. Huawei a connu le même parcours, en améliorant chaque fois son architecture interne. Si vous voyez cette forteresse si solide et impénétrable qu'est Huawei aujourd'hui, c'est que nous avons grandi comme les entreprises américaines. Nous sommes prêts pour la pression que génèrent les campagnes de longue haleine tout comme nos homologues américains.

Et puis comme j'ai été moi-même militaire, je me souviens des 78,000 soldats qui ont donné leur vie lors du débarquement de Normandie. Je suis allé en

Normandie pour rendre hommage aux soldats tombés au cimetière des soldats américains. J'ai aussi été aux Philippines pour voir le cimetière des soldats américains. Ce sont des gens qui ont contribué au progrès de l'humanité et qui sont des exemples pour nous. Les entreprises américaines sont aussi des exemples à suivre pour nous. Nous nous inspirons de leurs expériences pour nous améliorer sans cesse, adoptant une attitude tout à fait ouverte.

Quand vous venez dans Huawei, vous allez constater qu'à part la cantine et la couleur de peau qui est jaune de nos employés, cette entreprise ressemble beaucoup plus à une entreprise occidentale. Nous avons assimilé la culture entrepreneuriale occidentale pour bâtir cette entreprise, en nous inspirant de leur quintessence. La culture de Huawei ne ressemble-t-elle pas à celle des Puritains ? Nous avons en fait beaucoup appris auprès de nos maîtres américains à qui nous restons très reconnaissants.

Ceci dit, les entreprises américaines d'IT ont connu quelques erreurs importantes dans l'histoire de l'évolution du secteur.

La première a eu lieu dans les années 90s. Avec l'émergence du circuit numérique et des technologies sans fil, les USA étaient convaincus qu'il était si puissant qu'il a imposé les technologies de CDMA

et de Wimax. Qualcomm a été trop ambitieuse avec CDMA et a posé un seuil beaucoup trop élevé pour cette technologie si bien qu'elle n'a pu trouver aucun écho. La Wimax consistait à passer des technologies de l'ordinateur vers celles de la télécommunication mais l'ordinateur permettait un réseau local tandis que la télécommunication nécessitait un réseau mondial. Comme l'IUT a mis des décennies et mobilisé des centaines de milliers d'ingénieurs pour mettre en place le système de standard d'un réseau qui tourne vers le monde entier, quand les entreprises de télécommunication américaines ont voulu défier le monde entier, elles ont choisi le mauvais chemin. L'émergence de 3GPP a conduit à une chute collective des entreprises de télécom américaines. Si elles se trouvent dans une situation de déclin, ce n'est pas la faute de Huawei, c'est qu'elles sont déviées du droit chemin du développement mondial.

La deuxième est liée au CPU. Les CPUs de format X86 mis au point par les Américains occupaient une place dominante dans le monde mais avec l'arrivée des CPUs du modèle d'ARM, une nouvelle donne s'est formée avec les nouveaux arrivants.

La troisième est liée à la vitesse de développement d'internet. Les USA ont bâti, certes, le meilleur et le plus grand écosystème qui soit du monde d'internet. Mais

cela n'empêche pas aux autres pays et autres régions du monde de construire le leur, ne serait-ce que de dimension régionale.

Le monde de demain se dirige vers la direction de l'IA, dont IOT représente une partie. L'IA nécessite une très grande vitesse et une latence très courte. Aujourd'hui, concernant les calculs périphériques, on peut aller à l'encontre du modèle de Von Neuman mais dans l'avenir de l'IA et des nuages importants de la société, il va falloir toujours respecter la structure de Von Neuman, ce qui sous-entend les supers ordinateurs, les supers stockages et la connection de vitesse super rapide. Comme les USA abandonne la 5G et dispose des supers ordinateurs et de très grandes connections, il n'a pas de connection de vitesse super rapide. Du coup en matière de l'IA, ce pays pourrait prendre du retard parce qu'il ne fallait pas abandonner l'un des trois éléments clés. L'abandon de celui-ci crée une rupture qui ralentirait le développement de ce pays. La 5G ne concerne pas simplement une plus large largeur de bande, elle est aussi synonyme d'une vitesse maximale encore plus rapide. Avec la 4G ou moins, les services concernent surtout le B2C tandis qu'avec la 5G, ça va être le B2C et le B2B, il y aura des services de connection entre les entreprises avec une vitesse maximale très élevée, ce qui favorise le contrôle automatique industriel, IOT et la voiture connectée parmi tant d'autres...



Table ronde avec les médias italiens

Le 18 juillet 2019, Shenzhen, Chine

REN : Je souhaite à chacun de vous une très chaleureuse bienvenue, vous qui venez de ce magnifique pays que j'adore qu'est l'Italie. N'hésitez pas à me poser vos questions, aussi épineuses qu'elles puissent être. Je vous répondrai de manière sincère et franche. Merci !

01 Journaliste d'ANSA : Avant décembre dernier, vous receviez très rarement les journalistes, y compris les journalistes chinois. On dirait que pendant plus d'une dizaine d'années, vous n'avez accepté que 2 ou 3 interviews, pas plus. Cependant depuis l'arrestation de votre fille MENG Wanzhou au Canada, vous multipliez les échanges avec les médias. Est-ce que vous pourriez nous expliquer la raison derrière ce changement de comportement ? Concernant le dossier de votre fille, à votre avis, le problème serait résolu de quelle manière ?

REN : Tout d'abord, je ne suis pas quelqu'un qui n'aime pas prendre la parole. Je parlais beaucoup au sein de l'entreprise dans le passé. En tant que responsable d'une entreprise, comment faire pour la diriger si ce n'est par des discours évidemment. Simplement jadis mes discours n'étaient pas réservés aux médias. Depuis l'arrestation de ma fille à Vancouver, puis le procès intenté contre nous à New York Eastern District Court, puis l'annonce de la liste noire, la couverture médiatique internationale à l'égard de Huawei a été presque totalement négative

parce que les gens avaient des idées reçues sur nous. Maintenant que l'entreprise vit une crise, je pense qu'il est de ma responsabilité d'aller sur le devant de la scène pour parler plus. Il faut que je dégage les nuages gris pour qu'on puisse voir le soleil. Maintenant ce ciel médiatique n'est plus si sombre qu'il était il y a un certain temps. D'ores et déjà 30% des reportages nous sont favorables et 70% restent toujours négatifs pour nous.

Et puis les USA sont un pays très puissant, avec une parole qui porte dans le monde entier. Quand les Américains disent quelque chose, on a tendance à les croire. Huawei subit ainsi une pression négative extrêmement forte. Je me sens donc obligé de parler plus pour renforcer la confiance que nos clients placent en nous, en faisant comprendre que Huawei ne va pas mourir, qu'on assume notre responsabilité vis à vis de nos clients. Et puis cela permet également de renforcer la confiance de nos fournisseurs, de leur redire que les composants qu'ils nous vendent seront toujours payés. L'objectif c'est aussi de renforcer la confiance de nos employés pour qu'ils continuent à travailler assidûment, en étant persuadés que l'entreprise est forte et va continuer à exister malgré la très forte pression américaine. Enfin de compte, à travers mon discours, je veux envoyer le bon message à la société pour qu'on puisse mieux nous comprendre. Dans le passé, on

ne nous critiquait pas de manière aussi violente, et il n'était donc pas nécessaire de plaider pour soi-même. Maintenant que les Américains nous dénoncent de façon aussi forte, cela nous donne l'opportunité de nous justifier et que les gens puissent mieux nous connaître. Comme il n'y a que 30% des reportages à notre sujet qui nous sont favorables, il faut continuer à communiquer.

Si je me comporte ainsi, ce n'est pas simplement pour sauver ma fille, c'est aussi pour sauver notre entreprise. Je me dois de faire de mon mieux.

02 Journaliste de Corriere della Serra : La première question que je vais vous poser est : Dans un moment de crise que celui-ci, est-ce que vous restez le CEO et le leader de cette entreprise ? La deuxième question concerne le déploiement de la 5G en Europe : Dans la construction des infrastructures de base de la connection en Europe, Huawei n'a pas été le fournisseur de beaucoup d'équipements de core network. A votre avis, dans les mois et les années qui viennent, cette situation sera-t-elle changée ? Si Huawei reste toujours exclue du core network, est-ce que cela repousserait le déploiement de la 5G en Europe ?

REN : D'abord, en cette période de crise, je pense être le mieux placé pour prendre le poste de CEO de l'entreprise puisque j'ai la capacité de sortir cette entreprise

des ténèbres pour vers la lumière. Même si elle est dépourvue de fournitures américaines, elle va continuer à se développer de manière saine. Non seulement elle va continuer à exister, mais en plus elle se portera très bien, en gardant sa position de leader mondial.

Deuxièmement, c'est aux pays européens de prendre leur propre décision sur la façon de passer à la 5G et puis cela dépend également du choix des opérateurs européens. Le droit de choisir est entre leurs mains et non pas les nôtres.

Il faut que je vous explique d'abord ce que c'est la 5G puis ce qu'elle apportera comme contribution à l'Europe. La 5G n'est pas une version magnifiée de la 4G. La 2G, la 3G ou bien la 4G visent les services B2C qu'on peut comprendre comme la télécommunication entre les individus et le réseau. Aujourd'hui quand on essaie de mettre quelque chose en ligne, c'est très lent, mais quand on essaie de télécharger quelque chose d'internet, c'est très rapide. Chacun d'entre nous peut le sentir : quand on essaie de poster une image en ligne, c'est lent. La 5G, avec une largeur de bande 10 à 100 fois plus importante que celle de la 4G, va modifier la structure de transmission informatique de la 4G, ce qui lui permettra à terme non seulement de soutenir les services B2C mais aussi les services B2B (dont la deuxième lettre B concernent les choses comme le

TGV, la voiture, l'avion et la production automatique de l'industrie 4.0 par exemple). Pour une voiture conduite automatiquement, il faut qu'un grand nombre d'images puissent être transmises en l'espace d'une seconde pour s'assurer de la sécurité. Si on continue à utiliser l'actuelle méthode de transmission, le contrôle automatique industriel ne pourra pas être atteint.

Actuellement il existe 2 formes de 5G : l'une étant le mode NSA, comportant en même temps la 4G et la 5G. Le portable 4G peut être utilisé dans un réseau de 5G, profitant uniquement d'une largeur de bande plus importante sans faire valoir le rôle de contrôle industriel automatique de l'avenir. La 4G et la 5G partagent le même core network qui pourrait toujours être celui qu'on utilise pour la 4G. L'autre forme étant celle du mode SA, un système qui est totalement 5G. Il n'a pas besoin d'être compatible avec la 4G, ce qui fait que ses terminaux et ses équipements de système vont être tous plus simples. Cela va permettre d'avoir une vitesse de plafond très rapide avec de très courtes latences de quelques millisecondes. Un excellent chirurgien italien va pouvoir guider à distance, par le biais d'une vidéo, une opération chirurgicale dans un village chinois à des milliers de kilomètres de l'endroit où il se trouve. Pour que ce médecin italien puisse voir la vidéo de l'opération en simultané, il faut qu'il y ait le moins de latences entre les gestes réels et la vidéo, sinon il ne pourra pas guider

les actions du chirurgien chinois. Un autre exemple, vous qui êtes tous des professionnels des médias, vous connaissez bien les latences lors de la transmission des émissions. Avec ce deuxième modèle de réseau de 5G dont je vous parle, la latence ne sera plus un problème. Pour construire ce deuxième mode de réseau de 5G, il faut ce core network de type nouveau.

La station de base de la 5G ne touche pas au package de données qui ne sera pas touché non plus dans le système de transmission, ce qui sous-entend donc aucun problème d'ordre sécuritaire. C'est seulement quand ce package atteindra le core network qu'il sera finalement ouvert. M. Theresa MAY, ancien PM de l'Angleterre a parlé de la possibilité selon laquelle l'Angleterre va pouvoir utiliser les produits de Huawei pour les équipements en-dehors du core network, ce qui est un choix judicieux. Récemment les parlementaires britanniques sont arrivés à la conclusion, après maints débats, que c'est uniquement en choisissant les technologies clés de Huawei que leur pays avancera plus vite. Donc c'est vraiment aux pays européens et à leurs opérateurs de faire leur choix.

Les licences de 5G que le gouvernement chinois délivre et le réseau de 5G construit par les opérateurs sont tous du modèle mixte de 4G/5G. Dans le monde entier il n'y a que Huawei qui est en mesure de créer le

réseau uniquement de 5G. Selon la loi de l'appel d'offres en vigueur en Chine, pour pouvoir procéder à un appel d'offres, il faut la participation de 3 entreprises. C'est la raison pour laquelle ce ne sera qu'à partir de l'année prochaine que la Chine va commencer le modèle SA. Nous attendons pour que Qualcomm puisse réaliser des progrès.

03 Journaliste de La Repubblica : A l'heure qu'il est, les USA pourraient à tout moment mettre fin à l'approvisionnement des composants clés tels les chips, les serveurs et les logiciels. Pour une entreprise technologique, c'est comme annoncer la peine de mort. Huawei est-elle capable d'exister indépendamment des fournisseurs américains ? Comment parvenir à l'autonomie ? Il faut combien de temps pour atteindre l'autonomie ?

REN : Nous sommes déjà capables de fournir les produits à nos clients sans dépendre de la fourniture américaine. En ce qui concerne les équipements les plus sophistiqués, c'est justement là où nous avons la plus grande capacité de nous débrouiller sans les Américains. Certes, pour certains produits tombés en désuétude, nous n'avons pas continué à en développer les composants car ceux-ci étaient destinés à être éliminés. Pour cette partie des composants, il y a peu d'impact.

Mais nous avons mis au point de nouvelles technologies et de nouveaux produits tout à fait capables de les remplacer pour de bon, ce qui nous permet donc de continuer à fournir les produits à nos clients.

04 Journaliste de la Stampa : Nous avons eu l'occasion aujourd'hui de visiter la salle d'exposition de l'actionnariat de Huawei où on nous a appris que vous disposez du droit de véto. Si jamais le PCC ou le gouvernement chinois demandait à Huawei d'installer le backdoor dans les équipements de réseau ou bien dans vos terminaux, est-ce que vous utiliseriez dans ce cas-là votre droit de veto ?

REN : Bien sûr, le cas échéant, ce droit sera immédiatement utilisé. J'aimerais attirer votre attention sur le fait qu'au court de la Conférence sur la Sécurité à Munich, M. YANG Jiechi, membre du Bureau politique du Comité central du Parti et directeur du Bureau des Affaires étrangères du Comité central du Parti a exprimé de manière claire qu'aucune entreprise chinoise n'est autorisée à installer le backdoor. Et puis M. LE Keqiang, le premier ministre chinois a, lors de la conférence de presse à l'issue de la 13ème APN réitéré cette position du gouvernement chinois. Plus tard quand le PM est allé en Croatie pour participer à la réunion 16 + 1, il a pris le soin de rappeler aux employés de Huawei qu'il ne

faut en aucun cas installer de backdoor. Ces instructions données par nos responsables politiques sont rassurantes et nous donne la confiance d'affirmer notre volonté de signer l'accord de non backdoor du réseau de Huawei avec les différents pays concernés.

Et puis, imaginons que nous installions un backdoor, et que les clients du monde entier refusent d'acheter nos équipements, que se passera-t-il ? L'entreprise fera faillite. Qui remboursera dans ce cas-là les dettes ? Les employés iront partir travailler dans une autre entreprise et moi je devrais rester seul pour rembourser les crédits. Croyez-vous que je suis prêt à me laisser piéger par une telle situation ? Non, c'est impossible.

05 Journaliste d'Il Sole 24 Ore : Ma première question : A propos de votre fille Mme. MENG Wanzhou, êtes-vous toujours inquiet ? A votre avis l'affaire serait close de quelle manière ? Deuxièmement, il y a en fait beaucoup de critiques vis à vis de Huawei à l'étranger, toujours associant le nom de cette entreprise à la sécurité informatique, aux problèmes sécuritaires ou bien au backdoor. Face à ces accusations, quelle est votre réponse ?

REN : Pour la première question, on va s'appuyer sur la voie juridique pour trouver une solution au problème de ma fille. Je rappelle qu'un jugement doit toujours

être fondé sur les faits et sur les preuves. Nous sommes convaincus que le tribunal va finir par prononcer un jugement juste, équitable, ouvert et transparent.

Pour la deuxième question, je trouve que c'est un choix judicieux que toute entreprise se plie à des examens selon les critères de sécurité du réseau standardisés en Europe tels qu'ils sont proposés par l'Allemagne et l'Italie. Huawei a déjà passé l'examen le plus strict au monde et personne n'a réussi à trouver de problèmes importants. Je pense que les autres entreprises vont passer les mêmes examens, ce qui est sûrement bénéfique pour la sécurité de l'Europe.

06 Journaliste d'Agenzia Giornalistica Italia : Dans les interviews récentes, vous avez parlé d'une chute de 30 milliards de dollars de vos CA suite à la sanction américaine. Face à une telle chute, à votre avis comment Huawei devrait se rajuster pour relever le défi ? Avez-vous un plan B ?

REN : La sanction américaine ne menace pas notre survie. Il nous faudrait néanmoins procéder à quelques changements entre les différentes versions de nos produits et cela prendrait du temps. J'avais estimé une chute de nos ventes à hauteur de 30 milliards de dollars par rapport à la prévision de nos ventes en début de l'année qui se situait vers 135 milliards. C'était

une estimation qui était plutôt extrême. Il se trouve que grâce à nos efforts, le pourcentage de la chute pourrait être moins important. Quand vous venez chez Huawei, vous pouvez constater de vos propres yeux que l'entreprise est en bonne santé, que les différents services tournent pleinement.

07 Journaliste d'Euractiv : Merci d'abord à M. REN de nous avoir accordé cette occasion de vous interviewer. Je me demande si vous avez écouté le discours de Mme. Von der Leyen, la nouvelle présidente de la Commission Européenne fraîchement élue qui abordait le sujet des futures relations sino-européennes. Comment interprétez-vous ce discours ?

REN : Je ne connais pas trop cette nouvelle présidente. Mais je pense que l'Europe va pouvoir aussi réaliser de belles avancées.

Il faut que l'Europe fasse des efforts pour simplifier son commerce. La Chine est un marché immense. Depuis l'année dernière, la Chine ne cesse de baisser le droit de douane sur une grande variété de produits, dont les produits de luxe et les vêtements. Il faut que l'Italie et les autres pays européens se précipitent pour conquérir les parts de marché. Prenons l'exemple de l'automobile. La Chine est un très grand consommateur d'automobile et le droit de douane sur l'automobile est

en baisse continue. Si les équipementiers européens veulent conquérir ce marché, il faut se détacher du char de guerre américain. Tout le monde sait que les meilleures voitures proviennent de l'Europe et que les voitures présentant le meilleur rapport qualité/prix sont japonaises. Les voitures américaines ne disposent d'aucun atout, ni sur le plan de la qualité ni sur le coût. Dans quelques années, quand les équipementiers européens auront conquis le marché chinois, prenant toutes les parts de marché, les équipementiers américains auront du mal à y pénétrer.

Lorsque la Chine a voulu construire son propre TGV, on a fait appel aux technologies allemandes, françaises et japonaises avec bien sûr une partie des technologies développées par les Chinois. Ce sont là des opportunités importantes. La Chine a également des demandes énormes sur les aéronefs, ce qui fait de ce pays un marché immense pour les entreprises européennes dans ce secteur qui devraient investir massivement en Chine. Il y a une forte complémentarité entre l'économie chinoise et l'économie européenne. Il nous faut donc saisir l'opportunité de booster le développement rapide du commerce sino-européen. Quand les USA aurait fini de se disputer avec la Chine, ils se rendront compte que les alliés de la Chine sont partout et qu'il ne lui reste plus rien comme part de marché. L'Europe devrait éviter de toujours suivre le pas des Américains quand il s'agit

de sanctions économiques imposée aux autres pays. Il faut que l'Europe crée un plus grand espace d'échanges économique et commercial. La stabilité d'une société se situe dans l'amélioration du niveau de vie de la population et non pas dans une idéologie. Il vous faut améliorer de manière importante le niveau de vie des Européens surtout des couches les plus défavorisées de la population européenne. C'est ainsi qu'on pourrait éviter toutes sortes de troubles sociaux et les révolutions. Avec une base de développement qui est stable, la prospérité de l'Europe va se poursuivre.

08 Journaliste de la Repubblica : Le gouvernement américain met la pression sur les opérateurs de télécom européens, leur demandant de ne pas utiliser les équipements de Huawei. Mais vu les messages qu'on a reçus jusqu'à la, le gouvernement italien souhaite toujours continuer à travailler avec Huawei. Alors pour vous, le marché européen ou bien le marché italien présentent-ils beaucoup d'importance pour Huawei ? Pensez-vous pouvoir obtenir le succès final dans le marché européen ?

REN : L'Europe est bien sûr très importante pour nous. C'est un continent considéré comme la deuxième patrie de notre entreprise et nous y investissons des montants colossaux. Cela fait plus que deux décennies

que les opérateurs européens travaillent avec Huawei. Malgré une forte pression américaine, ils sont toujours aussi nombreux à acheter nos équipements, et à nous accorder beaucoup de confiance.

09 Journaliste d'ANSA : Souvent on dit que Huawei n'est pas suffisamment transparente tant sur le plan de la propriété de l'entreprise que sur son management. Quand vous avez révélé le pourcentage d'actions de l'entreprise que vous détenez, on a enfin compris que vous n'avez que 1.14% des actions. Alors pour améliorer la situation actuelle, est-ce que vous comptez coter l'entreprise en bourse à Hong Kong, ne serait-ce que dans un avenir lointain ? Et puis du point de vue du management, avez-vous déjà commencé à réfléchir sur les futurs candidats pour prendre le relai ?

REN : Premièrement, nous sommes complètement transparents et je rappelle que KPMG s'assure de notre audit externe. Nous sommes aussi transparents qu'une entreprise cotée. Je ne comprends pas ce que les gens de l'extérieur voudraient que nous fassions de plus pour prouver notre transparence. Si être coté en bourse à Hong Kong sert juste à montrer qu'on est transparent, je ne trouve pas cela vraiment nécessaire.

Notre entreprise ne cesse de renouveler notre direction. Lors de mon discours à l'Assemblée des

Représentants des Actionnaires j'ai abordé la structure d'actionnariat et de successeurs de façon explicite. Notre entreprise va continuer à progresser en toute stabilité. Les journalistes et les rédacteurs en chef sont tous les bienvenus pour venir visiter cette entreprise et témoigner de notre développement. Je crois en l'inverse d'un effondrement : nous allons nous débrouiller de mieux en mieux.

10 Journaliste d'Agenzia Giornalistica Italia : Vous avez eu un entretien avec M. CONTE, le PM italien à l'occasion du Sommet de BRI. Est-ce que cet entretien s'est déroulé de façon sympathique ? Personnellement comment voyez-vous le camp au sein du gouvernement italien qui se montre réticent vis à vis de la 5G de Huawei ? Est-ce que le PM CONTE trouve que les données italiennes doivent rester entre les mains des Italiens ?

REN : L'entretien a été très amical. M. le Premier Ministre nous accorde beaucoup de confiance. Quant à ceux en Italie qui ont des doutes sur nous, cela ne nous surprend pas puisque même en Chine, il y a des gens qui doutent de nous. On peut entendre des voix discordantes partout et c'est tout à fait normal. Le plus important est de bien faire notre travail.

11

Journaliste de Corriere della Serra : Face à une telle attaque américaine, que ce soit autour du dossier de votre fille ou bien de la liste noire qui vous vise, ne trouvez-vous pas cela nécessaire d'en discuter avec les Américains ? Ou bien de rendre vos codes sources plus transparents ? Et puis si le gouvernement italien utilise le droit de veto de Golden Power Act ou bien essaie d'imposer plus de contrainte aux activités de Huawei sur le plan politique, allez-vous retirer les investissements en Italie ?

REN : Premièrement, nous avons échangé avec les USA. Puisque le gouvernement américain a porté plainte contre nous devant la New York Eastern District Court, nous avons riposté en portant plainte contre ce gouvernement devant le tribunal de Dallas. Nos échanges sont donc d'ordre juridique. Les USA sont un pays de droit, j'estime donc que le moyen juridique reste la meilleure façon d'échanges.

Et puis le Golden Power Act rend les activités commerciales compliquées dans le pays. Mais cela ne nous pose pas de problème. Si aucune faille n'est trouvée, cette clause ne pourra être invoquée pour nous nuire.

12

Journaliste d'Il Sole 24 Ore : Golden Power Act a pour mission d'exercer des examens encore plus stricts envers

les fournisseurs d'équipements de télécommunication qui ne soient pas d'origine européenne, ce qui veut dire que ni Nokia ni Ericsson nient obligés de passer par ces examens. Trouvez-vous que Huawei est par ce fait victime de discrimination ?

REN : Je n'y vois aucune discrimination. Nous n'avons pas de problèmes et nous sommes favorables à tous les contrôles et examens possibles, c'est déjà la une preuve de notre innocence. Huawei a déjà fait l'objet d'examens les plus stricts qui soient dans le monde entier, alors ce n'est pas un de plus qui va nous faire peur.

13

Journaliste de La Stampa : Cela fait beaucoup d'années que Huawei est présente sur le marché mondial de télécommunication et pourtant personne n'avait soulevé la question de sécurité à l'époque de la 4G, pourquoi la 5G a suscité quant à elle autant de préoccupation concernant la sécurité du réseau ? Je pense que parmi les débats autour de la 5G, à part ceux qui tournent autour de l'aspect technologique, beaucoup sont là pour encourager Huawei et accorder la confiance à cette entreprise. Trump essaie de diaboliser Huawei ou bien de vous diaboliser vous, faisant de vous une sorte de prince du mal, alors dans ce cas-là pourquoi peut-on faire confiance à Huawei ?

REN : Pourquoi la 5G a suscité tant de controverses ?

Les USA avaient une position privilégiée à l'époque de la 3G et de la 4G, et maintenant c'est Huawei qui est le leader de la 5G. Je comprends que n'est pas facile à digérer par certains Américains. Dans la mesure où le gouvernement chinois a demandé explicitement aux entreprises de ne pas installer de backdoors, nous sommes prêts à passer les examens, aussi stricts qu'ils puissent être. Nous n'avons pas de réseaux aux USA et nous n'envisageons pas de leur vendre le nôtre, alors comment pourrait-on dans ce cas-là porter atteinte à leur sécurité nationale ? Pourquoi les Américains sont si pressés ?

Et puis vous parlez de « prince du mal », mais maintenant que vous vous trouvez juste en face de moi, est-ce que je ressemble à un prince démoniaque ? Il vaut mieux voir de ses propres yeux au lieu d'écouter ce que racontent les autres.

Journaliste : Vous n'avez pas l'air d'un prince du mal. Ceci dit vous me faites toujours un peu peur.

REN : Tous les pays du monde ne vont pas refouler Huawei. Ceux qui nous acceptent connaîtront un grand succès. Le temps sera le témoin de la contribution importante que Huawei pourra apporter à ceux qui nous font confiance. Que l'on nous diabolise ou pas, ce n'est pas bien grave. J'ai toujours pensé que M. Trump est un grand chef d'Etat. Aucun de nous deux n'est démoniaque.

14 **Journaliste d'Euractiv : Un ancien employé de Huawei, M. WANG Weijing, a été arrêté en Pologne, accusé d'être impliqué dans des actes liés à l'espionnage. Il n'est jusqu'à là toujours pas jugé. Pensez-vous qu'il sera jugé de façon juste ?**

REN : Nous ne savons pas ce qu'il a fait. Nous estimons que nos employés doivent être uniquement engagés dans des activités de nature commerciale. S'il s'agit des activités non commerciales, si ceux qui l'accusent disposent des preuves, alors le pays concerné peut disposer de son droit de pays souverain. C'est après le jugement qu'on pourra comprendre exactement ce qui s'est passé et prendre les mesures qui s'imposent. Comme nous ne connaissons pas encore le jugement, nous devons nous garder de faire les commentaires. Je vous renvoie vers le tribunal polonais qui se charge du dossier pour mieux connaître l'affaire.

15 **Journaliste d'ANSA : Hier nous avons eu l'occasion de visiter le site du Lac du Songshan qui abonde en architecture de style très européen. Nous avons même remarqué deux endroits qui ont été directement inspirés par les villes italiennes qui sont la Vérone et la Bologne. Quels sont liens personnels que vous maintenez avec l'Italie ? Avez-vous déjà été en Italie ?**

REN : Je suis allé beaucoup de fois dans ce pays tout

comme mon épouse et ma fille. Beaucoup d'œuvres d'art et de meubles dans notre entreprise proviennent de ce pays.

Le site du Lac de Songshan a été dessiné par un architecte japonais qui avait présenté son projet d'architecture européenne. Il remporté l'appel d'offres. Donc ce que vous avez vu relève de son choix. Le bâtiment où l'on se trouve aujourd'hui est dessiné par un architecte français.

16

Journaliste de La Stampa : Vous comparez souvent Huawei à l'avion de guerre de type IL-II qui est troué de balles. Où en êtes-vous avec les travaux de réparation ? Vous commencez en premier par quels trous ? Allez-vous réorienter certains domaines d'investissements ? Et puis concernant le système d'opération, le nouveau système d'opération Hong Meng sera appliqué dans quels domaines ? Nous croyions qu'il était destiné aux portables mais finalement on nous dit qu'il est conçu pour l'IOT. Est-ce qu'il consiste en une alternative au système d'Android ?

REN : Je suis tombé au hasard sur cette photo de l'avion en ligne qui, je trouve, ressemble beaucoup à notre entreprise. A part le coeur qui continue à battre, le corps porte mille blessures. A l'époque nous ignorions le nombre de trous présents dans le fuselage de notre

entreprise ni lesquels étaient les plus importants. Alors nous avons réparé de façon prioritaire les trous de la 5G, de la transmission optique et du core network...maintenant ils sont tous réparés. Nous avons recensés entre 4,300 et 4,400 trous dont entre 70% et 80% ont été réparés. D'ici la fin d'année, 90% seront réparés. D'un côté nous réparons l'avion, de l'autre côté nous procédons à un changement de versions, ce qui aurait un certain impact sur notre performance cette année. L'année prochaine nous allons continuer à réparer une petite partie des trous qui sont un peu plus difficiles, donc notre performance de l'année prochaine pourrait également être affectée. Nous estimons pouvoir repartir à partir de l'année 2021.

Et puis la plus grande particularité du système de Hong Meng est qu'il présente une latence très faible. Il s'agit d'un système très différent de celui d'android ou d'iOS. Il a été conçu pour l'IOT comme par exemple le contrôle industriel ou la conduite automatique. Nous commençons par l'utiliser dans la montre et l'écran intelligent de 8K et dans les voitures connectées. Pour le système d'Android, nous attendons Google qui essaie d'obtenir l'aval du gouvernement américain. Nous respectons et soutenons le droit de Google concernant l'écosystème et les technologies.

17

Journaliste de La Repubblica : Vous dites que le gouvernement britannique a décidé d'utiliser les équipements de Huawei quand il s'agit de construire un réseau de 5G, est-ce que cela signifie que si l'Europe veut disposer d'un réseau purement de 5G, il va falloir choisir Huawei pour construire le core network et les réseaux périphériques ? Personnellement je me demande si c'est bien prudent de mettre tous ses oeufs dans le même panier. Vous avez dit que dans le domaine de la 5G, que ce soit Huawei ou bien la Chine, techniquement parlant, vous avez dépassé les USA. Pensez-vous que dans l'avenir la Chine va continuer à dépasser techniquement les USA de manière toujours plus importante ? Est-ce que les gestes américains visent à ralentir cette évolution ?

REN : Je ne saurais représenter la Chine. J'ignore si la Chine va dépasser les USA puisque je n'ai pas de temps pour m'intéresser à l'ensemble de la société. Je ne peux que représenter Huawei et je ne connais que la situation de Huawei.

Le core network est composé en fait de logiciels. Je suis persuadé que Nokia, Ericsson ou bien CISCO peut bien le faire. Si on ne nous fait pas confiance, on peut toujours attendre un peu puisque ces entreprises-là pourront fournir également cette partie des services. Mais mettre tous ses œufs dans deux paniers alors que ces paniers sont reliés entre eux... Lorsque l'un d'entre

eux est renversé, l'autre l'est également. Dans ce cas-là le système ne pourra pas fonctionner. Il ne s'agit pas de deux systèmes parallèles.

Journaliste : Les attaques américaines contre Huawei ont-elles pour objectif de ralentir cette avancée technologique de la Chine ?

REN : Je n'en sais rien. C'est une question à poser aux Américains. La sanction et les contraintes que les Américains imposent à Huawei proviennent peut-être d'un malentendu de leur part. Les officiers du gouvernement américains sont les bienvenus pour visiter les locaux de Huawei pour dissiper ce malentendu. Je pense que dans les décennies à venir, les USA resteront le pays techniquement le plus avancé du monde.

18 Journaliste de Corriere della Serra : Facebook a déjà annoncé le lancement futur d'une monnaie numérique basée sur la blockchain et qui porte le nom de Libra. Croyez-vous que c'est le signal selon lequel les entreprises technologiques américaines essaient de garder l'hégémonie mondiale avec le gouvernement américain ? Pensez-vous que ceux qui lancent la monnaie numérique pourraient considérer la possibilité d'inclure des entreprises chinoises ou bien de placer la monnaie chinoise dans leur panier de devises ?

REN : La Chine pourrait lancer elle-même ce genre de

monnaie, pourquoi attendre que les autres le fassent ?
Un pays est toujours plus puissant qu'une entreprise.

19 Journaliste de La Stampa : Dans le monde actuel, la disparité persiste et s'accroît toujours dans les pays du monde. Dans certains pays du monde, la liberté d'expression n'est pas encore vraiment respectée. Dans un contexte pareil, quel est, selon vous, le plus grand défi pour nous sur le plan technologique ? Quel serait le rôle que la technologie pourra jouer ?

REN : Je pense que la technologie permet de créer plus de richesse pour l'humanité afin que chacun d'entre nous puisse tirer bénéfice du développement de la société. Le développement est le biais par lequel toute la société peut lutter contre la pauvreté et encourager la stabilité sociale. Quand la société devient plus stable et se développe de façon plus rapide, cela permet en retour de la stabiliser davantage. Aujourd'hui les pauvres sont devenus plus pauvres et les riches plus riches, il faut trouver une solution pour changer la situation. Les investissements dans les nouvelles technologies permettent d'augmenter le volume total de richesses de la société.



Interview par BBC Documentary

Le 23 juillet 2019, Shenzhen, Chine

01

Nicola Eliot, producteur de BBC Storyworks : Si BBC a voulu produire cette émission, ce n'est pas simplement connaître la situation où se trouve Huawei, c'est aussi pour mieux connaître cette entreprise, son évolution et les raisons de son succès. Pour ce faire, nous allons passer en revue le parcours de cette entreprise. Ma première question est que : Vous avez participé à la construction de l'usine de fibres chimiques de Liaoyang en tant qu'ingénieurs militaires de la PLA, quelles étaient à l'époque les conditions de travail ? Comment était cette période de votre vie ?

REN : Le projet de l'Usine de fibres chimiques de Liaoyang était un projet de construction important décidé par le gouvernement chinois lors de la Révolution Culturelle, ayant pour but de d'introduire des équipements complets de fabrication de fibres chimiques depuis les entreprises françaises de Technip et de Spechim, en commençant par les matières de base qui étaient du pétrole et allant jusqu'aux produits finis qui étaient des fibres chimiques. La Chine vivait encore à l'époque dans la pauvreté. Le gouvernement a voulu faire venir ces équipements de fabrication, rêvant que tous les Chinois puissent porter des vêtements faits de fibres chimiques. Le gouvernement central accordait ainsi beaucoup d'attention à ce projet. La Chine étant en pleine Révolution culturelle, les équipes de construction civiles ne voulaient pas aller dans une zone

de conditions aussi difficiles si bien que le gouvernement a été obligé d'envoyer les unités militaires pour réaliser ce projet. Mais le problème avec l'armée était qu'il y avait un grand manque de techniciens. C'est ainsi que les jeunes comme moi qui quittaient à peine l'école ont été envoyés là-bas puisqu'on connaissait un peu les techniques.

Les conditions de vie étaient très dures. Dans la région du nord-est de la Chine, la nourriture manquait. Pendant toute l'année, on mangeait du sorgho hybride alors que pendant plus que la moitié de l'année on mangeait des choux chinois et des radis confits, avec très peu de viande et très peu d'huile. Un simple citoyen avait droit à 150 g d'huile et nous 500g. Et puis comme des centaines de milliers de militaires sont venus d'un seul coup dans cette zone montagneuse où il n'y avait pas de maisons pour nous héberger, il fallait donc construire des bâtiments de fortune pour nous loger. A l'époque, construire un bâtiment n'était pas aussi simple qu'aujourd'hui. Comme la fondation du bâtiment a été mal faite en hiver, celle-ci a fini par se déformer, provoquant par la suite les fissures des murs qui laissaient entrer le vent froid d'hiver. Malgré des conditions de vie aussi dures, le projet lui-même était techniquement très avancé avec un taux d'automatisation élevé. Du coup cela a créé un fort contraste entre un projet ultra moderne et les conditions de vie ultra dures.

C'était une époque où la Chine ne s'intéressait pas à la culture ni à l'éducation, la Révolution Culturelle ayant détruit le système éducatif. Il n'y avait qu'à Liaoyang où nos supérieurs, qu'ils soient de niveau municipal, régional ou du gouvernement central, nous demandaient de faire les études et de beaucoup lire parce que si on n'étudiait pas, on ne pourrait jamais comprendre comment monter les appareils, comment les rajuster pour qu'ils deviennent opérationnels.

Dans le contexte particulier qui était celui de la Révolution culturelle, nous vivions en fait dans une sorte d'oasis où on avait cette grande chance de pouvoir faire les études. On vivait donc dans le bonheur et oubliait les dures conditions matérielles. Lire des ouvrages techniques sans cela constitue une erreur politique, c'était quand-même très rare à l'époque.

02 Nicola Eliot : Vous avez donc réussi à mettre au point la balance barométrique. Où est-ce que vous avez pu acquérir les connaissances nécessaires pour inventer cet appareil, à Liaoyang grâce à votre lecture ou bien dans un autre endroit ?

REN : Cet appareil existait en fait en France puisqu'un expert à nous l'a vu dans ce pays. Il m'a expliqué à quoi cela ressemblait. J'ai donc essayé de comprendre le mécanisme de l'appareil par des analyses

mathématiques, faisant appel par exemple à des équations aux dérivées partielles. Je suis allé voir M. Li Shijiu, professeur de mathématique à l'Université de Dongbei pour qu'il confirme si les résultats de mon analyse mathématique étaient fondés et que cela puisse être appliqué dans la pratique. Le professeur a confirmé les résultats de mon travail et pensé que ça allait marcher. De retour sur le chantier, je me suis donc mis à concevoir le système entier qui visait à tester les équipements français importés. La Chine ne disposait pas de ce genre d'équipements de test, il a fallu donc le faire par nos propres moyens.

Cet appareil a vu le jour quand la Chine venait de démanteler la Bande des 4 et commençait à porter plus d'attention à la science, aux technologies et à la production. Cette invention qui n'était pas très grande à mes yeux a été considérée comme une grande invention, tellement les inventions étaient rares à l'époque. Elle m'a valu des prix, faisant de moi presque un héros scientifique dans ce contexte historique particulier.

03

Nicola Eliot : Est-ce que les expériences à Liaoyang vous ont poussé à créer Huawei à 44 ans ?

REN : Quand j'ai créé cette entreprise à 44 ans, je n'avais aucune expérience en la matière. Je me suis lancé de façon tout à fait aveugle. Quand nous avons quitté

l'armée pour passer dans l'économie du marché, on a eu beaucoup de mal à nous adapter. Par rapport aux militaires des pays occidentaux qui partaient en retraite et allaient dans l'économie du marché, les choses étaient très différentes en Chine. Si les armées occidentales n'étaient pas dans l'économie du marché, leur société connaissaient ce modèle économique. Ils savaient ce que c'était l'économie du marché si bien que quand ils sortaient de l'armée, ils avaient moins de mal à s'adapter dans le secteur privé. Mais nous, nous n'arrivions pas à nous adapter. On sortait de l'économie planifiée et puis en plus dans l'armée, il ne fallait pas gagner de l'argent. On avait beaucoup de mal à comprendre pourquoi dans l'économie du marché, on pouvait revendre à 12 yuans les produits qu'on avait achetés à 10 yuans. C'était de l'escroquerie n'est-ce pas ? On ignorait ce que c'étaient les frais d'opération, le coût financier, les impôts etc. On avait trop de mal à nous adapter. On ne savait même pas ce que c'était un supermarché.

Le seul avantage qu'on avait était l'âge. On connaissait un peu plus le monde par rapport aux jeunes gens qui n'avaient qu'une vingtaine d'années. Comme j'ai beaucoup souffert lors de la Révolution culturelle, les frustrations de l'époque de l'économie du marché n'étaient pas grand-chose pour nous. On pouvait encore supporter les difficultés rencontrées et c'était le seul atout. A part cela, je ne disposais d'aucun

autre avantage qui puisse me soutenir dans la création de cette entreprise.

04 Nicola Eliot : Créer une entreprise présentait tant de risque alors que vous n'aviez pas les connaissances techniques dans ce domaine, alors pourquoi vous avez voulu créer cette entreprise ?

REN : C'est que nous n'avions déjà plus d'autre issue. J'avais perdu le travail chez mon ancien employeur. Le Bureau de Technologies de Shenzhen m'a dit que puisque vous étiez un technicien, pourquoi pas créer une entreprise technologique ? Nous pensions que c'était un choix plutôt pas mal de travailler sur les technologies. La décision a été ainsi prise. Aujourd'hui quand je revois ce que j'ai fait à l'époque, je me rends compte que j'étais tellement ignorant et que c'était justement l'ignorance qui nous avait fait choisir cette voie et qu'il ne nous restait plus d'autre choix. Si on abandonnait cette voie, on serait obligé de tout recommencer parce que le peu de fonds qu'on avait récolté a été épuisé, y compris mes indemnités de démobilisation.

05 Nicola Eliot : Certains médias prétendent que vous avez été dans l'armée et cela montre des liens entre Huawei et l'Armée chinoise. Qu'est-ce que vous en dites ?

REN : En 70 ans, la Chine compte en tout plus de 50 millions de militaires démobilisés. Quand on est démobilisé, il se recaser dans la société. Je faisais partie de ces gens-là. C'est comme les militaires américains démobilisés qui doivent aussi trouver du travail. Après avoir quitté l'armée, je ne maintiens plus aucun lien avec elle puisque nous travaillons sur les produits civils. Ce genre de récits ne trouvent aucun fondement.

06 Nicola Eliot : Vous dites que pour créer Huawei vous avez épuisé le fonds dont vous disposiez et qu'en cas d'échec, il fallait tout recommencer, faute de moyens financiers. Vous avez donc créé cette entreprise avec combien d'argent ? Si cette somme de provenait pas de la PLA, d'où venait-elle ?

REN : Le capital social pour créer cette entreprise était de 21,000 rmb, dont 3,000 provenait de mes indemnités de démobilisation. J'ai fait appel à quelques connaissances pour collecter un petit fonds. Quand l'entreprise commençait à gagner d'importance, ils ont voulu retirer leur part de participation et demandaient des sommes importantes. Par les moyens juridiques ils ont pu bénéficier des indemnités considérables. Comme ils sont tous partis et que je détenais seul cette entreprise, je commençais donc à distribuer les actions de l'entreprise aux employés. Le jugement fait

au tribunal concernant la décision de retrait des actions est encore conservé dans les archives de l'entreprise que vous pouvez consulter. Pas un centime provenait de l'Etat, c'était un fonds collecté auprès de quelques personnes parce que tout seul je n'avais autant d'argent pour pouvoir créer une entreprise.

07 Nicola Eliot : Les entreprises chinoises qui faisaient le commerce des standards téléphoniques se comptaient par centaines, pourtant la plupart d'entre elles n'a pas pu survivre. Pourquoi Huawei a pu survivre en revendant les standards d'un fabricant de Hong Kong ? Quelles étaient vos astuces ?

REN : Premièrement, dès le début, nous avons placé les clients au coeur de nos activités. On pouvait faire des sacrifices pour protéger les intérêts des clients pour que ceux-ci puissent nous accepter. Les entreprises exerçant les mêmes activités étaient d'un nombre encore plus important je pense, elles pouvaient exister parce que le marché chinois qui était immense avait un besoin énorme. Même les produits démodés pouvaient trouver des clients. Nous vendions donc les standards de l'entreprise hongkongaise Hong Nian qui étaient des produits de qualité plutôt bonne parmi les produits de techniques analogiques. Nous avons travaillé très dur pour accumuler un peu de richesse. Au lieu de dépenser

l'argent gagné, nous l'avons réinjecté dans nos activités, améliorant le système de service et garantissant les intérêts de nos clients. En l'an 2000 je n'avais pas encore d'appartement personnel. Ma famille vivait dans un appartement d'un peu plus de 30 mètres carrés. Imaginez, il y a une dizaine d'années, je n'avais pas encore de bien immobilier alors que Forbes me qualifie d'homme riche, c'est incroyable.

Je n'ai pas eu l'occasion de bien prendre soins de mes parents. Mon père est mort suite à la diarrhée à cause d'une boisson périmée qu'il avait acheté. Ma mère faisait beaucoup de soucis pour moi en période troubles politiques quand Forbes disait que j'étais très riche. Elle me demandait d'où venait l'argent. Elle était tellement préoccupée qu'elle s'est fait renverser par une voiture en rentrant à la maison et est morte suite à l'accident. A l'époque, nous avons réinjecté tout l'argent gagné dans nos développements futurs. C'était différent par rapport aux autres entreprises qui dépensaient l'argent gagné ou bien l'injectaient dans d'autres domaines d'activités.

Deuxièmement, nous étions très francs avec nos fournisseurs qu'on payait à temps. Comme ils nous faisaient confiance, des fois ils nous donnaient de façon prioritaire les marchandises sans être payés par nous, comme ça même si nous n'avions pas suffisamment d'argent pour acheter, nous pouvions leur rendre l'argent une fois les produits vendus, ce qui nous a laissé un

peu de marge de manoeuvre. En parlant de ce sujet, l'entreprise hongkongaise Hong Nian a contribué de façon très importante à notre réussite.

08 Nicola Eliot : Huawei a commencé plus tard à investir dans sa propre R&D, ce qui présente parfois de gros risques. Pourquoi choisir de courir ces risques ?

REN : J'ai connu une très grande frustration dans ma carrière quand je me suis fait avoir par un escroc, faisant ainsi perdre beaucoup d'argent à mon ancien employeur qui était une entreprise d'Etat de la ville de Shenzhen. N'ayant pas les moyens pour payer un avocat, je me suis mis à lire beaucoup d'ouvrages de droit, y compris les ouvrages sur le système juridique anglo-saxon et le système du droit romain, j'étais prêt à devenir moi-même avocat pour pouvoir porter plainte contre les escrocs. Entre-temps j'ai compris deux choses, dans l'économie du marché les éléments les plus importants sont le client et les produits, les échanges entre ces deux sont régis par la loi. Je sais qu'on ne peut pas contrôler les clients mais qu'on peut toujours contrôler ses propres produits. Alors qu'est-ce qu'il faut faire ? Il faut investir dans la R&D. Le premier produit qu'on vendait était le standard de type BH01, fabriqué par une petite entreprise à Zhuhai. Comme cette dernière a vu que nos ventes marchaient bien, elle a fini de nous fournir

tout comme font les entreprises américaines suite à la liste noire. On nous a ensuite présenté le standard HAX de l'entreprise hongkongaise Hong Nian. Cette fois-ci encore, quand les ventes marchaient très bien, elle aussi elle a arrêté de nous fournir, ce qui nous a obligé de développer nos propres produits de télécommunication. Donc d'un côté on était bien obligé de le faire alors que de l'autre côté on a voulu investir dans la R&D, on est donc ensuite passé à cette direction.

Quand Huawei commençait à gagner pas mal d'argent, j'ai remboursé une partie des dettes pour mon ancien employeur.

Nicola Eliot : Si votre R&D n'avait pas rencontré de succès, quels seraient les risques éventuels ? Qu'est-ce qu'ils auraient pour conséquence ?

REN : Comme nous n'avions pas d'autre choix, jamais on n'a réfléchi sur les questions comme qu'est-ce qu'on fait si on échoue. On était convaincu qu'on allait réussir avec la R&D. A l'époque c'étaient des équipements analogiques qui n'étaient pas bien compliqués. Nous avions de la confiance. Dans un premier temps, on a commencé par les standards de 40 lignes destinés aux hôtels et puis fort du succès sur celui-ci, nous étions confiants pour développer les standards de 100 lignes puis de 200 lignes. Nous avons avancé petit à petit, sans passer d'un seul coup à des produits très importants.

09 Nicola Eliot : Au début Huawei revendait les standards d'autres entreprises et puis elle s'est mise à développer ses propres standards. D'où venaient les connaissances pour développer les standards ?

REN : L'ensemble de nos connaissances provenaient d'un manuel de l'Ecole de la Poste de Nankin écrit par le professeur CHEN Xisheng. On lisait ce manuel pour fabriquer les standards.

10 Nicola Eliot : Les produits occidentaux régnaient sur le marché de télécom en Chine à l'époque, comment est-ce que Huawei a pu se frayer un chemin ?

REN : Il était impossible pour nous de nous rivaliser avec les entreprises occidentales. Nous avons commencé par fabriquer les petits standards pour les petits hôtels qui étaient des équipements analogiques. On avançait au fur et à mesure pour finalement pouvoir fabriquer les équipements numériques.

11 Nicola Eliot : A l'époque Huawei n'a pas choisi d'investir dans la technologie de CDMA, ce qui nous a fait perdre beaucoup d'opportunités. La technologie de CDMA est devenue plus tard une des technologies les plus importantes sur le marché chinois. Si vous aviez pu choisir une deuxième fois, est-ce que Huawei allait

faire un choix différent ? Alliez-vous investir dans CDMA ?

REN : C'est du passé. Depuis l'année 2000, la Chine a beaucoup hésité entre le choix des standards de télécom sans fil (CDMA, GSM...). Comme le gouvernement n'accordait pas de licence de sans fil à China Telecom, ils ont pensé à transformer la technologie de PHS abandonnée par les Japonais en téléphone PHS chinois. Selon nos estimations, le PHS pourrait générer beaucoup de bénéfices mais ne présentait pas beaucoup d'avenir, nous avons décidé de ne pas investir dans ce produit. Nous avons travaillé sur CDMA mais nous n'avons pas choisi le système d'IS-95 qui était démodé. Comme l'appel d'offres du marché chinois ne voulait que IS-95 et que nous avons investi dans 1X, nous n'avions donc pas misé sur le bon type. C'étaient deux frustrations pour nous.

Entre 2000 et 2008 le gouvernement chinois a voulu lancer la 3G. Pendant ces 8 années, quand on prenait les décisions concernant le sans fil, j'ai subi des pressions qui ont failli me battre parce que je voulais absolument sur le chemin de 3GPP, de GSM et d'UTMS au lieu d'aller sur les deux autres chemins. Je n'avais pas peur de la pression externe qui, aussi importante qu'elle puisse être, ne m'effrayait pas. J'avais surtout très peur de la pression interne quand la haute direction n'arrêtait pas de m'envoyer des lettres et des

rapports en disant que j'avais fait le mauvais choix qui emmènerait cette entreprise à la ruine. Ces 8 années étaient infernales pour moi. Personne d'autre allait porter sur son dos les responsabilités liées à une telle décision. On a vu pendant cette période que les autres gagnaient beaucoup d'argent tandis que nous non, et en plus nous subissions beaucoup plus de difficultés par rapport aux autres. Beaucoup d'articles des gens dehors se moquaient de nous. Que faire si j'avais vraiment fait le mauvais choix ? Au bout de 8 ans, le gouvernement chinois a enfin donné la licence pour la 3G et là, tout d'un coup, nos potentiels ont pu être libérés. A ce moment-là je ne pensais pas avoir gagné une bataille, je pensais simplement que la pression était devenue moins accablante et qu'enfin nos équipements pouvaient être utilisés.

Quand les opportunités ne se présentaient pas sur le marché chinois, nous nous sommes orientés vers le marché étranger. Pendant de nombreuses années sur le marché étranger, on n'arrivait même pas à obtenir un entretien avec nos clients, sans parler de vendre nos produits. C'était l'époque où les produits chinois falsifiés circulaient en Russie. Le ministre russe de la poste et de la télécom a dit la phrase suivante : Qu'est-ce que la Chine pourrait avoir comme hautes technologies ? A part les produits falsifiés, elle n'a rien du tout. Avec la très mauvaise réputation de nos compatriotes qui fabriquaient

les produits falsifiés, on essayait de gagner la confiance de clients étrangers, ce qui était presque impossible. Mais si on n'arrivait pas à ouvrir le marché étranger alors qu'on n'avait pas d'opportunités sur le marché chinois, l'entreprise serait tombée dans une situation on ne peut plus difficile. A l'époque je voyageais tout le temps entre l'Afrique et l'Amérique latine, passant très peu de temps avec ma famille. Je regrette beaucoup de ne pas avoir été suffisamment présent à côté de mes enfants qui grandissaient et qui rêvaient que papa puisse jouer à cache-cache ou bien à d'autres jeux avec eux. Quand je rentrais à la maison, j'étais tellement fatigué que je m'allongeais tout de suite pour dormir. Je n'ai pas pu suffisamment échanger avec mes enfants mais c'était pour pouvoir survivre.

Vers l'an 2000, les clients étrangers commençaient à acheter un peu de nos équipements, nous donnant un peu de contrats et c'était là qu'on pouvait enfin leur montrer la qualité de nos services et notre engagement. Au fur et à mesure les clients nous ont acceptés. On était encore loin d'être très bons. On n'était pas encore capable de rivaliser avec les entreprises occidentales. Pourquoi les pays africains nous ont acceptés ? C'est que les guerres avaient effrayé les entreprises occidentales qui sont parties. Comme les pays africains avaient besoin d'équipements, nous pouvions donc leur vendre les nôtres. Et puis il y avait aussi les pandémies et les

milieux extrêmement hostiles...nous avons vendus certains produits et accumulé ainsi des expériences à l'étranger. Aujourd'hui quand on essaie de choisir les cadres, on cherche toujours dans ceux qui ont travaillé dans les régions les plus dures comme en Afrique et on adopte les critères d'évaluation des officiers militaires américains, c'est-à-dire qu'il n'y a que ceux qui ont été sur un champ de bataille, qui ont tiré des balles et qui ont été blessés au combat qui peuvent faire l'objet d'une promotion. Une belle performance à l'étranger reste un critère indispensable. Si les gens qui se sont battus à l'étranger reviennent et qu'ils se voient arracher les opportunités par ceux qui ont une place bien confortable ici, un tel système d'évaluation de performance ne pourra pas marcher. Certes, ce système n'est pas forcément idéal pour mettre en valeur les talents mais il permet au moins de créer une équipe très solide. Aujourd'hui notre équipe reste forte et solide qui, face à la sanction américaine d'une telle ampleur, se montre encore plus motivée au lieu d'être affaiblie/

Quand nous n'avions pas d'opportunités sur le marché chinois, on évoluait à l'international et puis quand la Chine est entrée dans une nouvelle phase de développement, nous faisons revenir une partie de ces excellents soldats à l'étranger pour conquérir le marché chinois, ce qui est à l'origine de nos succès sur le marché domestique.

12

Nicola Eliot : Nous avons lu des reportages qui disent qu'en 1998, Huawei a versé près de la moitié des bénéfices de toute une année pour payer les cabinets de consultation occidentales. A l'époque quels étaient les conseils que vous demandiez à ces consultants occidentaux ? Pour c'était si important pour Huawei d'obtenir ces conseils occidentaux ?

REN : Au début de l'entreprise, j'étais carrément tout seul. Et puis les gens venaient. Il n'y avait pas de règles. Par exemple si je disais à quelqu'un que son salaire serait augmenté, c'était décidé. Cela pourrait être bénéfique pour certains mais aussi blesser d'autres personnes. Avec l'agrandissement de l'entreprise, il fallait rédiger de plus en plus de textes administratifs pour gérer les activités mais je n'étais pas en mesure de le faire, ayant travaillé dans l'armée en tant que technicien sans jamais accéder au travail d'administrateur. J'ai quand-même rédigé beaucoup de textes administratifs puisqu'il fallait après tout avancer. Ces textes n'étaient pas suffisamment bons pour favoriser l'agrandissement de Huawei.

Convaincus que Huawei était prête pour devenir une grande entreprise, nous avons payé des dizaines de cabinets de consultation tels IBM, Accenture et autres pour nous conseiller. Les honoraires de consultation étaient à 680 dollars/heure alors que le salaire mensuel d'un employé de notre entreprise était à peine plus que 5, 000 rmb, soit l'équivalent du prix d'une heure de

consultation. Malgré ce coût élevé, il fallait apprendre auprès des autres pour le développement de demain. Nous avons envoyé beaucoup de gens pour suivre les formations. Parmi ceux qui ont été envoyés, il y avait des opportunistes qui pensaient que les formations leur donneraient des facilités de promotion. Quand ils ont vu que d'autres ont pu être promus et eux non, ils ont choisi de s'arrêter à mi-chemin et de partir. Beaucoup de ces projets n'ont donc pas pu aller jusqu'au bout et c'est bien dommage.

Il y avait cependant un projet qui est allé jusqu'au bout. Lors de la consultation de l'aspect financier et de l'audit prodiguée par IBM, MENG Wanzhou qui était encore très jeune à l'époque participait à ce projet. Elle occupait le poste de manager de projet et après une vingtaine d'années d'échanges avec les consultants d'IBM, elle est devenue une spécialiste de ces dossiers, se montrant même encore plus performante que les entreprises occidentales. Aujourd'hui il y a des cabinets de consultation occidentaux qui nous proposent de nous fournir les services de consultation de manière gratuite, à qui nous avons dit non parce qu'il va falloir qu'on leur donne des cours et que cela prendrait beaucoup de temps.

Dès le début nous avons appris auprès des entreprises occidentales et ne cessons de nous améliorer au cours de l'apprentissage. Aujourd'hui que les Américains

nous imposent une sanction, Huawei ne semble pas très affectée. Pourquoi ? C'est parce que notre système s'est toujours adapté et perfectionné, faisant preuve d'une grande capacité d'apprentissage et d'assimilation. Apprendre auprès des entreprises occidentales s'avère un choix judicieux.

13

Nicola Eliot : Vous dites que l'expansion à l'étranger de Huawei a commencé par les régions moins développées telles l'Afrique ou l'Inde. Comme vous avez commencé à obtenir du succès, pourquoi vouloir revendre l'entreprise à Motorola vers 2003 ?

REN : Nous estimions qu'avec l'avancement de nos activités, nous allions atteindre un très haut niveau mondial, ce qui nous conduirait à faire face aux Américains. Ces derniers allaient sûrement s'en prendre à nous. Revendre l'entreprise à Motorola nous permettrait de porter un chapeau de Cowboy tout en gardant des dizaines de milliers d'employés chinois qui allaient continuer à travailler dans l'entreprise. Le succès de l'entreprise resterait celui des Chinois. Une entreprise qui portait ce chapeau américain pourrait avoir plus de facilités pour évoluer sur le marché mondial. Avec Motorola on s'est convenu sur le prix de 10 milliards de dollars. On a signé tous les contrats. Nous avions deux projets : Premièrement, certains d'entre nous voulaient

fabriquer des tracteurs. A l'époque les fabricants de tracteurs chinois étaient menacés de faillite. On a pensé racheter toutes les usines de tracteurs des villes chinoises comme Luo Yang. Un tracteur se vendait à 1000 dollars en Chine mais loin d'être performants, ces tracteurs chinois tombaient tout le temps en panne, soit il y avait une fuite de carburant soit le moteur résistait mal à la température élevée. Avec la méthode d'IPD que IBM nous avait apprise, on pourrait régler ces problèmes puis revendre les tracteurs améliorés à 2000 dollars par unité. Nous ne pourrions pas changer le secteur d'automobile mais nous pourrions bâtir le plus grand royaume de tracteurs du monde. Deuxièmement, la plupart d'entre nous voulait poursuivre la voie de la télécommunication en portant le chapeau de Motorola et aller conquérir le marché mondial. Les deux options nous semblaient bonnes. Mais ces projets n'ont pas abouti.

Quand nous pensions que tôt ou tard on se trouverait face à face avec les Américains, c'était une prévision correcte. Maintenant que cette prévision devient la réalité avec la liste noire qui nous interdit ceci ou cela, les entreprises américaines ne nous vendent plus rien. Même les hamburgers du McDonald au Mexique ne peuvent pas être vendus à Huawei, ce qui est vraiment excessif. Nous ne pouvons utiliser aucun produit des entreprises américaines ni ne pouvons nos employés communiquer avec les employés de notre branche aux

USA parce que sinon ce serait une infraction de la liste noire. On savait que les choses allaient se passer de cette manière. Maintenant que cela devient la réalité, comme nous nous sommes préparés, nous ne paniquons pas. Nous tenons le coup.

14 Nicola Eliot : Au début de l'expansion de Huawei en Europe, l'entreprise a fini par conquérir ce marché malgré d'innombrables difficultés et moyennant des prix très bas. Certains disent que le prix et le coût si bas de Huawei étaient les fruits d'une subvention du gouvernement chinois. Est-ce que vous pourriez nous parler un peu de cette période ?

REN : Ces rumeurs sont complètement infondées. Au lieu d'être vendus à un prix bas, nos produits se vendaient très cher. Nous pouvons vous envoyer les fichiers électroniques des bilans financiers de Huawei de la décennie ou bien des deux décennies passées. En les lisant vous allez comprendre que nous avons gagné beaucoup d'argent en Europe. Sinon on n'aurait pas pu se transformer en une si grande entreprise.

Nous avons pu réussir sur le marché européen grâce à SingleRAN dont l'idée provenait d'un jeune mathématicien d'une vingtaine d'années qui a réussi à briser les barrières de calcul entre la 2G et la 3G. La 2G et la 3G ont pu désormais être intégrées dans un seul équipement dont la

taille, le poids et le coût sont ainsi réduits de la moitié. Le plus grand problème en Europe est que là-bas il n'y a pas de tour en fer sur laquelle on peut poser des équipements très lourds. Il y a énormément de vieux bâtiments en Europe et on ne peut donc qu'installer l'équipement sur le toit, ce qui nécessite un poids léger. Avec l'invention de SingleRAN, les stations de base de type dispersé ont rencontré le succès en Europe. Le coût était baissé d'entre 30 et 40%, ce qui permettait de générer beaucoup de bénéfices. Le niveau de rémunération de nos employés est bien plus élevé que celui des entreprises occidentales et c'est la raison pour laquelle nous avons tant de mathématiciens et d'autres scientifiques...qui ont bien voulu venir travailler chez nous. Si Huawei est le leader mondial dans le domaine sans fil, c'est que nous avons réalisé la percée grâce à une découverte mathématique faite par un jeune Russe qui est maintenant un Fellow de Huawei. Quand il nous a informés de sa découverte, nous l'avons immédiatement testée à Shanghai et ça a marché. Grâce à cette découverte scientifique, beaucoup de problèmes sont résolus.

Pourquoi cette découverte nous rend si forts ? A l'époque les équipements de 3G et de 4G avaient adopté 3 formats différents : CDMA, UMTS et le TD-SCDMA qui était chinois. Avec notre découverte, un seul équipement pouvait contenir ces trois formats, ce qui permet de réduire considérablement le coût de

notre production. Et puis le système vertical concerne beaucoup de fréquences différentes. Pourquoi les fréquences différentes ? Cela fait 70 ans ou 80 ans que les opérateurs de télécom existent. Pendant les différentes périodes dans le passé, ils partageaient les différents spectres de fréquences. La plupart des opérateurs de télécom détiennent une dizaine de fréquences différentes, ce qui nécessitent une dizaine d'antennes pour capter les signaux de ces fréquences. Avec cette découverte, nous pouvons intégrer les différentes fréquences et recevoir leurs signaux par une seule antenne. Vous pouvez aller visiter nos antennes qui sont extrêmement sophistiquées. Imaginez la réduction du coût quand une dizaine d'antennes est regroupée en une seule. Imaginez cette réduction du coût qui est très importante. Nous avons pu ainsi gagner beaucoup d'argent. Grâce à cette découverte, nos stations de base s'adaptent à des différents scénarios, de modèles multiples, de fréquences multiples, présentant une très grande qualité avec un prix très bas.

Il ne faut pas toucher beaucoup trop de bénéfices parce que quand il y en a de trop, cela pourrait tourner en quelque chose de négatif. Il faut donc multiplier les investissements dans la R&D pour consommer une partie des bénéfices dégagés, en injectant par exemple entre 15 et 20 milliards de dollars dans les recherches, y compris le soutien accordé aux universités. En faisant

cela, nous investissons dans l'avenir au lieu de distribuer les bénéfices aux employés, les rendant gros et oisifs. Nous ne donnons pas non plus l'argent aux actionnaires qui les rendrait paresseux, eux aussi. Je dis souvent qu'Apple est notre maître. Apple vend toujours ses produits à un prix élevé pour que les entreprises de produits moins chers puissent survivre. Si nous vendons à un prix très bas, aucune autre entreprise de télécom pourraient continuer à exister. Donc nous n'avons pas conquis le marché européen via des prix très bas, nous l'avons conquis grâce à l'innovation scientifique et technologique.

15 Nicola Eliot : Tout le monde connaît aujourd'hui les très grands investissements que Huawei mène dans la R&D. Vous disposez des centres de R&D à l'étranger dont notamment l'Inde. Quelle est la stratégie globale de Huawei concernant la création des unités de R&D dans le monde entier ?

REN : Nous allons construire les centres de R&D là où il y a des talents pour qu'ils puissent travailler pour Huawei en restant tout près de chez eux. Nous ne les faisons pas tous venir en Chine.

16 Nicola Eliot : Vers 2011 et 2012, il y a eu des rajustements importants des activités de Huawei qui concernent le

changement de ses domaines d'activités. Les activités essentielles de Huawei sont liées à la connection entre les hommes tandis que le commun des consommateurs ne voit pas ces équipements de connection. A partir de 2011 et 2012, vous commencez à bâtir une marque qui tourne vers les consommateurs. Pourquoi ce changement ?

REN : C'est surtout pour simplifier la gestion de l'entreprise. On essaie de séparer les activités qui n'ont pas de liens entre elles parce que sinon avec les relations transversales, les choses deviennent très compliquées. Nous divisons nos activités qui sont désormais comme des arbres qui vivent séparément mais qui partagent les racines communes que sont le système de comptabilité, le système de HR ou bien le système d'évaluation. Comme ces arbres sont séparés les uns des autres, la gestion devient par la suite plus simple.

17

Nicola Eliot : Huawei subit ces derniers temps beaucoup de pression de la part des Américains qui considèrent Huawei comme une menace à leur sécurité nationale. Pourriez-vous nous parler un peu des réflexions de Huawei au sujet de la sécurité ?

REN : Je pense que la cybersécurité est un sujet qui ne cesse de gagner en importance dans la société humaine. La télécommunication du passé était réalisée par la

connection physique qui ne présentait pas de faille pour laisser entre les attaques, donc aucun problème sécuritaire. Comme le réseau de télécommunication est passé au système d'IP qui présente plus de failles, il y a donc plus de chances qu'on l'attaque. Maintenant qu'on est passé à l'époque de cloud qui présente des failles partout, les attaques ne peuvent qu'être plus virulentes.

L'Europe a établi le standard de GDPR et d'autres qui portent sur la cybersécurité, ce qui constitue un choix très judicieux. Toutes les entreprises travaillent désormais pour préserver la cybersécurité et la protection des données privées. Mais ce n'est pas chose facile puisque c'est une nouveauté. Quand on construit un barrage par exemple, avant que celui-ci soit construit, les inondations sont déjà là. C'est donc un défi commun pour les fabricants d'équipements, les opérateurs et toute la société de construire un système de cybersécurité et de protection de données privées dans le contexte d'un développement accéléré des informations.

18

Nicola Eliot : Pourriez-vous parler des impacts qu'exerce la pression américaine sur les activités actuelles de Huawei ?

REN : La liste noire n'a pratiquement pas d'impacts sur nos activités. Pour les équipements très sophistiqués comme par exemple les équipements de 5G, nous ne

dépendons pas du tout de la fourniture américaine. Dans le domaine de 5G, les USA sont plutôt laissés en arrière. Nous pouvons fabriquer nous mêmes tous les équipements allant de chips jusqu'au système. Concernant les équipements de connexion du réseau, y compris ceux de transmission, du réseau d'accès et du core network, nous allons maintenir pendant longtemps la position de leader mondial et ne dépendons pratiquement pas des entreprises américaines. Certes, avec les terminaux il y a quelques problèmes concernant l'écosystème où on a encore du retard à rattraper. Là dessus c'est vrai qu'il y a quelques impacts mais ceux-ci ne seraient pas très importants, ne constituant aucune menace fatale pour nous.

19

Nicola Eliot : Parlons du cas de Google. Jusqu'à là, Google ne laisse toujours pas Huawei continuer à utiliser la plate-forme d'Android. Pourriez-vous nous parler des avancements récents concernant votre nouvel OS ?

REN : Comme je l'ai dit dans le passé, la particularité de l'OS Hong Meng est sa latence très réduite qui est destinée au contrôle industriel, au contrôle automatique, à la conduite automatique et la voiture connectée parmi d'autres. Ce système pourrait être d'abord utilisé dans la montre, la télévision intelligente de 8K et le contrôle industriel.

Vous savez, la 5G n'est qu'un produit de base qui permet de soutenir le système d'IA puisqu'elle permet une latence très réduite. La largeur de bande maximale de la 5G pourrait être très importante, permettant aux entreprises d'envoyer les données dans le nuage. En-dessous de la 4G, c'est pour la communication entre les hommes. La 5G rend possible la communication entre les objets et entre les entreprises, y compris les contrôles industriels. Nous n'avons pas encore réfléchi sur comment transplanter le système de Hong Meng sur le portable. S'il faut le faire, il va falloir des années pour pouvoir en construire l'écosystème. Ce n'est pas quelque chose qu'on peut réaliser en peu de temps.

Si les USA se trouve dans une situation peu favorable en matière de télécommunication, ce n'est pas la faute de Huawei. Ils ont choisi de prendre le mauvais chemin. Dans les années 90s quand le secteur de télécommunication sans fil débutait, les USA était le pays techniquement le plus avancé du monde. Celui-ci a imposé par force CDMA et WiMAX. A l'époque les Américains sont allés partout dans le monde pour persuader les gens d'utiliser CDMA et WiMAX tout comme ils s'affairent à convaincre les gens de ne pas faire confiance à Huawei. 3GPP s'avère être le bon chemin alors que les USA se trompe de direction, ce qui a pour conséquence la chute du secteur de la télécommunication de ce pays. Et puis concernant le

CPU, le modèle X86 des CPUs américains ont été le leader mondial. Il leur fallait se montrer plus ouverts en intégrant par exemple les services d'IA de Huawei qui les aurait aidés pour conquérir davantage de centres de données. Mais d'autres CPUs provenant d'autres régions du monde ont vu le jour. Huawei par exemple a lancé officiellement l'écosystème de CPU de Kun Peng, ce qui oblige les Américains à faire face à la concurrence.

L'ère de la 5G est celle de la connection de super vitesse. Dans l'avenir l'IA s'appuiera toujours sur l'architecture de Von Neumann : super ordinateur, super stockage et connection de vitesse super rapide. Les USA ont le super ordinateur et le super stockage qui auraient pu leur permettre d'être très avancés dans le domaine d'IA. Mais comme ils n'ont pas de connection super rapide, ce pays serait laissé en arrière dans ce domaine. La 5G n'est qu'une façade des choses, les fibres optiques constituent l'autre façade.

La Chine dispose également du centre de super calcul et de super stockage. Si elle utilise de façon massive la 5G et le système optique pour la connection, elle pourrait devancer les autres dans le domaine d'IA. La 5G n'est donc que peu de chose. Si les Américains l'ont ignorée, cela provient peut-être d'une faiblesse de leur décision. Je pense que le domaine de la société qui présenterait le plus grand nombre d'opportunités dans l'avenir reste celui d'IA.

20

Nicola Eliot : Dans la perspective de la mise en oeuvre de la liste noire, comment avez-vous communiqué avec vos employés sur la stratégie à adopter pour relever le défi ? Qu'est-ce que vous leur avez dit ?

REN : J'ai dit que nous sommes comme cet avion abîmé troué de balles par les Américains. Il nous importe à chacun d'entre nous de mener des efforts pour combler ces trous. Chacun de nos employés comprend que sa responsabilité est de bien réparer les dégâts pour que l'entreprise puisse survivre.

21

Nicola Eliot : On m'a dit que Huawei a installé des stations de base dans le Mont de l'Himalaya et que vous vous êtes personnellement rendu au camp du Mont de l'Himalaya à l'altitude de 5,200 mètres. Pourquoi vouloir bâtir le réseau dans une région aussi périlleuse et peu fréquentée ?

REN : Parce que notre client nous l'a demandé. Nous honorons toujours notre engagement auprès de nos clients. La Chine a installé les stations de base à l'altitude de 6,500 mètres pour pouvoir transmettre en direct les émissions lors des Jeux Olympiques de Pékin. Il fallait des stations de base de large bande, nous l'avons donc fait. Pareil pour le Népal, il fallait y construire des stations de base. Il y a un canton chinois qui s'appelle Motuo qui, des décennies après la libération, ne bénéficiait

toujours pas de la télécommunication. Le gouvernement a essayé la télécommunication par satellite mais ça n'a pas marché. C'est une zone fréquemment touchée par le séisme et le glissement de terrain. Une route fraîchement construite dans le coin peut être immédiatement détruite par un tremblement de terre. A l'époque nous avons utilisé un type d'équipements qui était démodé qui était le CDMA 450. Pour pouvoir installer une station de base, il fallait plus de 200 ouvriers, y compris les employés de Huawei, qui transportaient sur leur dos des kits complets et franchissaient 4 montagnes enneigées, passant 4 nuits à dormir à même le sol dans la neige. C'est ainsi que la première petite station a pu être installée dans le canton de Motuo qui permet enfin aux habitants locaux de passer des coups de fil. Croyez-vous qu'on pourrait gagner de l'argent avec un si petit équipement ? Pas grand-chose.

Nous avons pour vocation de rendre service à l'humanité et non pas travailler pour le compte de l'argent. Sur ce point, nous sommes différents de Wall Street. Deuxièmement, nous ne travaillons pas non plus pour le compte de nos employeurs, ce qui nous distingue des entreprises européennes qui distribuent la richesse générée à ses salariés qui sont heureux et qui prennent du café dans la rue. Si on faisait comme ça, le pays n'aurait pas cette grande force pour avancer. Quand nous gagnons de l'argent, au lieu de le donner

à nos actionnaires ou à nos employés, nous les utilisons pour le compte de nos clients, c'est-à-dire en investissant dans les recherches scientifiques de l'avenir et en concrétisant notre engagement auprès de nos clients.

Nos ventes dans les pays africains ne représentent même pas la moitié des ventes à Guang Dong alors que nos employés en Afrique sont trois fois mieux payés que nos employés ici. Si peu de ventes et tant d'argent dépensé, comment pourrait-on générer de bénéfices ? Ceci ne nous empêche pas d'encourageons quand-même nos employés à aller en première ligne. C'est que si un employé ne travaille pas dans les pays des conditions dures, il ne pourrait pas être promu. Et puis même si on se trouve dans ces pays-là, on est très bien rémunéré, ce qui montre qu'on est là pour rendre service à l'humanité.

Comme vous pouvez voir aujourd'hui, la sanction américaine porte plus d'atteinte sur leurs propres entreprises que sur nous alors que les opérateurs continuent à acheter nos produits. C'est le signe de la confiance que nos clients placent sur nous. Même le parlement britannique a, à l'époque de Mme. Theresa MAY, parlé d'acheter les équipements de Huawei sauf pour le core network, ce qui constitue un soutien très important pour nous. Maintenant le parlement britannique et l'ISC réfléchissent sur le fait que si on n'utilise pas les technologies clés de Huawei, l'Angleterre

serait laissée en arrière. Dans le contexte d'une telle pression américaine, l'Angleterre qui est un si bon allié des Américains, choisit toujours d'acheter nos équipements, c'est que notre sincérité et nos efforts déployés auprès de nos clients ont fini par porter leur fruit.

22

Nicola Eliot : La coopération entre Huawei et la Grande Bretagne ne date pas d'hier. Au début c'étaient British Telecom et Vodafone avaient procédé à la certification de Huawei en tant que fournisseur. Est-ce que vous pourriez nous parler plus des relations entre votre entreprise et ce pays ?

REN : Nous faisons beaucoup de confiance au gouvernement britannique. La Grande Bretagne est un pays de droit et se montre toujours très sobre dans beaucoup de dossiers. C'est vrai qu'on s'est fait beaucoup critiquer dans ce pays mais nous estimons toujours que les critiques britanniques penchent en notre faveur. Aucun équipement d'aucune entreprise ne saurait être infaillible. Quand on identifie un problème avec notre équipement, nous faisons des efforts pour le corriger.

Nous réalisons donc les investissements stratégiques en Angleterre en apportant par exemple notre soutien à l'ARM. Quand j'ai rencontré il y a une décennie ou deux les représentants de l'Union Européenne, ceux-ci considéraient que l'industrie informatique européenne

était plutôt en retard et que les opportunités étaient toutes prises par les Américains. Je leur ai dit qu'on pourrait avancer ensemble. Il y a une dizaine d'années, nous avons choisi de soutenir ARM qui aujourd'hui a pu être vendu à 32 milliards de dollars. Avec des ressources aussi importantes, cette entreprise connaîtra un succès encore plus important, dotant ainsi l'Europe de son propre CPU. Ceci est une contribution que Huawei a apportée à l'Europe. Et puis nous avons acheté plus de 200 hectares de terrain en Angleterre sur lequel nous allons construire une usine de chips optiques qui seront ensuite exportés vers le monde entier. Ceci traduit notre confiance vis-à-vis de ce pays qui plus est, abonde en techniciens. Nous avons réalisé des percées dans le domaine optique. Nous mettons au point des chips optiques de 800 G que personne d'autre ne sait faire dans le monde. Les Américains sont laissés loin derrière nous sur ce sujet. Voici donc une autre contribution que nous apportons à l'Europe. Et enfin, les micro-ondes constituent également un point sur lequel nous devançons le monde entier. Huawei envisage de placer l'usine de micro-ondes en Italie.

Non seulement la contribution de Huawei en Europe est importante mais en plus elle sera encore plus importante dans l'avenir puisque nous regardons l'Europe comme notre deuxième patrie où nous allons réaliser des investissements stratégiques. Quand je parle

de l'Europe, elle inclut bien évidemment l'Angleterre. Actuellement les investissements de Huawei dans les pays européens sont pharamineux.

23 Nicola Eliot : Vous dites qu'à l'ère de la 5G, la connection sera omniprésente. Est-ce que vous pourriez nous expliquer exactement ce qui se passera pendant cette nouvelle ère ? A quoi ressemblerait le monde dans cette nouvelle ère ?

REN : La 5G est un outil qui, comme une vis, ne présente pas de valeur propre. Mais on peut utiliser la vis pour visser les composants d'une voiture pour fabriquer une voiture. La valeur de la 5G se situe dans le fait qu'elle permet de soutenir le développement d'IA.

Le concept de l'IA a été avancé pour la première fois par le scientifique britannique Turing dans les années 40s. Au milieu des années 40, il a utilisé cette méthode pour déchiffrer le code secret des télégrammes allemands. Le gouvernement britannique était donc parfaitement au courant des actions par les troupes allemandes. Mais il ne pouvait pas révéler ce secret à l'époque et le gardait même pendant le bombardement des usines anglaises et des sites de production industriels par les avions de chasses allemands. Churchill n'a rien fait pour intercepter ces bombardiers allemands, soucieux de couvrir le débarquement de Normandie.

Depuis Turing, de nombreux scientifiques du monde ont mentionné l'IA mais pourquoi c'est seulement maintenant qu'on travaille vraiment sur ce sujet ? C'est que l'IA nécessite le super calcul, le super stockage et la connection super rapide. Maintenant que les conditions sont réunies, le temps est donc venu. La 5G elle-même ne connaîtra pas de changements, servant simplement à accompagner l'arrivée de l'IA. Vue du côté positif, l'IA permet de créer plus de richesse à la société. Par exemple un tracteur peut labourer dans les champs 24h/24 sans avoir besoin de se reposer ni qu'on s'occupe de lui. On pourrait ainsi produire plus de nourriture. Pour les milieux très hostiles où personne ne veut aller, il suffirait d'envoyer les tracteurs intelligents pour cultiver les champs.

24 Nicola Eliot : Quelles sont donc les perspectives de Huawei ? A vos yeux, à quoi ressemblerait le monde d'ici 5 ans ou 10 ans ?

REN : Non seulement je ne peux pas vous dire à quoi ça ressemblerait dans 5 ou 10 ans, même s'il s'agit de 3 ans, je ne peux pas vous dire parce que le monde évolue beaucoup trop vite. Il y a quelques années encore, on avait du mal à passer un appel téléphonique et tout d'un coup, les smartphones d'Apple ont permis la naissance d'internet mobile. Comment aurait-on pu prévoir qu'il y

aurait un internet mobile ? Il nous est donc impossible de prédire ce qui se passera dans 3 ou 5 ans. Les choses bougent tout le temps tel un cobra. Quand on voit les changements du monde, il faut nous adapter pour les évolutions de notre ère et pour ne pas être dépassés par celle-ci.

Nicola Elito : Parlons des choses plus proches. Compte tenu de ce que fait Huawei actuellement, dans l'avenir proche quels sont les objectifs que Huawei se fixe ?

REN : Huawei cherche surtout à rendre le réseau plus rapide et la latence plus courte pour que les habitants de la planète puissent vraiment bénéficier de la valeur des services informatiques. La largeur de bande de la 5G est entre 10 fois et 100 fois plus importante que celle de la 4G, la taille de la 5G est réduite de 70% par rapport à la 4G. Pour chaque byte, la consommation énergétique ne représente qu'un dixième de celle de la 4G. Dans cette ère de 5G, les gens bénéficient des services informatiques plus large, plus rapide, de meilleure qualité et moins chers. Bien sûr ceci n'est pas encore la réalité mais d'ici la généralisation de la 5G, le prix d'information sera considérablement baissé si bien que les enfants de village et les enfants pauvres vont tous pouvoir voir le monde extérieur, ce qui permettrait d'enrichir leur vie. Ils auront par la suite plus de capacité pour créer de la richesse pour la société humaine.

25

Nicola Eliot : Puisqu'on par des enfants, hier vos collaborateurs m'ont montré quelques photos de vous-même et de votre famille qui m'a émerveillé. J'ai grandi en Angleterre et ne comprends pas du tout à quoi ressemble une enfance en Chine à cette époque-là. Pourriez-vous nous parler un peu de votre enfance ?

REN : J'ai grandi dans un très petit faubourg qui était bien pauvre. Ma famille était relativement aisée parce que mes parents étaient des enseignants et touchaient un salaire. Quand je dis que ma famille était plutôt aisée, c'est parce que quand on faisait la cuisine, on pouvait y mettre du sel. Pour les habitants locaux, pouvoir cuisiner avec du sel c'était déjà être riche. A l'époque on utilisait le sel de roche et non pas le sel en poudre. On attachait le sel de roche par une corde. Quand les plats étaient cuits, on trempait la roche de sel dedans pour donner un tout petit peu de saveur. J'ai vécu ça quand j'étais tout petit. Mais il y avait également des gens qui ne pouvaient même pas manger de sel tellement ils se trouvaient dans la pauvreté la plus extrême. On les appelait les Gan Ren pour dire qu'ils étaient super pauvres. J'ai donc grandi dans un tel environnement, ignorant à quoi ressemblait le monde de l'extérieur et qu'on pouvait même ne pas finir son pain à table en Angleterre. On n'avait presque rien à manger. On ne connaissant ni le monde extérieur, ni les villes chinoises parce qu'on était à la campagne. Si les enfants du village

peuvent voir le monde à travers internet, ce serait très utile pour les progrès de la Chine dans l'avenir.

26 Nicola Eliot : Votre volonté de survivre quand vous étiez petit, est-ce qu'elle a des influences sur Huawei qui se bat pour survivre et pour réussir ?

REN : Il n'y a aucun lien entre les deux. Même si j'ai grandi dans les montagnes, cela ne m'a pas empêché d'être très curieux. Je lisais les bandes dessinées et les petits livrets scientifiques pour les enfants qui m'ont permis de connaître le monde. Quand je suis allé à l'université, j'allais dans la bibliothèque pour lire les livres qui m'ont ouvert les yeux. Donc si je ne cesse de mieux connaître les choses, c'est grâce à cette curiosité qui pousse également l'entreprise à avancer. La philosophie de développement lent mais stable de Huawei est le fruit de nos réflexions puisque nous considérons que le développement de l'entreprise se doit d'être stable, que si on avance trop rapidement, il y aurait des ruptures qui sont catastrophiques pour une entreprise. Nous voulons un développement stable et nous parlons souvent de survivre pour dire qu'on veut rester prudent et avancer pas à pas. Cela n'a rien à voir avec mon enfance.



Interview par Sky News

Le 15 août 2019, Shenzhen, Chine

01 Tom Cheshire, journaliste de Sky News : Merci d'avoir pris du temps pour échanger avec nous. Est-ce que vous aviez pu dans le passé prédire la situation d'aujourd'hui où Huawei est devenue l'entreprise la plus controversée du monde ?

REN : Peut-être oui et peut-être non. En tout cas on ne s'imaginait pas une situation aussi grave. On s'est dit que deux équipes qui grimpent sur la même montagne allaient de toute façon se rencontrer au sommet et qu'il y aurait une certaine confrontation à ce moment-là. Mais on ne s'attendait pas à une confrontation entre un gouvernement et notre entreprise qui plus est, d'une telle ampleur. Huawei est comme un avion abîmé qui a besoin de réparer les trous de balles sur son corps et cela va prendre 2 ou 3 ans. Il nous faudrait 3 ou 5 ans pour nous redresser complètement. Bien sûr, lors du redressement de l'entreprise, la croissance sera toujours là.

02 Tom Cheshire : J'ai lu quelque part qu'il y a dix ans, vous avez déjà commencé à préparer l'entreprise pour la situation actuelle. Pourquoi avez-vous prévu si tôt ce scénario de confrontation ?

REN : Notre entreprise ne rêve qu'une chose c'est de faire de bons produits et de bien faire ce qu'on doit faire. L'objectif de nos efforts est unique, nos forces restent unies sur celui-ci. Quand on reste aussi concentré sur un

seul objectif pendant des décennies, on finit forcément par devenir le leader dans le domaine. Quand on était des quelques milliers on bombardait cette brèche du mur qui reste toujours notre cible quand on devient des dizaines de milliers voire des centaines de milliers. En plus nous dépensons chaque année entre 15 et 20 milliards de dollars dans la R&D. Sur cette toute petite brèche du mur, nous étions conscients que nous allions pouvoir devenir le leader mondial et que cela nous conduirait à des conflits avec les autres entreprises avancées dans le domaine et les autres pays. Nous nous sommes donc préparés pour cela parce que tôt ou tard, les conflits viendraient.

Je suis du genre à faire des compromis et à baisser les bras au lieu d'être belliqueux. Il y a une dizaine d'années on était prêt à vendre l'entreprise à Motorola pour 10 milliards de dollars. On avait signé tous les contrats mais finalement le board de Motorola n'a pas accepté la transaction. Alors qu'au sein de l'entreprise on a beaucoup discuté pour savoir s'il faudrait continuer à vendre l'entreprise ou bien à faire ce que nous avons toujours fait. Les jeunes dans la direction avaient tous eu une formation en électronique et souhaitaient continuer nos activités. Je leur disais qu'on pouvait aussi bien revendre l'entreprise pour passer à autre chose. Mais les jeunes ont voulu rester dans le domaine d'électronique. On a voté pour adopter la décision qui

était de rester dans le secteur. C'est à ce moment-là que je leur ai dit que de toute façon dans 10 ans nous serions susceptibles d'entrer en concurrence avec les homologues américains et qu'il faudrait donc être prêts pour ce genre de situations. Les choses se sont donc ainsi passées. C'est pour cette raison qu'aujourd'hui face à tant de difficultés, au lieu d'être divisée, l'entreprise reste très unie.

03 Tom Cheshire : Vous parlez de la pression que mettent les Américains sur Huawei et dont l'exemple le plus criant c'est le fait de mettre Huawei sur la liste noire. Quels sont les impacts qu'exerce cette liste sur Huawei ?

REN : Premièrement cette sanction n'a pas été pas justifié, parce que Huawei n'a jamais commis d'erreur nulle part dans le monde alors que les Américains nous mettent sur la liste. Certes, le fait d'être mise sur la liste ne nous affecte pas beaucoup. Vous avez vu hier dans nos salles d'exposition que la plupart de nos équipements dont les plus pointus ne contiennent aucun composant américain alors que dans le passé, certains de nos équipements contenaient des composants américains. Quand on les a remplacés avec nos propres composants, l'efficacité de l'équipement est augmentée de 30% par rapport au passé. Les mois d'août et de septembre constitueront une période de transition

pendant laquelle nous allons produire 5,000 stations de base chaque mois. Une fois que la période de transition passée, nous allons pouvoir produire 600,000 stations de base par an. L'année prochaine nous allons pouvoir produire 1.5 millions de stations de base de 5G. Dans ce domaine, nous pouvons déjà très bien nous débrouiller sans la fourniture américaine.

Ceci dit, Huawei ouvre toujours ses bras aux fournisseurs américains qui, du moment qu'ils continuent à nous fournir, recevront toujours les commandes importantes de Huawei. Certaines entreprises américaines commencent déjà, dans la limite du droit américain, à nous vendre leurs produits. Nous allons passer les commandes aux entreprises américaines aussi importantes que celles du passé. Nous estimons que la mondialisation est bénéfique pour le monde et que même si nous arrivons à fabriquer nous-mêmes des composants, nous n'allons pas pour autant nous renfermer dans notre propre coin.

04 Tom Cheshire : A propos des activités de CBG, si par exemple un consommateur à Basingstoke achète un smartphone de Huawei, il pourrait être inquiet de ne pas pouvoir bénéficier des futures mises à jour d'Android, ce qui fait dégrader l'expérience de l'utilisateur. Si les logiciels d'Android ne sont plus là,

est-ce que l'utilisateur des portables de Huawei serait affecté ?

REN : Google est une très bonne entreprise avec qui nous avons de très bon partenariat et beaucoup d'accords. Nous souhaitons toujours pouvoir continuer d'exploiter ce système et de l'écosystème de Google avec nos terminaux. Nous souhaitons que le gouvernement américain pourra nous donner l'accord de continuer à utiliser le système d'Android. Des milliards d'exemplaires du système d'Android sont utilisés dans le monde tout comme le système de Windows. Quelques exemplaires utilisés dans les portables n'affecteraient pas la sécurité nationale américaine et il faudrait donc laisser cette ouverte. Si les Américains ne nous autorisent pas à utiliser le système d'Android, nous serions obligés de développer notre propre écosystème, ce qui ne pourra pas être réalisé dans un court délais. Il nous faudrait peut-être 2 ou 3 ans. Notre objectif de devenir le plus grand fabricant de terminaux du monde ne pourrait donc pas être facilement atteint dans un délai court.

Tom Cheshire : Vous voulez dire donc que l'OS Hong Meng que Huawei vient de lancer n'est pas encore prêt pour entrer en concurrence avec Android et Windows ?

REN : La conception du système de Hong Meng a été commencé il y a 7 ans, ayant pour but de résoudre les problèmes d'IOT et de permettre à l'IA de mieux

contribuer au progrès de la société. Sa plus grande particularité c'est de la latence réduite. Beaucoup de calculs périphériques existent dans le monde alors que les calculs varient d'un domaine à l'autre, ceux utilisés pour la technologie électronique et le système d'automobile sont différents de ceux utilisés dans l'agriculture et dans les tracteurs etc. Les différents calculs doivent se doter d'OS différent.

Si on veut l'utiliser sur le telephone portable, cela prendrait du temps. Nous allons attendre pour voir si le gouvernement américain pourrait donner l'autorisation à Google pour qu'elle puisse servir davantage l'intérêt de l'humanité. Nous ne souhaitons pas voir une troisième plate-forme qui dispute le marché mondial avec Apple et Google. Si les Amériains ne laissent pas Google nous fournir le système d'Android, le monde verra peut-être la naissance d'un troisième système, un frère cadet. Ce scénario ne joue pas en faveur des Américains, qui souhaitent l'hégémonie mondiale. Ce frère cadet pourrait s'avérer encore plus performant que ses frères aînés. Si un jour ce petit frère dépasse ses grands frères, les Américains vont peut-être courir des risques.

Tom Cheshire : Raison pour laquelle Huawei met l'OS Hong Meng en open source code ? Vous souhaitez que Hong Meng puisse dépasser les autres OS, que le monde entier pourra utiliser Hong Meng ?

REN : Oui. Pourquoi on le met en open source code ? Vous savez, il y a beaucoup de petites entreprises du monde qui sont excellentes dont notamment celles des européennes. Depuis la révolution industrielle, l'Angleterre et l'Europe ont hérité des excellents gènes. Les talents sont comme des perles qui brillent qu'il faut enfiler sur une corde pour les mettre en valeur. Raison pour laquelle que nous mettons nos codes en open source, qui permet à ces perles d'être reliées dans un système d'open source, c'est de la valeur scientifique de ces perles anglaises qui pourrait être partagée avec le monde entier, ces talents vont générer des bénéfices et apporter des avantages non seulement pour l'Angleterre et le redressement de l'Europe mais aussi pour le redressement du monde entier.

Le problème de la Chine, de l'Angleterre et de l'Europe est que nous ne disposons pas de plate-forme et nous menons toujours des innovations individuelles. L'open source code de Hong Meng est un outils à soutenir l'innovation anglaise et européenne tout comme il est un soutien important pour l'innovation chinoise. Ceci donne des opportunités aux petites entreprises du monde. Avec la latence très réduite de Hong Meng, les gens peuvent bénéficier d'une meilleure expérience d'exploitation.

05 Tom Cheshire : Vous dites que Huawei est ce fil qui relie les perles. Revenons au sujet de confrontation entre Huawei et le gouvernement américain. Sur la demande d'extradition émise par le gouvernement américain, votre fille a été arrêtée au Canada. Quelle a été votre réaction face à cet incident ?

REN : Le dossier de MENG Wanzhou n'est pas une petite affaire et il ne sera pas simple de pouvoir trouver une solution. Nous faisons néanmoins confiance à la justice canadienne qui pourrait régler le problème. Les avocats commencent déjà leur travail et j'attends leur nouvelle.

Les membres de ma famille ont cette particularité qui est de s'exciter beaucoup quand il y a des petits problèmes mais ils restent tous très calmes quand il y a un gros problème qui touche la famille. Tout le monde garde son sang froid. De toute façon l'affaire a déjà atteint une telle ampleur. Ça ne sert à rien de se précipiter pour trouver une solution.

Tom Cheshire : Vous communiquez avec elle ? Comment se porte-t-elle ces derniers temps ?

REN : Elle se porte bien. Elle sort souvent pour prendre du café ou aller dans un restaurant de pot au feu, elle salue et discute souvent avec les gens qu'elle rencontre dans les restaurants. Elle ne s'est pas coupée avec le reste du monde. On voit bien que c'est une fille comme une autre.

Tom Cheshire : Immédiatement après l'arrestation de votre fille au Canada, deux Canadiens se sont fait arrêter en Chine. Ils sont maintenant renfermés, sans pouvoir prendre du café ou rencontrer qui que ce soit. Est-ce que Huawei est plus ou moins liée à cette arrestation dont elle pourrait être tenue responsable dans une certaine mesure ?

REN : Je n'en sais rien. Ce sont des problèmes entre des gouvernements et qui ne nous regardent pas. La seule affaire qui concerne Huawei est cette arrestation injuste de ma fille. Le Canada est aussi victime dans cette affaire. Comme le gouvernement américain veut prendre Huawei comme un poids qu'il fera peser dans les négociations sino-américaines, il a donc fait arrêter ma fille pour me détruire moralement. Le Canada est affecté par cette arrestation. Je fais pitié au gouvernement canadien que je ne saurais haïr tout comme je ne hais pas la justice canadienne. Nous espérons que la justice canadienne puisse trouver une solution appropriée selon leur loi. Pour le reste, comme je ne connais ce que font les autres individus, je ne peux pas faire mon jugement. Huawei n'est pas le gouvernement.

Tom Cheshire : En vous écoutant, on a l'impression que l'arrestation et l'extradition potentielle de votre fille relèvent des considérations politiques et non pas d'une simple procédure judiciaire ?

REN : Et bien oui. Réfléchissez donc, le gouvernement américain a déjà porté plainte contre nous, ce qui signifie qu'il estime que nous avons violé la loi mais alors pourquoi évoquer Huawei dans les négociations commerciales ? On peut donc négocier un dossier juridique ? Un procès doit aboutir à une décision selon la procédure juridique tandis que les négociations relèvent d'une autre scénario tout à fait différente. Les problèmes qui peuvent être résolus via les négociations ne sont pas d'ordre juridique et ne doivent donc pas faire l'objet d'un procès. Les Américains rendent leur propre philosophie judiciaire confuse.

Tom Cheshire : Pourquoi le gouvernement américain se montre tellement agressif contre Huawei et contre votre famille ?

REN : Depuis des décennies, au sein de l'entreprise j'ai peut-être été considéré comme quelqu'un qui n'est pas autoritaire et qui fait tout le temps des compromis, une sorte de patron qui ne s'impose pas vraiment en tant que leader tandis que le vrai leader est le comité permanent du board. Notre régime a été inspiré par le régime britannique qui place le pouvoir du monarque sous celui de la loi et donne le vrai pouvoir au parlement, qui veut cette monarchie constitutionnelle où le roi, malgré son auguste présence dans la vie politique, ne détient aucun pouvoir. Je dispose du droit

de veto. Les Américains ont peut-être trouvé que je ne servais pas à grand-chose et pensaient donc pouvoir me détruire facilement. Mais contre toute attente, y compris la mienne, je suis quelqu'un plutôt solide quand un malheur me frappe. J'estime que dans des circonstances pareilles, il ne sert à rien de faire des compromis, que la seule chose qu'on peut faire est de faire bien fonctionner l'entreprise pour rendre un vrai service à l'humanité. Ma famille et moi-même sont prêts à faire quelques sacrifices.

06 Tom Cheshire : Certaines préoccupations du gouvernement américain vis-à-vis de Huawei et du gouvernement chinois sont liées à la nouvelle loi chinoise sur le renseignement dans laquelle il est stipulé que : Il est dans l'obligation de toute organisation et de tout individu de coopérer avec le gouvernement chinois en matière de renseignement. Les entreprises chinoises, y compris les entreprises cotées et les entreprises privées, doivent coopérer avec les départements de renseignement du gouvernement chinois ou bien respecter les instructions données par ceux-ci. C'est donc écrit noir sur blanc. Comment est-ce qu'on peut dans ce cas-là ne pas avoir des doutes et des préoccupations vis à vis de Huawei ?

REN : C'est normal si les gens se posent la question : Est-

ce qu'une entreprise chinoise va parfaitement respecter cette loi ? Je comprends ce genre d'inquiétudes.

M. YANG Jiechi, membre du Bureau politique du Comité central du PCC et directeur du Bureau des Affaires politiques du Comité central du Parti a, lors de la Conférence sur la Sécurité à Munich, demandé aux entreprises chinoises de ne jamais installer de backdoor. En mars dernier, lors de la conférence de presse suite à la 2ème réunion de la 13ème APN, M. LI Keqiang, PM du gouvernement chinois a souligné qu'aucune entreprise chinoise ne serait autorisée d'installer de backdoor. Et puis quand le PM participait à la Conférence de 16 + 1 en Croatie, il a rencontré les employés de Huawei en leur répétant qu'il ne faut surtout pas que votre entreprise installe de backdoor. Comme ce sont des engagements du gouvernement qui constituent une interprétation de la loi, nous allons nous plier à leurs instructions, n'installant jamais de backdoor et ne nous impliquant jamais dans les activités liées à l'espionnage.

Si on était impliqué dans ce genre d'activités, aucun de nos clients n'achètera plus nos équipements, ce qui provoquera des résultats financiers catastrophiques. Jamais nous n'avons pensé à faire ce genre de choses.

Tom Cheshire : Même si M. YANG Jiechi et M. LI Keqiang ont tenu ces propos tout comme d'autres responsables politiques chinois l'ont fait, la loi reste

la loi. Si elle n'a pas pour vocation de demander aux entreprises chinoises de fournir l'aide au gouvernement dans le domaine du renseignement, alors pourquoi promulguer une telle loi ?

REN : Comme je ne suis pas législateur, je n'ai pas non plus de réponse à cette question.

Tom Cheshire : Vous avez dit dans le passé que vous préféreriez fermer l'entreprise ou bien aller en prison au lieu d'accepter ce genre de demandes du gouvernement. Mais même si vous allez en prison, le gouvernement chinois qui est comme un roi selon la constitution, pourra toujours contrôler l'entreprise pour faire ce qu'il veut.

REN : C'est impossible. Nous n'allons pas le faire parce que sinon ce serait la mort pour Huawei. Plus aucun client n'achètera nos produits, l'entreprise finirait donc par disparaître.

L'Union Européenne a mis en place la loi sur la cybersécurité alors que l'Allemagne et la Grande Bretagne lancent l'initiative pour qu'aucun fournisseur d'équipement ni aucun opérateur de télécom n'installe le backdoor, mettant tout le monde dans le même panier. Je trouve cette initiative très judicieuse. Tant que l'opérateur n'installe pas de backdoor, que les fabricants d'équipements du monde entier s'engagent à ne pas mettre de backdoor, il sera très facile de

gérer la cybersécurité. Maintenant ceci reste au niveau d'une initiative qui n'est pas encore une convention internationale. Notre entreprise va renforcer notre coopération avec NCSC, respecter les consignes du gouvernement britannique en matière de cybersécurité et continuer à nous améliorer. Nous allons également respecter fermement les instructions européennes sur la cybersécurité et le GDPR, améliorer notre réseau tout en respectant les normes pour que notre réseau puisse rencontrer les besoins de la société dans l'avenir.

Les informations sont gérées par les pays souverains et non pas par les fabricants d'équipements comme nous. Que ce soit avec la station de base de 5G ou la transmission ou encore le système d'accès, le paquet des données n'est pas ouvert. Il est acheminé jusqu'au core network et c'est seulement là où on l'ouvre. L'ensemble du réseau est géré par les opérateurs britanniques et pas par Huawei, nous ne fournissons que le tournevis et le tuyau. Parmi tant de fabricants d'équipements du monde, Huawei est le seul qui est visé. Les contrôles et les examens auxquels Huawei a été soumise sont les plus stricts. Il vous faut donc faire confiance à nos produits et à nos services. Le monde entier a les regards fixés sur nous alors que Huawei ne cesse de s'améliorer. Donc ces problèmes n'existent pas vraiment en fait.

Tom Cheshire : Je suis d'autre avis. Très récemment le

gouvernement britannique déclare qu'ont souhaité effectivement accéder à des données sécurisées via certains moyens, comme par exemple obtenir les données sur Facebook. Je trouve que certaines mesures voulues par les gouvernements ne sont peut-être pas les plus favorables pour la cybersécurité. Snowden a révélé par exemple que beaucoup d'entreprises occidentales exercent la surveillance sur les utilisateurs dans le monde pour le compte de certains gouvernements. Et puis en plus dans la plupart des cas, les gouvernements peuvent, dans les limites de la loi, forcer les entreprises à exercer une surveillance des usagers à l'insu de ces derniers. Dans un tel contexte, si on dit que le gouvernement chinois ne va pas demander ce genre de surveillance comme le font les gouvernements occidentaux, c'est quand-même difficile à croire.

REN : Au moins ce genre de choses n'a pas lieu dans notre entreprise, et nous refuserons d'installer le backdoor.

07 Tom Cheshire : Vues de l'extérieur, les relations entre le gouvernement chinois et les entreprises privées restent très opaques. Pourriez-vous nous décrire un peu vos relations avec le PCC ?

REN : Premièrement, nous respectons la loi chinoise.

Deuxièmement, nous payons les impôts au gouvernement chinois. A part ces liens, il n'y a rien d'autre.

Tom Cheshire : Lors de l'APN en 2017, le président Xi a dit que le PCC serait le leader pour tout. Huawei pourrait-elle se soustraire de ces pouvoirs ?

REN : Chacun a sa propre façon de comprendre ces propos. Les entreprises sont avant tout les structures économiques qui ont leurs propres responsabilités. Si le Parti avait la capacité de gérer toutes les structures économiques, alors on n'aurait plus besoin d'entreprise privée, ni de managers dans les entreprises d'Etat, il suffirait d'avoir un comité du Parti qui pourrait tout gérer. Mais les expériences des décennies passées ont montré que ceci ne pourrait pas marcher. La Réforme et l'Ouverture voulue par DENG Xiaoping en Chine est justement une nouvelle façon d'organiser les activités économiques. La structure du Parti dans l'entreprises est devenue aujourd'hui un département en charge de l'aspect pédagogique et du moral des employés, par exemple c'est la structure pour expliquer aux employés de se comporter comme un bon citoyen. Celle-ci n'endosse aucune responsabilité management de l'entreprise. Et puis la position de ce structure varie entre les différentes catégories d'entreprise.

Tom Cheshire : Je comprends votre analyse. Quand je dis que le PCC serait le leader pour tout, cela ne

veut pas dire que le PCC s'ingérera dans les prises de décisions quotidiennes même s'il y a un comité du PCC dans l'entreprise. Ce que je voulais dire est que, en cas de risque portant sur la sécurité nationale, le PCC pourrait éventuellement intervenir. Êtes-vous d'accord ? Ou bien avez-vous d'autre idée ?

REN : C'est impossible.

08 Tom Cheshire : Depuis le début des confrontations entre les USA et Huawei, avez-vous eu des échanges avec les responsables politiques chinois ?

REN : Aucun. Je ne vois pas la nécessité d'avoir un dialogue avec les leaders parce que sinon on serait tout juste piégé par Trump. Il souhaite obtenir les avantages du gouvernement chinois en échange du sujet Huawei. Mais pourquoi le gouvernement chinois ferait des sacrifices pour sauver cette entreprise ? Nous pouvons survivre par nos propres moyens. Certes, la vie sera un peu moins facile pour nous mais les Américains ne peuvent pas nous détruire. La Chine n'a pas besoin de sacrifier les intérêts du pays pour obtenir des faveurs pour Huawei. Sinon je me sentrais coupable devant mes compatriotes qui sont bien moins nantis que nous. Pourquoi sacrifier leurs intérêts en échange des faveurs pour nous ? Je ne veux pas être impliqué dans ces négociations. Je veux que nos employés continuent

à travailler très dur, sans se plaindre et finissent par triompher dans cette campagne.

Parmi tous les journalistes étrangers, aujourd'hui vous êtes le premier à visiter nos salles d'exposition de fabrication mécanique. Dans le passé le département des technologies de l'entreprise ne voulait pas montrer ces salles aux journalistes et ne laissent pas les visiteurs prendre les photos, peur de la fuite des secrets technologiques à nos concurrents. Je trouve que quand on est suffisamment puissant, il faut montrer l'ouverture et qu'il n'y a plus de secret. Vous êtes donc le premier journaliste étranger à visiter nos salles d'exposition de la 5G où on vous a laissé prendre les photos et filmer. C'est pour montrer au monde entier que sans les Américains, nous pouvons toujours continuer à exister.

Pendant les 3 à 5 ans à venir, nous sommes confiants de pouvoir rester le leader mondial. Quant à ce qui se passera après 3 ou 5 ans, la réponse est qu'on ne sait pas. Si nous sommes privés des découvertes scientifiques et des technologies américaines que nos recherches scientifiques et notre innovation n'arrivent pas suivre les évolutions de notre ère, est-ce qu'on connaîtra, après la prospérité, le déclin tout comme les dynasties de Qing ? C'est bien possible. Dans un tel contexte, j'espère que les scientifiques et les structures de recherche chinois puissent produire de vrais résultats de recherche au

lieu de laisser grandir la bulle scientifique qui, quand elle devient trop importante, ne donnera pas de vrais résultats scientifiques.

Nous n'allons pas faire appel au gouvernement pour nous aider à nous en sortir. Demander l'aide du gouvernement chinois, c'est demander des faveurs pour le gouvernement américain alors pourquoi faire ? Ce n'est pas ce que je désire. Nous avons la capacité de régler notre propre problème et il n'est pas nécessaire de laisser le gouvernement chinois faire des sacrifices.

Tom Cheshire : Même si Huawei ne l'a pas demandé auprès de votre gouvernement, celui-ci s'implique déjà dans l'affaire de Huawei dans des circonstances différentes. Il fait d'ailleurs pression sur beaucoup de pays pour qu'ils acceptent Huawei. A votre avis, ces efforts du gouvernement chinois jouent plutôt en votre faveur ou produisent plutôt l'effet contraire ?

REN : Ces gestes ne sont pas nécessaires en fait. Huawei est déjà suffisamment forte pour effrayer le gouvernement américain. Certains pays disent que si les produits de Huawei sont capables de faire peur aux Américains, n'est-ce pas la preuve qu'ils sont les meilleurs ? Ils achètent donc nos produits sans les tester. Cela a provoqué une augmentation très rapide de nos contrats, qui est hors de mes attentes. Les gens de l'extérieur disent que mon analyse était erronée

parce que je disais qu'il n'y aurait pas de croissance et qu'il y aura un ralentissement à hauteur de 30 milliards de dollars. La réalité est que les ventes ont augmenté très vite. Nous ne souhaitons donc pas que le gouvernement chinois nous aide à faire la promotion de nos équipements. Pour ceux qui ne veulent pas acheter nos produits, nous n'allons pas leur proposer ces produits puisque d'abord nous n'avons pas de problème pour vendre nos équipements et puis la fourniture des composants ne dépend plus des Américains. Pour la prochaine étape, nous allons faire partir les employés qui sont paresseux et laisser entrer les personnes motivées et dynamiques.

Tom Cheshire : Je me permets donc de faire un résumé de ce que vous venez de dire, les mesures prises par le gouvernement américain jouent en votre faveur tandis que celles du gouvernement chinois non, c'est bien ça ?

REN : La campagne de communication de Trump a fait connaître Huawei au monde entier, créant donc de nouveaux marchés pour nous. Trump dit que les produits de Huawei sont tellement bons qu'ils constituent une menace à la sécurité nationale américaine alors que d'autres pays lui ont donné une réponse, ils n'ont pas de liens avec les USA, et il se précipite pour acheter les équipements de Huawei sinon il n'en restera plus. Le nombre des opérateurs qui ont visité notre siège a augmenté de 49%. Ils sont là pour vérifier si nous

sommes vraiment capables de fournir les équipements nécessaires. Quand ils ont vu qu'il n'y a vraiment pas de composant américain dans nos équipements, ils sont ensuite rassurés et décident d'acheter des quantités importantes de ces équipements. Mais nous ne sommes pas sans faiblesse puisque la passation entre les différentes versions des produits demande du temps. Cette année nous ne pouvons que produire 600,000 stations de base de 5G tandis que l'année prochaine nous allons pouvoir en produire 1.5 millions et puis dans deux ans, nous allons produire une quantité suffisamment importante pour répondre aux besoins du monde entier.

09

Tom Cheshire : Êtes-vous un membre du PCC ?

REN : Oui.

Tom Cheshire : Pour devenir membre du PCC, il faut prêter serment. Je me souviens des phrases suivantes dans le serment qui fait : Il faut rester fidèle au Parti et consacrer sa vie entière à la cause du communisme. Il faut être prêt à se sacrifier pour les intérêts du Parti et du peuple. Il ne faut jamais trahir le PCC. Vous respectez donc toujours ce serment ?

REN : Bien sûr. La déclaration du Parti communiste vise à servir l'humanité toute entière et pas simplement le peuple chinois. Dans tous les serments de partis

politiques, on parle de servir le peuple parce que si un parti politique ne sert pas les intérêts du peuple, il ne pourra exister. Que ce soit le Parti conservateur ou les travaillistes dans votre pays, il faut servir les intérêts du peuple britannique. On peut aussi bien parler de servir les intérêts des peuples du monde parce que sinon un parti politique ne pourrait tenir.

L'ambition et la vocation de Huawei sont justement de rendre service à l'humanité toute entière. Par exemple dans les pays africains où les conditions sont très dures, nous travaillons pour rendre service au peuple africain et non pas pour y gagner de l'argent. On voit bien par là qu'au contraire de Wall Street qui s'affaire pour les bénéficiers financiers, nous travaillons pour la cause de l'humanité. Nos efforts sont d'ailleurs très fructueux. C'est ainsi qu'on honore nos engagements auprès du Parti.

Tom Cheshire : Que ce soit avec les tories ou les travaillistes, on ne prête pas serment pour l'adhésion. Comme il y a cette phrase qui dit ne jamais trahir le Parti, quand il y a des conflits entre les intérêts du Parti et ceux de Huawei, vous allez donc toujours choisir le Parti ?

REN : Oui. Les intérêts du Parti sont justement ceux du peuple et ceux de l'humanité. La vocation du Parti est de rendre service à l'humanité toute entière, comment pourrais-je travailler la vocation de servir les intérêts de

l'humanité ?

J e vais vous montrer un article écrit par un employé chez nous, qui s'appelle : Un homme, un cuisinier et un chien, c'est un article qui parle de l'histoire du déploiement du réseau sur les îles comoriennes, un endroit très pauvres. Dans la journée l'alimentation d'électricité ne dure qu'une heure. Ce garçon était le seul employé de Huawei dans cette île et n'avais pour seul compagnon qu'un chien. On lui a envoyé plus tard un cuisinier pour améliorer les conditions de travail là-bas. Vous pouvez lire cet article ou bien interviewer à distance nos employés pour voir comment nous travaillons dans les régions les plus pauvres et les plus difficiles du monde afin de servir la grande cause de l'humanité.

10 Tom Cheshire : Il y a 30 ans vous avez créé cette entreprise à Shenzhen qui est la ville natale de Huawei. Ce qui se passe aujourd'hui à Hong Kong qui est séparé de Shenzhen par un simple détroit est très différent par rapport au passé. A votre avis, qu'est-ce qui est à l'origine de la situation actuelle à Hong Kong ?

REN : Je ne sais pas du tout ce qu'il se passe à Hong Kong. Je me concentre sur la façon d'améliorer la qualité de nos produits et de résoudre le problème de la chaîne d'approvisionnement pour contrer la pression

américaine.

L'Angleterre a toujours été un pays amical. Les gouvernements successifs de Cameron, de Mme. Theresa MAY et de M. Johnson sont très ouverts. Nous avons donc réalisé des investissements énormes dans le pays. Nous avons au moins contribué à deux choses en Angleterre : Premièrement, il y a une dizaine d'années, nous avons apporté notre soutien à l'entreprise ARM qui, était encore très petite à l'époque, a été vendue à 33 milliards de dollars à SoftBar. L'Angleterre et l'Europe disposent ainsi de leurs propres CPUs. Deuxièmement, nous avons acheté des centaines d'hectares de terrain à Cambridge pour construire une usine de chips optiques qui soit la plus avancée du monde. L'environnement d'investissement en Angleterre nous paraît très bien et très ouvert avec en plus une réduction fiscale. Il ne faut pas que les Britanniques suivent les pas de certains pays pour effrayer les investisseurs. Si nous n'osons pas investir dans le pays, nous finirons par partir. Quand ce pays ouvre ses bras pour accueillir les investisseurs du monde entier, l'Angleterre sera encore plus prospère. J'ai toujours beaucoup de confiance en ce pays.

Tom Cheshire : Je suis très intéressé par les activités liées à l'Angleterre. Je reviendrai sur ce sujet tout à l'heure. Sachant que vous êtes toujours très occupé, j'aimerais quand-même connaître votre avis concernant

ce qui se passe à Hong Kong, étant un citoyen chinois vivant à Shenzhen qui est une ville si proche de Hong Kong. Avec cette très forte couverture médiatique sur Hong Kong, sans parler d'un point de vue commercial, comment est-ce que vous voyez les choses ?

REN : Rien du tout. La seule chose qui m'intéresse est de savoir si les routes menant à l'aéroport sont libres, parce qu'il y a des gens qui ont besoin de prendre l'avion pour aller à l'école. A part cela, je n'ai pas d'avis sur ce sujet. La Chine reste très stable et cette stabilité a pour base l'amélioration des conditions de vie des pauvres. Depuis la prise de fonction du président Xi Jinping, il s'est toujours engagé à lutter contre la pauvreté tout comme les responsables politiques de tous niveaux de la Chine qui partagent cette responsabilité de sortir la population chinoise de la pauvreté.

J'ai voyagé en Chine comme par exemple dans le canton de Hezhang de la province du Guizhou qui était la deuxième province la plus pauvre de la Chine. Hezhang était en plus le canton le plus pauvre de cette province. L'économie de ce petit canton a l'air de bien se porter maintenant. Tous les paysans locaux cultivent les poireaux. Cette production massive est ensuite acheminée par avion vers les grandes villes chinoises comme Pékin, Shanghai, Guangzhou et Shenzhen...là où les poireaux peuvent se vendre à un très bon prix. Les paysans louent leur terrain aux collectivités agricoles

qui ensuite les recrutent pour planter les poireaux et les transformer en produits finis. Ils peuvent ainsi gagner quelques milliers de rmb alors que le loyer de son terrain est de 7,500 rmb par hectare. Les paysans sont ainsi sortis de la pauvreté. Il y a aussi le canton de Zhenning où j'ai fait mes études et où vivent les ethnies minoritaires. Ce canton était aussi très pauvre dans le passé. Il y a quelques temps, le secrétaire du Parti du canton est venu me voir et m'a dit qu'ils cultivent maintenant plus de 1000 hectares de gingembres et beaucoup de prunes, qui génèrent suffisamment de bénéfices pour les faire sortir de la pauvreté. Je suis allé faire un tour en voiture dans ces cantons où j'ai pu constaté de mes propres yeux les changements.

Dans le passé, la région la plus pauvre de la Chine était le Tibet. Je suis allé voyager dans cette région où j'ai vu des infrastructures qui sont meilleures que celles qu'on a Shenzhen. Des fois je me moque de Shanghai en disant que vos infrastructures ne valent même pas celles du Tibet. Les routes sont très bien faites au Tibet. La région autonome de Xinjiang est aussi très en sécurité. Je viens de voyager dans cette province où j'ai vu la magnifique route de Duku qui est également très sécurisée. Quand la population s'éloigne de la pauvreté, il n'y aura pas de problème sécuritaire. Pourquoi la chute du communisme n'a pas eu lieu en Chine ? Parce que les conditions de vie des Chinois se sont améliorées.

Certes, par rapport aux pays occidentaux ce n'est pas encore suffisant mais par rapport au passé, les gens sont déjà très contents. Le gouvernement chinois travaille toujours pour éradiquer la pauvreté et améliorer la vie des couches défavorisées de la population. La situation actuelle en Chine est que : les 900 millions de paysans sont contents alors que dans les villes, le prix des produits augmentent en l'absence d'une augmentation de salaires suffisamment importante, ce qui a créé quelques petits problèmes. Mais dans l'ensemble, la société chinoise reste stable.

Tom Cheshire : A propos de l'amélioration des conditions de vie, certains trouvent que cette amélioration n'est pas suffisante. Croyez-vous que c'est la raison derrière les troubles à Hong Kong ? Le peuple désire plus mais pour l'instant ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent, ne voient pas l'amélioration souhaitée. Pensez-vous que c'est la vraie cause derrière cette instabilité ?

REN : J'ignore pourquoi il y a des troubles à Hong Kong. Les jugements faits par les étrangers ne sont pas forcément justes. La ville de Shenzhen a récemment pris toute une série de mesures à l'égard des PME, y compris une réduction fiscale considérable pour les chauffeurs de taxi qui sont mal rémunérés. C'est un geste remarquable puisqu'on peut ainsi éviter une disparité trop importante entre les différentes couches

de la société et qui constitue la source de l'instabilité sociale. J'ai vu l'annonce de cette politique à la télévision sans en connaître tous les détails bien sûr.

En tout cas, la disparité de la société constitue la base de l'instabilité sociale. Quand les capitaux se développent jusqu'à un certain point, ils conduiraient à l'instabilité. Il faut que le gouvernement chinois fasse attention à la disparité de société pour éviter qu'elle soit trop importante.

11

Tom Cheshire : Que pensez-vous du nouveau PM britannique qui vient d'accéder à cette fonction ?

REN : Le nouveau PM est quelqu'un de très compétent qui sait prendre les décisions.

Tom Cheshire : L'Angleterre va bientôt prendre la décision concernant s'il faut acheter les équipements de Huawei pour construire la partie essentielle du réseau. Est-ce que vous avez eu des échanges avec le PM Johnson sur ce sujet ?

REN : Je suppose qu'il n'est pas disponible pour l'instant. S'il m'invite pour un entretien, j'irais volontiers.

Tom Cheshire : A quel point la décision du gouvernement britannique est importante pour Huawei ?

REN : Très importante. J'ai remarqué que deux jours

après sa prise de fonction, il a souligné qu'il faut que l'Angleterre accélère son passage à la 5G. Cette décision me paraît très judicieuse puisque la vitesse de déploiement joue un rôle décisifs dans la croissance économique du pays. Bien entendu que l'Angleterre n'est pas obligée d'opter pour les équipements de Huawei pour réaliser la 5G puisque ceux des autres entreprises sont aussi bons, simplement les nôtres sont meilleurs.

Je vais vous raconter une histoire. La Chine, comme vous le savez, a toujours été un pays agricole. L'armée impériale était composée des unités d'infanterie. Les soldats qui combattaient à pieds étaient défavorisés par rapport aux cavaliers des ethnies d'invasion. L'Empereur Wudi de la dynastie des Han rêvait, il y a plus de 2000 ans de cela, de constituer une armée de cavaliers en introduisant les chevaux de l'Asie centrale, parce qu'une armée de cavaliers représenterait une force de frappe bien plus importante. La Chine a connu, tout au long de son histoire, deux grandes invasions des ethnies minoritaires qui étaient des peuples cavaliers. La révolution industrielle a eu lieu en Angleterre au 18ème siècle quand l'invention du train et du bateau à vapeur a contribué grandement à la naissance de la culture industrielle, tandis qu'à l'époque, la Chine avait toujours pour moyen de transport principal le carrosse tiré par des chevaux et le pays est ainsi resté dans une culture agricole. Ceci montre l'importance décisive de la vitesse

pour le développement économique d'un pays. Quand l'Angleterre accède à une haute vitesse de la circulation d'information, cela lui permet d'avoir une position privilégiée dans l'ère de l'IA.

Il faut que l'Angleterre se fixe comme objectif principal le développement de la 5G. J'ai remarqué que le PM a également souligné l'importance d'accélérer la mise en place des fibres optiques du territoire. Dans les grandes villes il faut bien sûr déployer de façon massive les fibres optiques alors que ceci n'est pas nécessaire dans les petites villes britanniques où la 5G pourrait faire ce travail à la place des fibres optiques.

Tom Cheshire : C'est dire que la 5G est une bonne chose. Retournons au sujet du choix du gouvernement britannique concernant les équipements de Huawei. Pensez-vous qu'avec l'arrivée du nouveau PM, le gouvernement britannique aurait plutôt tendance à faire appel à Huawei pour construire les infrastructures essentielles du pays ?

REN : Ce que je vais vous dire maintenant ne représente pas la position de Huawei parce que j'estime l'Angleterre pourrait choisir un autre prestataire, ce n'est pas un problème. Si le PM a parlé de renforcer la mise en place des fibres optiques et la construction du réseau de la 5G, ceci montre qu'une décision très importante a été prise par le gouvernement pour obtenir une position

privilegiée dans cette révolution informatique. Dans les grandes villes anglaises il faut absolument renforcer les fibres optiques parce que le spectre de fréquence des grandes métropoles n'est pas suffisant tandis que l'installation de cette infrastructure n'a pas la même importance dans les petites et moyennes villes où la 5G pourrait remplacer les fibres optiques et soutenir les terminaux sans fil pour la télécommunication mobile. Ce que proposent les autres entreprises est également très bien. Le gouvernement britannique et les opérateurs britanniques vont faire la comparaison entre les propositions des différents prestataires et choisir celle qui leur convienne. Quand je dis que c'est très important pour ce pays, je parle vraiment en tant qu'un observateur.

La Corée du Sud est l'un des pays du monde qui a le plus avancé dans le domaine de la 5G. Les opérateurs de télécom sud-coréens ont mis 4 mois pour accéder à plus de 2 millions d'utilisateurs.

12 Tom Cheshire : Estimez-vous que Huawei devrait être impliquée dans la construction des différentes parties du réseau ?

REN : Bien sûr. Le gouvernement britannique nous a déjà fait passer les examens les plus stricts. Les produits de Huawei ont déjà fait l'objet des examens

très poussés par beaucoup d'opérateurs, alors que ceux du gouvernement britannique sont les plus rigoureux. Comme ils connaissent bien nos produits maintenant, ils devraient avoir pleine confiance en nous. Ceci dit, je pense que le gouvernement pourrait toujours comparer les produits des différents prestataires avant de choisir.

Tom Cheshire : Vous dites que Huawei a passé les examens très stricts du gouvernement britannique, mais on voit que les rapports produits par les différents laboratoires signalent toutes sortes de problèmes qui existent dans vos produits, y compris par exemple les décisions qui auraient dû être prises dans le passé mais qui ne le sont pas. Est-ce que cela va affecter la confiance à votre égard de ceux qui travaillent dans le gouvernement britannique et qui seraient intéressés par vos équipements ?

REN : Rien n'est parfait. Plus on innove, plus on a des risques d'avoir des imperfections. Nous devons respecter les besoins de l'Angleterre et continuer à corriger les erreurs pour devenir un prestataire de grande qualité. Pour y parvenir, nous allons multiplier nos efforts et nos investissements.

La Grande Bretagne figure parmi les premiers pays à avoir réussi la révolution industrielle. la révolution industrielle est dans ses gènes. Dans l'avenir, l'IA aura besoin du support du réseau de la 5G. Une fois que la

5G sera devenue une réalité, il suffirait d'avoir peu de main d'oeuvre pour pouvoir produire énormément de produits de bonne qualité. L'Angleterre, aussi faiblement peuplée qu'elle est, pourra redevenir dynamique. En plus le taux fiscal serait baissé aussi. Pendant cette période de transition digitale, il faut que ce pays oublie l'idéologie et les clichés politiques tout en accélérant la construction informatique. Pour les parties qui seraient susceptibles de présenter des failles, il suffira de renforcer la surveillance. C'est ainsi que la croissance économique du pays pourra connaître un développement accéléré.

Tom Cheshire : Si malgré tous les examens, le gouvernement britannique choisit toujours de dire non à Huawei, est-ce que cela paraîtrait comme un résultat difficile à accepter ?

REN : Je pense que du moment que les examens sont sérieux, il n'y a pas de raison que le gouvernement britannique nous dit non. Nous en avons la confiance. Si jamais on nous dit non, c'est peut-être pour d'autres raisons.

Tom Cheshire : Parlons maintenant de la pression politique. Nous avons que le secrétaire d'Etat américain Pompeo a rencontré à Washington le nouveau ministre des affaires étrangères de l'Angleterre et que le conseiller de sécurité nationale Bolton a récemment rendu visite au nouveau PM britannique, qui fait de

lui le plus haut officier du gouvernement américain à effectuer une visite en Angleterre depuis la prise de fonction du nouveau PM. A l'issue de la visite, le gouvernement britannique a dit vouloir réexaminer le dossier de Huawei. A votre avis, est-ce que les Américains sont en train de faire pression sur le gouvernement britannique ?

REN : Les Américains font pression sur le monde entier mais combien sont les pays où ils ont réussi ? Peu importe qui sont les pays qui achètent nos produits. Notre problème actuel est que nous n'arrivons pas à fournir tout le monde. Nous avons donc prié les opérateurs chinois de bien vouloir patienter un peu parce que nous devons d'abord fournir les clients étrangers. Quand on se met à fabriquer un nouveau produit, il faudra du temps pour pouvoir atteindre une quantité de production à l'échelle industrielle. L'année prochaine nous allons pouvoir leur fournir les équipements. Donc vous voyez bien que ce n'est pas que nous n'arrivons pas à vendre, c'est que nous ne produisons pas assez. Dans une situation pareille, si les hommes politiques américains voyagent partout pour faire une propagande en notre faveur, nous sommes contents.

13

Tom Cheshire : Apparemment, le nouveau PM du gouvernement britannique prône un brexit sans

**accord. Trouvez-vous que le brexit est une bonne idée ?
Ou bien pensez-vous que le brexit sans accord est une
bonne idée ?**

REN : Je ne suis pas un homme politique. Concernant le brexit je ne saurais vous donner une réponse.

Tom Cheshire : Lors d'une interview par les médias chinois en mai dernier, vous évoquez votre droit de veto et la démocratie interne de Huawei. Vous avez également dit que si on passait par un référendum comme on l'avait fait en Angleterre pour décider du sort de l'entreprise, cela pourrait être la fin de Huawei. Cela sous-entend que vous avez quand-même votre opinion personnelle concernant le brexit.

REN : C'est vrai. Mon droit de veto aurait dû toucher à son terme en 2018, quand les nouveaux dirigeants de l'entreprise auraient terminé la passation de pouvoir, je ne détiendrais plus ce droit. Mais en 2018, on a vu le référendum en Angleterre qui a ainsi décidé du sort du pays de manière si peu prudente. Comme la direction de l'entreprise (Assemblée des représentants des employés-actionnaires, board, commission de surveillance etc.) a été votée niveau après niveau par les employés-actionnaires, on avait peur que ce genre de suffrage mette le sort de l'entreprise en péril et on a donc décidé de garder mon droit de veto qui pourrait être hérité, non pas par les membres de ma famille mais

plutôt par les 7 élites qui vont hériter collectivement le leadership de l'entreprise. Ces 7 personnes seront issues de la plus haute direction de l'entreprise et assumeront collectivement la plus haute responsabilité. Comme ils seront déjà à moitié en retraite, ils adopteront une attitude plus sereine et impartiale. Ils auront des mandats différents, variant entre 4 ans et 8 ans. Il y aura donc toujours un renouvellement au sein de ces élites. Le droit dont je dispose pour prendre les grandes décisions leur sera transmis. Ce serait des responsables très haut placés qui auront été membres du board ou de la commission de surveillance et qui exerceront le droit de veto en tant que représentants des grands actionnaires pour éviter le cas où le sort de l'entreprise serait mis en péril suite à un suffrage, quand il serait question de prendre une grande décision. Il ne faut pas donner libre cours à l'imprudence d'un référendum pour décider l'avenir de l'entreprise.

Tom Cheshire : Quand vous avez vu le référendum anglais qui a conduit au brexit, vous avez décidé qu'il ne faudrait pas une démocratie totale pour éviter les erreurs de décisions importantes. Trouvez-vous que le brexit constitue en soi une erreur sur un dossier aussi important ?

REN : Ce n'est pas ça. Je dis simplement que dans nos efforts pour perfectionner notre propre institution, il faut

nous inspirer des leçons sur la procédure de décision. Il ne s'agit pas d'un commentaire sur le brexit.

14 Tom Cheshire : Parmi les sujets qui intéressent les Britanniques, à part les liens entre le gouvernement chinois et Huawei, il y a aussi d'autres sujets comme par exemple le vol de la propriété intellectuelle. Est-ce qu'il arrivait à Huawei de voler la propriété intellectuelle d'autrui ?

REN : Non. Les règles de l'entreprise interdisent ces pratiques. Nous n'avons jamais volé la propriété intellectuelle de qui que ce soit. Nous sommes nous-mêmes propriétaires d'un grand nombre de brevets qui sont tous très pointus, se situant au premier rang mondial. Dès la création de cette entreprise, nous avons déjà commencé à respecter la propriété intellectuelle d'autrui. A titre d'exemple, après cette interview vous allez ensuite diffuser la vidéo en Angleterre, si nous souhaitons retransmettre cette vidéo, il va falloir vous payer le droit d'auteur. Si nous ne payons pas, nous n'aurons pas le droit de retransmettre cette vidéo. Nous respectons la propriété intellectuelle non seulement sur le plan technologique mais aussi sur le plan de la communication, en restant très disciplinés.

Tom Cheshire : Vous êtes bienvenu pour utiliser notre vidéo. En matière de la P.I, Huawei a été impliquée

dans de multiples procès dont celui qui opposait Huawei à Motorola en 2007, celui qui vous opposait à CISCO en 2003 et celui de T-Mobile concernant le bras du robot. L'affaire CISCO a été réglée à l'amiable. Cependant Huawei reconnaît avoir utilisé une partie des codes de CISCO dans votre routeur. Ce genre d'incidents ne cessent de surgir. On dirait que Huawei n'a pas porté beaucoup d'attention à ce genre de choses ?

REN : Il faut tout d'abord faire confiance au verdict prononcé par le juge. CISCO utilise également nos codes à nous. Certains des codes sont déjà rendus publics si bien qu'on peut les consulter en ligne. On peut trouver beaucoup de codes de cette nature en ligne. Nos informaticiens ont peut-être téléchargé une partie de ces codes. Cela ne signifie pas qu'il y ait des problèmes.

15 Tom Cheshire : Vous avez parlé de Xin Jiang et de la stabilité de la situation là-bas. Mais pour les gens de l'extérieur, les gens sont nombreux à être préoccupés par la situation de Xin Jiang. Est-ce que Huawei a fourni les équipements, les logiciels ou bien le soutien d'ordre technologique aux autorités locales de Xin Jiang ?

REN : Nous vendons les équipements aux opérateurs et aux entreprises. Nous ne sommes qu'un fournisseur

d'équipements dont le droit d'utilisation est détenu par les opérateurs. Un équipementier vend ses voitures à tout le monde mais ces voitures vont être utilisées à des fins différentes. Je vous conseille d'aller dans les régions d'ethnies minoritaires comme Guizhou, Yunnan ou bien Tibet pour voir de vos propres yeux la situation sur le terrain. Je ne suis pas capable de vous expliquer tous les détails.

Tom Cheshire : J'ai déjà été à Xinjiang. Est-ce que vous êtes d'accord avec les politiques locales dans la région ?

REN : Je ne connais pas les politiques appliquées dans la région mais je sais que les conditions de vie des habitants locaux sont en train de s'améliorer. Quand le peuple sort de la pauvreté, la société sera stable. N'étant pas un homme politique, je ne connais pas les politiques locales importantes et je ne les étudie pas. Quand je pars en vacances là-bas, je vais dans les restaurants familiaux des paysans et j'écoute leurs histoires.

16 Tom Cheshire : Vous avez cité cet exemple de l'automobile mais cette question reste vague. Avez-vous peur que les équipements de Huawei soient utilisés par les gouvernements et surtout les gouvernements totalitaires qui vont abuser des technologies de big data et de l'IA ? Est-ce que vous vous faites du souci concernant comment ces

gouvernements utilisent les technologies de Huawei, quelque soit le type de technologies ?

REN : Quand on vend nos équipements aux opérateurs, on ne fait pas de distinction de pays. Tous les gouvernements disposent du droit souverain sur son territoire, que ce soit un pays en monarchie, en démocratie ou bien républicain... Nous ne nous immisçons pas dans les affaires internes des autres. Si on dit que voilà on va vendre à ce pays et non pas à l'autre, c'est qu'on s'implique dans la politique. Les pays souverains décident eux-mêmes leur façon d'utilisation des équipements, c'est leur propre problème.

17 Tom Cheshire : Vous êtes un chef d'entreprise qui a grandi sur le territoire chinois et qui a connu le Grand Bond en Avant, la Révolution culturelle et la Réforme et l'Ouverture. Est-ce que ce passé très riche a permis de forger votre caractère ou bien de forger Huawei ?

REN : Tout ça m'a fait mûrir et m'a rendu moins naïf.

Tom Cheshire : Comment est-ce que cela se traduit dans la culture de Huawei ?

REN : Huawei est très dynamique dans son ensemble. Dans la communauté virtuelle de Xin Sheng, les employés peuvent me critiquer ou bien critiquer l'entreprise. Ceux qui critiquent ne veulent pas forcément

du mal. Le département de HR va donc voir si ces critiques sont bonnes et fondées. Si tel est le cas, il va ensuite enquêter pour savoir s'ils ont bien travaillé les 3 années passées. Si c'est un employé très performant, alors on le fait travailler dans la direction pendant 6 mois puis on le laisse retourner à son poste. Ceci permet de donner de la souplesse à la base de notre culture d'entreprise. Les gens de l'extérieur croient que c'est le bazar à l'intérieur, mais en fait tout est bien en ordre ici. Tout le monde travaille assidûment. Dans une ambiance souple et tolérante comme celle-ci, quand les gens sont mécontents cela ne dure pas.

Tom Cheshire : Je crois pouvoir utiliser un mot pour résumer Huawei et c'est persévérance. Vous comparez Huawei à un avion endommagé et à cette montée au sommet de la plus haute montagne. On a l'impression que la persévérance est la qualité la plus appréciable de cette entreprise.

REN : Vous avez raison. Avant que Trump mette la pression sur nous, Huawei était un peu lâche. Beaucoup d'employés sont devenus très riches, ne voulant pas quitter un poste confortable pour aller travailler dans des zones difficiles. Ils étaient très nombreux et on a failli ne pas pouvoir gérer la situation. Le sort de l'entreprise était menacé. Mais quand les Américains commencent à nous attaquer, les gens se réveillent et s'excitent. Ceux qui travaillent bien gravissent les échelons tandis que

ceux qui ne travaillent pas bien partent. Merci donc à Trump d'avoir réveillé nos collaborateurs.

18

Tom Cheshire : Avez-vous encore des choses à dire à nos spectateurs britanniques, y compris le nouveau PM M. Boris JOHNSON ou bien aux spectateurs des autres pays du monde ?

REN : D'abord, je respecte beaucoup ce beau pays qu'est l'Angleterre. Pendant les siècles qui ont suivi les révolutions industrielles, ce pays a fait des contributions remarquables au monde. Le peuple britannique a transmis sa culture et son industrie moderne à d'autres parties du monde. Aujourd'hui 2/3 de la population mondiale parle votre langue, ce qui permet de mesurer à quel point votre pays a contribué à l'avancement de la société. Sans une langue unifiée, il n'y aurait pas de modernité. La langue anglaise est donc la langue la plus parlée du monde. Et c'est vous qui avez apporté au monde entier les éléments de la modernité telle que l'industrie et la culture moderne.

Et puis une très grande particularité de ce pays est l'attention que vous portez à la mise en place des institutions qui ont également contribué à l'avancement de la société humaine. La Révolution Glorieuse était une passation de pouvoir pacifique sans faire couler une goutte de sang. Un régime politique stable a permis

à la Grande Bretagne de rester à l'abri d'une guerre civile pendant 350 ans. La monarchie constitutionnelle, le pouvoir royal en-dessous du droit parlementaire, la présence du monarque sans que celui-ci détienne un vrai pouvoir politique, toutes ces mesures ont permis de valoriser la sagesse du parlement. Le développement de ce pays a donné un exemple à suivre au monde entier parce que la révolution provoque souvent beaucoup trop de dégâts à la société, tuant des vies et suscitant des conflits qui nécessiteraient des siècles d'efforts pour aboutir à une solution. Je pense que la voie que l'Angleterre a montrée est un vrai succès. Vous respectez beaucoup les règles mais il vous manque un peu d'innovation. Les USA ont hérité de beaucoup de vos règles et de vos principes, grâce à ces puritains qui sont passés de l'autre côté de l'Atlantique, mais l'expansion américaine a été tellement rapide que les règles ne suffisaient pas pour couvrir tous les détails, si bien que cela a laissé des marges de manoeuvre à l'innovation. Les USA ont donc connu un développement plus accéléré que la Grande Bretagne.

Votre pays devrait être ce nouvel exemple à suivre par le monde dans l'ère informatique. Votre système éducatif et culturel est excellent mais vous avez une population peu nombreuse. Il faut se tourner vers l'avenir et accorder une grande attention au développement de l'IA dans votre pays. Pour réaliser le développement

de l'IA, vous pouvez acheter un super ordinateur et un super stockage mais ce qui est encore plus important est la connexion super rapide, le réseau de fibres optiques et la connexion 5G à très grande vitesse. Là-dessus les Américains n'ont pas d'avantages parce qu'ils utilisent le câble qui plus est, de basse vitesse. Si les Américains veulent un réseau de fibres optiques de niveau avancé, ils leur faudrait 500 milliards de dollars d'investissements supplémentaires et puis encore beaucoup d'argent pour construire le réseau 5G. Comme les Américains ont refusé la 5G qui est moderne, cela créait d'énormes obstacles au développement de l'IA dans ce pays. L'Angleterre doit saisir l'opportunité que vous apporte l'IA. Huawei a un laboratoire nommé Turing. Considéré comme le père de l'IA, M. Turing était un ressortissant anglais qui a avancé la notion de l'IA il y a 80 ans de cela. Vous avez réussi à cloner une chèvre mais si on combine la technologie électronique avec celle de la génétique, cela créerait peut-être une autre industrie importante ? Et imaginez si on combine la technologie de la génétique, de l'électronique, des photons, du quantique, de l'IA...que deviendra donc le monde de demain ? Impossible à imaginer. Il faut donc saisir l'opportunité historique et s'appuyer sur l'IA pour résoudre le problème du manque de main d'oeuvre et redevenir le grand pays industriel. Tout cela est possible. Le peuple britannique est très poli et bien éduqué. Vous

avez tout ce qu'il vous faut pour réussir. A l'époque industrielle traditionnelle, la production industrielle massive ne pouvait être réalisée grâce à l'automatisation à l'informatisation, ce qui a conduit à délocaliser vers l'Orient, là où les pays plus peuplés peuvent produire. Vous avez visité nos lignes de production intelligente. Mais ce que vous avez vu là-bas n'est qu'une IA débutante, qui nécessite pourtant déjà moins d'ouvriers.

L'Angleterre doit redevenir dynamique et constituer un exemple à suivre pour les autres pays du monde, pour que les gens croient toujours au développement, à la production, à l'amélioration des conditions de vie de tous et à la prospérité commune...qui constitue le meilleur objectif à poursuivre. Je formule ces vœux à ce pays et notre entreprise reste confiante quant aux investissements déployés sur son territoire.



Interview par the Associated Press

Le 20 août 2019, Shenzhen, Chine

Joe McDonald, correspondant d'AP en Chine : Je suis ravi de pouvoir échanger avec vous aujourd'hui. Sachant que vous avez un emploi du temps certainement très chargé, merci d'avoir accepté de nous consacrer du temps.

REN : Cela me fait très plaisir de vous rencontrer, sachant que ces échanges avec vous permettraient de mieux nous faire connaître par un public plus large.

01 Joe McDonald : Washing tong a décidé, hier soir, de prolonger 90 jours supplémentaires pour la licence provisoire. Comment réagissez vous par rapport à cette décision ? Cette prolongation créera-t-elle une différence ? Dans quelle mesure Huawei a toujours besoin des produits et des composants américains qui figurent sur la liste noire ?

REN : Cela pourrait être une bonne chose. Il faut que les deux parties se calment et prennent le temps de mieux réfléchir. Premièrement, du côté américain, il faut comprendre si la liste noire fait plus de dégâts à Huawei ou bien elle provoque plus des pertes aux entreprises américaines ? Est-ce nécessaire de maintenir une telle liste noire ? J'ai toujours été pour la mondialisation puisqu'elle permet de distribuer de façon optimale les ressources et de rendre un service de meilleure qualité aux clients. Des décennies d'efforts de la

mondialisation est le fruit de beaucoup de sacrifices. Si un marché mondial découpé en deux voit le jour, cela ne pourrait pas jouer en faveur des USA puisque c'est non seulement le pays le plus important en matière de hautes technologies, il est aussi le plus grand bénéficiaire de la configuration actuelle du marché mondial de hautes technologies.

Deuxièmement, qu'il y ait une prolongation ou pas de la licence provisoire, cela ne fait pas beaucoup de différences pour Huawei. Nous pouvons très bien nous débrouiller sur toute la chaîne de produits sans la fourniture américaine, allant de la 5G jusqu'au core network. Vous avez pu constater hier que des séries complètes de produits mises au point sans la moindre dépendance des USA. Certes, avec les modifications des circuits-imprimés il faudrait du temps pour que nous nous adaptions mais une fois l'adaptation soit accomplie, la capacité de production connaîtra une augmentation importante.

Là où nous sommes les plus affectés par la liste noire, ce sont les terminaux. Les logiciels d'Android sont utilisés par des milliards d'utilisateurs dans le monde entier. Les terminaux de Huawei sont désormais dépourvus de la possibilité d'utiliser les logiciels de Google mais cela n'a rien à voir avec la sécurité nationale. Si le gouvernement américain confirme cette interdiction, nous avons bien

sûr un plan de backup. Google est une entreprise excellente avec qui nous avons signé des accords de partenariat très sincères. Nous souhaitons continuer à utiliser les produits de Google. Quand Huawei utilise les produits de Google, cela permet aux technologies américaines de se prospecter dans le monde. Si le système d'Android de Google ou bien le système de Windows de Microsoft nous sont bannis, il se peut qu'il y ait un troisième système alternatif qui pourrait voir le jour. Personne ne peut prédire que ce troisième système sera inévitablement voué à l'éche. L'éventuelle apparition de ce troisième système constituerait une vraie menace pour les USA.

Ce qu'on a vécu pendant les mois passés prouve que la liste noire n'est pas capable de détruire Huawei. Non seulement Huawei peut survivre mais en plus elle pourra mieux vivre. Est-ce que dans ce cas-là l'objectif de la liste noire est atteint ? Peut-être pas. Comme cette liste noire manque à sa cible, elle a en plus pour conséquence de voir paraître des produits alternatifs en Chine et dans les autres pays du monde qui, une fois qu'ils couvrent un marché, les produits américains ne pourront désormais plus pénétrer dans cette partie du marché. Quand le marché des entreprises américaines se rétrécit, celles-ci verront donc leur bilan financier se dégrader. Nous ne souhaitons pas provoquer une confrontation. Nous désirons toujours acheter les composants américains.

Même si nous avons la possibilité de produire l'ensemble des composants par nous même, nous pouvons quand-même contrôler le volume de cette production et continuer à acheter de façon massive les composants américains et ce, pour la prospérité de la mondialisation.

02 Joe McDonald : Cette année vous avez rencontré beaucoup de journalistes étrangers alors que pendant longtemps vous ne les receviez guère. Peut-on comprendre ceci comme une approche pour réparer l'image de Huawei et pour améliorer son environnement du business dans le contexte d'une pression américaine particulièrement forte ? Vos efforts ont-ils porté leurs fruits ? L'environnement du business de Huawei a-t-il été amélioré ? Et l'image de l'entreprise ?

REN : Votre analyse est pertinente. Pendant cette période de crise, il faut que j'aille sur le devant de la scène pour une communication favorable à l'entreprise. Au mois de mai dernier quand la liste noire américaine a été annoncée, la plupart des médias et une partie des entreprises pensaient que c'était un coup fatal pour Huawei. D'autres disaient que Huawei allait agoniser pendant trois mois, le temps d'épuiser le stock, et puis elle serait foutue. Comme je commençais à rencontrer plus souvent les journalistes, les médias croyaient que

ce n'était qu'un trompe-l'oeil. En six mois, près de 2,000 journalistes sont venus à Huawei pour voir sur place la réalité de cette entreprise et c'est là qu'ils ont compris que Huawei restait toujours en vie, et qu'en plus de cela, l'efficacité de l'entreprise a été améliorée. Si au tout début la couverture médiatique de Huawei était d'un ton noir, il est devenu ensuite gris foncé puis gris clair. Cela montre que cette communication a quand-même servi à quelque chose. Mais si on ne faisait que de me mettre sur le devant de la scène pour rencontrer les médias sans faire visiter nos locaux aux journalistes, cela n'aurait pas pu être très convaincant.

03 Ken Moritsugu, directeur du bureau de Pékin d'AP : Votre fille a été arrêtée au Canada en décembre dernier, les relations commerciales entre Huawei et les USA restent très tendues et en plus de cela vous êtes mis sur la liste noire par le gouvernement américain. Est-ce que vous vivez actuellement la plus grande crise que Huawei ait connue ? Ou bien dans le passé il y a eu d'autres incidents similaires ?

REN : Les crises ont toujours été présentes lors des 3 décennies de l'évolution de Huawei. Certaines d'entre elles menaçaient l'existence même de l'entreprise. L'impact d'actuelle crise américaine est certes grande, mais sans plus. Dans le passé nous n'avions ni beaucoup

de collaborateurs talentueux, ni de technologies, ni de moyens financiers ou bien de marché, on ignorait que si on serait toujours là le lendemain. Les crises du passé étaient probablement plus graves que celle d'aujourd'hui. Maintenant que nous sommes une entreprise d'une certaine dimension et que nous disposons des moyens nécessaires, nous sommes peut-être en mesure de surmonter ces difficultés. Donc je ne suis pas plus effrayé que ça.

04 Joe McDonald : Le président Trump a laissé entendre que si le gouvernement chinois pouvait parvenir à un compromis sur le plan commercial avec le gouvernement américain, il n'allait pas écraser cette entreprise, en l'enlevant de la liste noire par exemple ou bien en améliorant les conditions de votre fille. Quelle est votre réaction face à l'annonce du président Trump ? On a l'impression qu'il prend Huawei pour un échec ou une sorte de gage dans les négociations commerciales sino-américaines. Quelle est votre réaction par rapport à cela ?

REN : Si cet échec permettait de résoudre les problèmes, tant mieux, mais cela devrait se passer aux dépens de la Chine, alors je ne souhaite pas une telle solution. Il s'agit des problèmes entre deux pays. Huawei est riche et peut bien encaisser le coup tandis que beaucoup de Chinois

sont encore très pauvres. S'il faut que cette population chinoise qui est encore pauvre fasse des sacrifices pour sauver Huawei qui est très riche, cela pèsera sur ma conscience. Même si je devais souffrir pendant quelques années de plus et que ma fille devait souffrir elle aussi, on ne doit surtout pas sacrifier les intérêts de la Chine. Les Américains doivent comprendre qu'il y a encore beaucoup de Chinois pauvres se battent pour un niveau de vie très bas.

Cette proposition américaine n'est pas une option pour moi. Je ne vais pas non plus prier le gouvernement chinois pour qu'il accorde quelques faveurs aux USA pour que Huawei puisse avoir une vie moins difficile. Si la croissance des activités de l'entreprise est un peu moins rapide et que MENG Wanzhou passe plus de temps là-bas et qu'elle souffre un peu plus, mais que cela s'avère bénéfique pour le peuple chinois et pour notre pays, ma conscience sera tranquille. Mais si le pays faisait beaucoup de sacrifices juste pour sauver Huawei, alors je me sentrais coupable envers mon pays.

Si le gouvernement américain disait qu'il faudrait que je paie pour changer la situation, je pourrais considérer cela comme une option éventuelle. Si les Américains disent que la technologie de la 5G constitue une menace à la sécurité nationale américaine, nous pouvons parfaitement transférer la totalité de nos technologies

de 5G et le système de production aux entreprises américaines pour que les USA puissent développer la 6G sur la base de la 5G, en raccourcissant ainsi le processus de développement technologique des USA. Je suis prêt à tout cela parce qu'il ne s'agit que de sacrifier nos propres intérêts et non pas les intérêts d'autres Chinois. Si je faisais le contraire, quand je marcherais dans la rue, on m'insulterait pour ce que j'aurais fait.

05 Joe McDonald : Vous disiez que certains pensaient que Huawei ou bien la technologie de la 5G pourraient constituer une menace à la sécurité. J'aimerais donc savoir ce que fait ou bien ce que Huawei compte faire pour dissiper la préoccupation des gouvernements américain, australien ou d'autres pays du monde, en prouvant que cette technologie est sûre, qu'elle ne constitue aucune menace sécuritaire, ce qui vous permettrait de pénétrer dans le marché de 5G du monde entier ?

REN : Je crois que le gouvernement américain et le gouvernement australien n'ont pas encore compris que la 5G n'était qu'un outil sophistiqué et qu'ils restent toujours préoccupé par le côté sécuritaire de cette technologie, alors il vaut mieux ne pas acheter la technologie de la 5G de Huawei ainsi que ses produits assortis dans un premier temps. Ils peuvent acheter

quand les autres pays auraient testé pour eux la sûreté de ces deniers. Personnellement je ne vois la 5G comme un outil capable de soutenir le développement de l'IA dans l'avenir. L'outil même ne présente aucun problème d'ordre sécuritaire. Et puis même avec cet outil, les données seront rassemblées dans le core network qui est quant à lui détenu par les opérateurs des pays souverains qui, opérant sur le territoire d'un pays souverain, sont encadrés par les lois et règlements du pays. Les données sont ainsi encadrées par le droit du pays souverains et ne posent donc aucun problème sécurité.

Non seulement nous ne présentons pas de problème sécuritaire mais en plus nous ne cessons d'oeuvrer dans ce sens-là. Huawei a commencé d'une petite entreprise, ce qui fait que nos logiciels ne sont pas très perfectionnés. Nous souhaitons ensuite travailler plus sur les logiciels pour les rendre plus pertinents tant sur le plan de la cybersécurité que sur la protection GDPR...Nous espérons appliquer les principes nécessaires sur l'ensemble du réseau.

06

Joe McDonald : Pendant les trois mois passés, il y a eu des manifestations à Hong Kong. Quels sont les impacts de la situation hongkongaise sur les activités de Huawei ? Hong Kong est séparé de Shenzhen

par un simple détroit alors que cette ville constitue un centre commercial d'importance pour Huawei. Quels sont donc les impacts que provoquent ces manifestations sur les relations sino-américaines et sur Huawei ?

REN : Premièrement, tout en faisant partie d'un même pays, la Chine continentale et Hong Kong sont régis par deux régimes différents et c'est bien plus compliqué que d'être géographiquement séparés. S'il y a un fleuve qui sépare Shenzhen d'un autre canton chinois, il suffit de passer par-dessus le cours d'eau pour aller sur l'autre côté. Mais ce qui sépare la Chine continentale et Hong Kong est une frontière et la douane. Deux régimes dans un même pays. Le capitalisme libéral est en rigueur à Hong Kong alors que sur la Chine continentale c'est le socialisme qui s'impose. Les manifestations dans la rue sont autorisées par la loi appliquée à Hong Kong et nous le comprenons. Mais la violence n'est jamais une bonne chose.

Deuxièmement, les troubles à Hong Kong ne nous touchent guère. Huawei consacre son énergie à la production pour réparer les trous sur l'avion abîmé pour que celui-ci puisse regagner l'aéroport. Ce qui nous préoccupe actuellement est de pouvoir survivre la sanction américaine à notre égard. Les soucis des Hongkongais ne sont pas les nôtres. Nous ne tâchons pas non plus de procéder à l'analyse de leurs problèmes.

Nous réfléchissons plutôt sur l'impact de la liste noire sur nos activités et sur les mesures à prendre pour améliorer notre production.

07 Joe McDonald : Nous nous intéressons beaucoup aux tendances futures de l'évolution des technologies de Huawei. Quelle est, selon vous, la technologie la plus importante du futur mais qui n'est pas encore développée maintenant ? Huawei va déployer les investissements prioritaires dans quels domaines technologiques ?

REN : Je pense que la nouvelle technologie émergente devrait être celle du calcul intelligent qui conduit vers l'IA. La 5G constitue une plate-forme d'appui pour la latence réduite et la bande large. Au lieu d'être le fruit final, elle n'est qu'un outil.

08 Joe McDonald : Face à la pression américaine, comment compte Huawei rajuster sa propre stratégie de R&D ? Si la liste noire et les sanctions qui vont perdurer pendant une longue période, Huawei sera obligée de réaliser l'autonomie de ses composants. Alors il va falloir dans ce cas-là que l'entreprise atteigne l'autonomie ou bien se détache de la fourniture américaine dans quels domaines ? Comment atteindre ces objectifs ?

REN : Il est impensable que la liste noire soit retirée. Aucun Américain ne plaidera haut et fort pour le retrait de la liste noire visant Huawei puisque s'en prendre à Huawei est un choix politiquement correct aux USA. Pour un Américain, attaquer Huawei est un comportement correct tandis que s'il agit en faveur de nous, il deviendra par la suite la cible de tout le monde. Nous sommes donc moralement prêts pour une liste noire qui va perdurer longtemps.

Dans le court terme, il va falloir remédier à des faiblesses dans le passé. Dans le long terme, face à l'évolution future, il va falloir adopter une longue vision et nous efforcer de réussir dans les nouveaux domaines technologiques de l'IA et de cloud. Si nous ne réussissons pas dans ces domaines, nous serions marginalisés et ce serait la fin. S'il y a un découpage entre les USA et la Chine sur le plan technologique, il nous sera désormais difficile de bénéficier de certains éléments avancés américains, est-ce que cela conduirait à un déclin de l'entreprise après la gloire ? C'est bien possible. Il faut donc que les scientifiques chinois et les structures de recherche scientifique multiplient leurs efforts pour éviter ce genre de situation.

des stratégies de Huawei ? L'année dernière, quand les gens parlaient de Huawei ils abordaient plutôt le sujet du déploiement de la 5G alors que maintenant tout le monde parle de la liste noire et du fait qu'il faut que Huawei se dégage de la dépendance de la fourniture américaine. Dans quelle mesure vous ou Huawei ont besoin de procéder au rajustement de stratégie en fonction de la situation actuelle ? Quels seraient les impacts de ces rajustements sur l'évolution future de l'entreprise ?

REN : D'abord, la liste noire n'affecte point notre stratégie. Elle s'avère au contraire plutôt bénéfique. Nous nous sommes débarrassés des produits qui ont peu de marge pour mieux nous concentrer sur les produits principaux qui incarnent l'axe de nos activités. Dans le passé, le budget pour les unités de base n'était pas contrôlé de manière efficace et que beaucoup de budget a été dépensé sur de petits produits qu'on a décidé de supprimer maintenant. Lors de la restructuration de nos unités de R&D, nous avons supprimé 46% des départements pour réorienter leurs employés performants vers les lignes de produits principaux pour améliorer la qualité de ces derniers. Hier dans la salle d'exposition vous avez vu nos produits. Quand vous allez dans d'autres entreprises pour voir leurs produits, vous pouvez faire la comparaison entre les nôtres et les leurs. Et c'est là que vous allez comprendre pourquoi nous

avons cette confiance de pouvoir être le leader mondial.

La liste noire ne permet donc pas d'affecter Huawei. On l'a annoncée pour nous affaiblir alors que cela a produit le contraire de l'effet voulu. Nos partenaires américains ont été les plus touchés par cette liste puisqu'elles nous fournissaient des composants valant quelques centaines de millions voire des milliards alors que d'ores et déjà on leur interdit de le faire, ce qui va causer des pertes énormes sur leur bilan dans un court terme, étant donné que Wall Street reste extrêmement sensible à la valeur des bourses.

Je pense que cette liste fera plus de victime aux USA qu'ici et qu'il faut du coup la supprimer. Ceci dit, nous sommes parfaitement conscients que cette éventualité reste mineure. Nous sommes donc prêts pour une sanction à long terme.

10 Joe McDonald : Vous parlez de la 5G, dites-nous alors dans les actuels produits de 5G de Huawei, combien d'entre eux contiennent des technologies ou bien des composants américains ? Dans quelle mesure la liste noire impacte la vente de vos produits et vos technologies de 5G ?

REN : Aucun impact sur les produits allant de la 5G jusqu'au core network.

Joe McDonald : Huawei fabrique elle-même tous les composants des produits de 5G ou bien vous utilisez les composants de provenance non-américaine ?

REN : Huawei fabrique pratiquement l'ensemble de ces pièces.

11

Joe McDonald : Huawei recrute un grand nombre d'employés de nationalité étrangère, y compris beaucoup de techniciens expérimentés et des experts, ce qui est assez rare chez les entreprises étrangères. Par rapport aux entreprises chinoises dont l'effectif est 100% chinois, quel est l'avantage que représente les employés étrangers ? Quels sont les difficultés et les défis que cela représente ?

REN : D'abord, les différences existent entre les différents pays, les différents peuples et les cultures différentes qui peuvent être converties en complémentarité entre eux et c'est justement ce qui apporte le dynamisme. Ce contexte multiculturel nous permet de mettre au point des produits qui sont des leaders mondiaux. Si les USA sont devenus le pays le plus avancé et techniquement le plus fort, c'est qu'il a pour plus grande particularité le fait d'être un pays d'immigrés. Un très grand nombre de personnes talentueuses sont allées vivre et travailler dans ce pays, ce qui a contribué à sa prospérité. Nous sommes encore loin d'être aussi divers et riches que ce

pays mais nous arrivons quand-même à introduire des nouveaux gènes pour nous aider à favoriser la créativité. La présence de ces employés étrangers apporte beaucoup de bénéfices à Huawei.

Pour notre réseau à l'étrangers, nous recrutons également beaucoup d'étrangers parce que quand on envoie des employés chinois là-bas, soit ils ont du mal à s'y adapter, soit il y a une partie de travail qui ne nécessite pas l'implication d'un employé expatrié, dans ce cas-là nous recrutons des locaux. Le coût de main d'oeuvre revient ainsi moins élevé et en plus cela nous permet de créer des emplois localement et de former les talents locaux.

Joe McDonald : A l'étranger, souvent on adopte une attitude exigeante envers Huawei et se demande finalement c'est qui qui contrôle cette entreprise. Qui détient le pouvoir de décision ? Nous constatons qu'au plus haut niveau de la direction, en l'occurrence les membres du board et le CEO, il n'y a aucun étranger. Est-ce que l'idée vous est venue d'introduire un étranger ou bien de désigner un étranger comme CEO, ce qui consiste en un geste permettant de générer plus de confiance des étrangers ? Si vous jugez cette option improbable, pourquoi ?

REN : D'abord il faut que ce candidat étranger soit qualifié pour un tel poste. Et puis il faut que cette

personne aie passé 25 ans au sein de l'entreprise, en commençant par le plus bas niveau de la hiérarchie puisque c'est comme ça qu'il va comprendre l'organisation de notre entreprise. Les entreprises occidentales changent souvent de CEO mais des fois après quelques changements comme ça, l'entreprise finit par déposer le bilan. Pourquoi ? C'est justement parce que ce CEO ne connaît pas le travail au niveau le plus bas de l'entreprise, il croit pouvoir diriger une entreprise en buvant du vin et en délivrant des discours philosophiques.

Nous avons déjà des représentants nationaux ou bien des chefs de lignes de produits qui sont étrangers ainsi qu'un grand nombre d'experts de haut niveau et des fellows étrangers. Toute proposition de candidature étrangère pour le poste de CEO et de président du board est bienvenue. Le candidat sera d'abord envoyé en Afrique, en Comores par exemple pour vivre l'expérience décrite dans l'article Un homme, un cuisinier et un chien puis dans d'autres endroits pour des exercices techniques pour qu'il puisse avoir un aperçu complet de nos activités, c'est comme cela que le candidat aurait ensuite la possibilité de gravir l'échelon.

Pourquoi beaucoup d'entreprises occidentales ne se débrouillent pas très bien ? C'est que le board va voir partout pour essayer de trouver un candidat qui, certes, est quelqu'un de fort et qui utilise tous les moyens pour

faire une belle promotion de leurs produits. Quand ces produits ne pourront pas être vendus, il va baisser le prix et cela conduirait peut-être l'entreprise à la faillite.

C'est pour cette raison que nous tenons choisir un leader au sein même de nos équipes. Les 300,000 employés étrangers ne sont pas exclus.

Joe McDonald : Si jamais Huawei désignait un étranger comme membre du board ou bien quelqu'un du niveau de CEO, est-ce que le PCC va vous créer des ennuis ? Politiquement est-ce que cela changerait la nature de Huawei ? Pensez-vous que le fait désigner un étranger comme responsable de haut niveau constitue un obstacle pour Huawei ?

REN : Absolument pas. Nous avons des boards locaux dans les pays étrangers dont la plupart des membres sont des personnalités locales.

12 Ken Moritsugu : Hier on nous a dit que vous aimiez bien parler avec les employés et prendre du the ou du café avec eux, que vous les encouragiez également de sortir pour prendre du thé ou du café avec les gens. Maintenant que Huawei est devenue une très grande entreprise, vous continuez à vous comporter de cette manière. Ma question est que : quand vous échangez avec vos employés, est-ce que certains d'entre eux sont inquiété pour l'avenir de Huawei face à la pression

américaine ? Ou bien personne n'est inquiétée ? Et pourquoi ? Dans une conjoncture pareille, qu'est-ce que vous avez fait pour que les gens gardent toujours leur confiance ?

REN : Tout d'abord, ce n'est pas moi qui leur donne cette confiance puisque celle-ci provient de leur propre travail lors duquel ils ressentent notre succès futur. Nous ne sommes pas des prêtres qui prêchent auprès de nos employés pour qu'ils soient convaincus. Ils ressentent eux-mêmes l'espoir dans leurs propres efforts quand ils contribuent de façon importante au succès de cette entreprise. Quand la liste noire est sortie, ils sont devenus encore plus motivés et se montre plus performants que jamais. Les gens sont ainsi encore plus confiants.

13 Joe McDonald : J'aimerais ensuite vous faire parler de votre parcours et de comment votre vécu a pu influencer sur l'évolution de Huawei. Vous êtes donc issu de la province du Guizhou qui est l'une des provinces les plus pauvres de toute la Chine. Le canton d'où vous venez est également un canton très frappé par la pauvreté. Comment est-ce que cet enfant pauvre de Guizhou a pu devenir l'un des chefs d'entreprises les plus réussis de la Chine ?

REN : Je ne comprends pourquoi j'en suis arrivé là. Mais comme je l'ai déjà dit dans le passé, si je n'avais pas pu

aller à l'université et que j'avais choisi d'être éleveur de cochons, j'aurais peut-être pu devenir le champion des éleveurs de cochons. Je pense que je suis toujours très sérieux avec tout ce que je fais et que tout ce que je fais, je sais bien le faire.

Je suis allé il y a un peu de temps à Bei Dahuang. J'ai dit que si j'avais été un jeune éduqué envoyé dans le coin, j'aurais transformé un village de Bei Dahuang en une usine de production de farine qui utilise le blé de Bei Dahuang pour fabriquer toutes sortes de produits telles les nouilles ou bien d'autres produits dérivés alimentaires. L'usine aurait pu recruter tout le monde du village pour que tout le monde puisse bénéficier de la richesse générée. Comme là-dedans il n'y a point de hautes technologies, il suffit de transformer les ingrédients de base en nouilles, on ne pourrait pas échouer. Il y a effectivement un village chinois qui est connu pour leur nouille. Ce village situé dans la province du Henan s'appelle Nan Jiecun. Jusqu'à aujourd'hui, tous les villageois travaillent très dur et ils ont très bien réussi. Il y a un autre village chinois, Hua Xicun, qui est spécialisé en sidérurgie. Mais comme les paysans ne peuvent pas suivre le pas des recherches scientifiques dans le domaine, ce deuxième village sombre dans le déclin. Donc voilà, si j'avais été un éleveur de cochons ou bien un fabricant de nouille, j'aurais pu aussi réussir parce que je suis très sérieux avec tout ce que je fais. C'est

un hasard du destin si j'ai choisi ce domaine d'activités qui est celui de Huawei.

Ne croyez donc surtout pas que j'ai toujours été ambitieux. Quand j'étais encore enfant, mon plus grand rêve était de manger une brioche blanche parce que j'en n'ai jamais mangée. Et puis je voulais aller à l'université pour la simple raison de pouvoir quitter mes parents et aller voir ce qui se passait au-delà de notre province parce que j'en n'ai jamais eu la chance. Je rêvais de quitter mon pays natal. Donc ce n'est pas comme si j'ai toujours voulu faire quelque chose de très grand depuis mon enfance. Je suis toujours resté très concentré sur une seule chose et quand on est beaucoup trop concentré sur une seule chose, cela pourrait conduire au succès. La pauvreté ne m'a pas forcément appris quelque chose qui puisse faire un homme riche.

Ken Moritsugu : Dès votre enfance déjà, vous étiez quelqu'un de très sérieux et concentré. Comment vous avez pu vous forger un tel caractère ? En restant persévérant pour réussir dans une chose ?

REN : Là où j'ai grandi est une région très pauvre. Il n'y avait pas grand-chose pour s'amuser sauf jouer avec le pâtre, les roches et tirer sur les oiseaux...Tout est très simple. C'est peut-être ça qui a forgé ce caractère. Mais comme je ne connais rien de la psychanalyse, je ne sais pas comment interpréter tout ça. Peut-être la curiosité ?

Joe McDonald : Nous avons rencontré m. TIAN Tao qui a écrit un livre sur Huawei. Il prétend avoir interrogé 50 personnes en leur posant la question : Qui est la personne vous a le plus influencé dans votre vie ? Tout le monde lui répondait que c'était votre mère. Est-ce donc bien vrai ? Si oui, quelles sont donc les influences de votre mère sur vous ?

REN : Je connais mes parents de la même façon que les jeunes d'aujourd'hui qui ont pour plus grande particularité le fait de ne pas vouloir communiquer avec leurs parents. Quand ils rentrent de l'étranger, ils ne disent pas papa ou maman, ils ne font que d'aller partout pour s'amuser avec leurs amis sans vouloir adresser la moindre parole à leurs parents. J'étais moi-même comme ça. C'est après la disparition de mes parents que j'ai pu finalement me rendre compte de leurs grandes qualités. Quand ils étaient là, je ne comprenais pas encore. Je trouvais qu'ils étaient trop bavards et qu'ils étaient bien ennuyeux. Je ne saurais vous dire dans quelle mesure ils ont influé sur ma personnalité.

Mon père était le directeur d'un lycée alors que ma mère était l'enseignant d'une classe d'élèves en terminale à qui elle enseignait la math. A part sa charge de travail à l'école, elle devait s'occuper de ses 7 enfants, sans l'aide d'une nounou. Elle préparait la cuisine pour

toute la famille, profitant des 10 minutes de repos entre deux cours pour aller faire cuire du riz à la maison puis retournait à l'école pour son travail. Après son travail elle préparait deux plats qui étaient très très simples qu'on ne pouvait même pas appeler des plats. J'ai donc grandi dans ces conditions.

Mon père était de la catégorie des gens au penchant capitaliste et a été jeté en prison. Son salaire a par la suite considérablement baissé. Ma mère travaillait très dur mais comme elle n'avait pas de diplôme universitaire, elle touchait un petit salaire d'à peu près 40 yuans, l'équivalent de 7 à 8 dollars qu'elle utilisait pour nourrir toute la famille. Quand les enfants ont grandi, il fallait quand-même bien habiller les filles alors que ce n'était pas bien grave si les garçons portaient des vêtements rapiécés. Mes soeurs qui étaient allées à l'université avaient droit aux vieux vêtements tandis que ma mère portait des vêtements recousus mille fois. Mon petit frère disait que les collègues de ma mère ne voulaient pas être assis à côté d'elle lors des réunions. En plus elle était l'épouse de quelqu'un avec un penchant capitaliste. J'ignore à quel point elle a influé sur mon caractère, mais je sais que c'était une personne qui faisait très pitié. Quand nous avons bien grandi et que nous voudrions bien traiter nos parents, ils n'étaient déjà plus là. Le plus grand regret de ma vie est de ne pas avoir pu bien traiter mes parents.

Ma mère n'avait qu'un diplôme du collège et a dû apprendre par elle-même pour améliorer son niveau de connaissances. 90% de ses élèves ont pu passer le concours pour aller à l'université. Imaginez donc les efforts importants qu'elle avait dû mener pour y parvenir. Vers ses 15 ans ou 16 ans, elle faisait partie d'un groupe de chant qui se déplaçait partout pour chanter les chansons contre l'invasion japonaise. Comme à l'époque il n'y avait pas de membres du PCC dans ces régions-là, c'était très probablement de petites structures de Guo Mindang. Après la libération, cela pesait comme un fardeau politique historique sur son dos. Pendant des décennies, elle portait cette croix qui était très lourde. Elle avait 7 enfants à nourrir et à habiller. Même si mon père était le directeur d'un lycée, il travaillait dans un autre endroit qui était loin de la maison, n'ayant donc pas de temps pour s'occuper de nous. Ma mère a été toute seule pour élever une fratrie de 7. Dans des conditions aussi dures, elle avait à peine le temps de parler avec nous. Quand j'y pense aujourd'hui, je me souviens de quelques petites conversations autour du four après la cuisine.

Quand mes parents sont disparus, avec mes frères et soeurs on s'est beaucoup repenti pour ne pas avoir été plus compréhensifs envers nos parents. C'est pourquoi nous ne reprochons pas à nos enfants de ne pas s'intéresser à nous puisque nous ne nous intéressions pas

non plus à nos parents quand nous étions plus jeunes. Je ne saurais dire à quel point nous avons été influencés par nos parents. Je pense que le vécu et l'apprentissage ultérieur ont pu jouer un rôle plus important, que les influences parentales n'ont pas été l'élément capital, sinon les choses se seraient passées comme disait ce proverbe chinois : Le fils du dragon est un dragon, le fils du phénix est un phénix et quand le rat a un fils, il est né avec la capacité de creuser un trou dans la terre.

14

Joe McDonald : Est-ce qu'il y a des exemples qui incarnent la stratégie de Huawei quand vous essayez de vous attaquer à un problème ? Certains parlent du PHS (personal handphone system) pour illustrer la stratégie de Huawei qui, à l'époque, a fait son choix important. Comment voyez-vous le PHS ?

REN : Le PHS était cet enfant malformé du système chinois qui était un produit spécial d'un système particulier. La Chine disposait d'un spectre de fréquence de 1800 M avec 55 M supplémentaires qui auraient pu être alloués à China Telecom. Comme on ne voulait pas lui donner ces 55 M, China Telecom a voulu trouver une alternative qui ne soit pas contrainte par le spectre de fréquence. Comme les signaux de PHS étaient très faibles et n'étaient réservés qu'à la télécommunication de courte distance, on l'a renforcé un peu pour le

transformer en un produit qui serait ensuite lancé sur le marché. Le PHS était un produit provisoire. China Telecom n'avait pas de sans fil et l'utilisait pour remplacer le sans fil. Personnellement je pensais qu'une stratégie se devait être de longue durée et qu'il fallait comprendre les vrais besoins de la société, ce qui était très important. Le PHS était un produit qui dont la mise en place nécessitait beaucoup de ressources alors que c'était quelque chose qui n'avait pas d'avenir. Si on investissait beaucoup dans le PHS, comment se réorienter dans les domaines prometteurs qui tournaient vers l'avenir ?

Joe McDonald : Par d'autres sources, nous avons appris qu'au sujet du PHS, les voix au sein de Huawei étaient divisées et que cela avait même conduit à une division interne de l'entreprise. Est-ce que vous pourriez nous parler un peu de ce qui s'est passé ?

REN : Nous n'avions pas peur de la pression externe puisque de toute façon nous avons décidé de ne pas le faire. Mais au niveau interne, la pression était telle que si Huawei allait vraiment connaître le déclin suite à un juge erroné de ma part, qu'est-ce qu'il faudrait faire ?

A l'époque l'existence même de Huawei était menacée. Dans un contexte pareil, nous restions toujours concentrés sur les produits de standard de 3GPP. Cette période a duré 8 ans lors desquels beaucoup

de mes collaborateurs ont remis des rapports plaidant pour le PHS. Ils voulaient générer plus de bénéfices pour l'entreprise et étaient convaincus que le PHS était simple à mettre au point. Chaque fois que je lisais ces rapports, c'étaient des tourments insupportables dans ma tête. C'est peut-être à ce moment-là que ma dépression était devenue plus grave. Au bout de 8 ans, le gouvernement chinois a enfin décidé d'accorder des licences de 3GPP. J'ai été enfin soulagé.

15 Joe McDonald : Vous avez dit à vos collaborateurs que vers l'année 2000 vous étiez sous une très forte pression, que vous étiez souvent réveillé brutalement la nuit, que vous vous faisiez beaucoup de soucis pour savoir comment payer vos employés et qu'il vous arrivait même de penser au suicide. Est-ce que vous pourriez confirmer que tout cela est vrai ? Si c'est vrai, pourriez-vous nous parler de cette période ?

REN : Je préfère ne pas parler d'un passé aussi douloureux. Ce qu'on vous a dit est vrai.

Ken Mortisugu : Qu'est-ce que vous avez appris de ce passé douloureux ? Cela vous a changé ? Comment vous êtes parvenu à surmonter ces obstacles ?

REN : Je n'ai rien appris de cette expérience parce que la souffrance ne nous apprend pas grand-chose. Si on ne

concentre pas nos ressources sur une seule cible, l'échec sera inévitable. C'est en restant concentré et déterminé sur une seule direction qu'on peut enfin réussir. C'est ce qu'on appelle plus tard avoir une orientation relativement correcte. Une orientation absolument correcte n'existe pas. Il suffit donc d'être relativement correct. Quand on mise sur la science et les technologies, on pourrait tout perdre. Mais heureusement j'ai misé sur la bonne. La pression s'est levée après et je n'avais donc plus d'envie de me suicider.

Joe McDonald : Si on fait la comparaison entre l'actuelle crise et la crise du PHS, que pensez-vous de cette crise d'aujourd'hui ?

REN : La pression que je subis aujourd'hui ne représente qu'un centième ou un dixième de ce que je supportais à ce moment-là. Maintenant nous avons plein de confiance pour passer le cap tandis qu'à l'époque, c'était la peur de l'imprévisible. Je n'ai pas peur maintenant alors que dans le passé j'avais tellement peur que c'était une vraie torture mentale pour moi de sorte que j'étais tombé dans la dépression. Nous remédions petit à petit aux trous. Les trous allant de la 5G au core network sont tous comblés. Il faut ensuite combler les trous des terminaux et ils ne sont qu'un ou deux. Nous avons la confiance de terminer ce travail en 2 ou 3 ans. Aujourd'hui nous sommes confiants alors qu'à l'époque

pas du tout. Et puis nous sommes riches et unis alors qu'à ce moment-là en plus du fait d'être pauvres, nous n'étions pas unis.

La douleur de cette époque-là était aussi liée à notre identité. Etant une entreprise privée, nous gagnions de l'argent sans avoir un statut politique, on nous soupçonnait. La douleur d'aujourd'hui est que les USA s'en prend à notre marché, à notre business sans que leurs attaques nous puissent être fatales. Il n'y a que le gouvernement chinois qui puisse donner un coup fatal à ma vie politique tandis que les USA ne peuvent pas porter atteinte à ma vie politique. Je n'envisage d'ailleurs pas aller dans ce pays. Donc je suis assez tranquille maintenant.

J'avais au fait déjà quitté le devant de la scène. Pourquoi je suis retourné dans les affaires ? C'est parce que je me suis rendu compte qu'en période de crise, je pourrais toujours servir à quelque chose. Autant revenir pour quelques années. C'est une période pendant laquelle je pourrais avoir beaucoup d'échanges avec vous. N'hésitez pas à me poser toutes sortes de questions auxquelles je répondrai de manière tout à fait franche.

En 30 ans Huawei a vécu toutes les douleurs et aucune joie. Les douleurs de chaque période ont été différentes. C'est la première fois qu'on me propose de

faire la comparaison entre la douleur de l'an 2000 et celle d'aujourd'hui. Je n'y ai encore jamais pensé. Merci à vous.

16 Joe McDonald : Vous avez déjà plus de 70 ans. La plupart des chefs d'entreprise chinois ont déjà pris la retraite à cet âge-là. Beaucoup de gens sont très admirés grâce à leur succès dans le passé. A votre âge et impliqué dans la guerre commerciale et technologique entre la Chine et les USA, quels sont vos sentiments ? Vous qui avez déjà tellement réussi dans le passé et qui êtes aujourd'hui confronté à des conflits de telle ampleur, comment comptez-vous traverser cette crise ?

REN : Je suis en très bonne santé. Quand je suis en retraite, je ne trouve rien à faire dans ma vie, alors autant revenir pour travailler pour le département du PR puisque cela m'amuse. Avec la bonne santé, je pourrais bien encore travailler pendant un certain temps.

Si vous permettez, je vais vous raconter quelque chose de drôle. J'ai passé des examens de santé aux USA. M. Greenberg m'a invité et m'a fait examiner par son médecin privé. Après mon retour en Chine, je suis allé passer des examens à l'Hôpital 301 et à l'Hôpital Xiehe. La conclusion de ces examens est que mon cœur et mon estomac restent plutôt jeunes, qu'il n'y a aucune lésion au niveau de mon cœur et à mes veines. Actuellement

mon corps est en très bon état. Pourquoi ? Peut-être c'est parce que je n'ai pas de mauvaise habitude dans la vie. Je ne fume pas, je ne bois pas. Je ne chante pas et je ne dance pas. Je n'ai pas d'autres loisirs . Je mange simple et j'écoute les conseils du médecin. Comme je suis en bonne santé et que je n'ai rien à faire et que je n'ai pas l'habitude de m'occuper de mes petits-enfants, autant revenir travailler pour Huawei au lieu de ne rien faire à la maison.

Il y a deux ans que je parti en voyage en Bolivie avec mon épouse. Sur l'altitude 4,000 mètres, je n'ai rien senti. Nos employés en Bolivie m'ont expliqué que là-bas l'indicateur d'oxygène est de 0.5 point plus bas qu'à Shenzhen. Je ne sais pas si ce qu'ils racontent est vrai. Il y a un peu de temps je suis allé au Népal pour voir nos chantiers. J'ai pris l'hélicoptère pour me rendre à un endroit plat près du site et puis j'ai grimpé sur l'altitude de 5,200 mètres pour voir nos stations de base. Mon coeur n'a pas souffert. Mais bien sûr je ne marchais pas aussi vite que comme si j'étais à une altitude plus basse. Ces deux dernières années je ne marche plus autant mais il y a quelques années, je marchais tellement que les jeunes avaient du mal à me suivre et qu'à force de marcher avec moi ils avaient des ampoules aux pieds.

Pourquoi je ne pars pas en retraite ? Si je ne pars pas, je peux toujours revenir à l'entreprise pour prendre du

café alors qu'à l'extérieur, on me prend une célébrité et ça rend ma vie compliquée.

Je dis ça pour faire rire un peu mais revenons à nos moutons.

17 Joe McDonald : J'ai une question qui concerne une actualité récente. J'ai lu dans The Wall Street Journal que des employés de Huawei déployés dans deux pays africains aident le gouvernement des pays concernés à localiser ou bien harceler les dissidents. J'aimerais donc savoir : Quelle est la position de Huawei sur ce genre de sujets ? Quel est votre avis personnel concernant le fait d'aider le gouvernement dans les mouvements politiques ? Vous êtes d'accord pour donner un coup de main au gouvernement ? Est-ce que Huawei est prête à aider les gouvernements africains à faire ce genre de choses ?

REN : C'est une invention qui est très loin de la réalité. Nous avons déjà envoyé une lettre d'avocat.

Joe McDonald : Quelle est la nature de cette lettre ? Leur demandant de retirer l'article ou bien autre chose ?

REN : Les demandes comme d'ouvrir une enquête et de clarifier l'affaire et puis de ne pas faire véhiculer une rumeur sans l'avoir vérifiée. Il faut enquêter de façon sérieuse sur le dossier et y apporter les remèdes

nécessaires.

18

Ken Moritsugu : J'aimerais poser une question d'ordre technologique. Les technologies, aussi puissantes qu'elles soient, peuvent être utilisée pour faire de bonnes choses mais aussi de mauvaises choses. Google et Facebook mènent actuellement des débats concernant les sujets suivants : En tant que fournisseurs de technologies, est-ce qu'ils devraient être tenus responsables de la façon dont leurs technologies sont utilisées ? Comment voyez-vous le rôle que joue la technologie ? Vous ne faites que de fournir la technologie aux autres ? Ou bien vous sentez que vous devriez être responsable de la façon dont vos technologies sont utilisées ?

REN : J'estime que Huawei fournit les technologies et doit s'assurer du respect de la cybersécurité et de GDPR. Mais le réseau est après tout détenu par les pays souverains qui gèrent et qui contrôlent le réseau via leurs opérateurs. Ce n'est pas une question aussi simple de dire que si Huawei peut ou ne peut pas faire telle ou telle chose. Une fois que les équipements de Huawei sont installés, l'opérateur observe et suit les individus tout le temps. Si l'opérateur ne vous suit pas, quand vous composez le numéro, l'appel ne passera jamais. Les opérations de télécommunication doivent se dérouler

sous l'encadrement des conventions internationales et des lois et règlements locaux. Ce n'est pas un employé de Huawei qui peut contrôler tout ça. Il faut donc qu'il y ait des règlements unifiés internationaux.

Les contenus de cette publication sont basés sur les transcriptions des interviews de M. Ren Zhengfei, fondateur et CEO de Huawei, avec la presse.

Ces contenus sont mis à disposition par Huawei. Toute utilisation à des fins commerciales est strictement interdite.



Scannez le QR code pour accéder
à la version électronique de l'article