



Les noms de sociétés sont donnés à titre d'exemples, ni leur présence dans le portefeuille, ni leur performance ne sont garanties. Le présent document est publié à titre d'information uniquement. Il ne constitue ni un document contractuel, ni une incitation à l'investissement. Il est destiné à des investisseurs professionnels et aux professionnels de la gestion de patrimoine et ne peut être diffusé à un tiers sans accord préalable de Gemway Assets SAS. GemEquity est majoritairement investi en actions et présente un risque de perte en capital. Pour plus d'informations sur GemEquity, vous pouvez contacter votre interlocuteur habituel et vous référer au DICI et au prospectus sur [www.gemway.com](http://www.gemway.com).

## «Ces tycoons qui contribuent au succès des pays émergents»



### Colin Huang

FONDATEUR DE PINDUODUO, CRÉÉ IL Y A 4 ANS ET DÉJÀ N°3 DU E-COMMERCE EN CHINE

À 39 ans, Colin Huang est le fondateur de Pinduoduo, la start-up e-commerce à la croissance explosive. Après l'entrée en bourse de sa société, il dispose d'une fortune estimée à 16,4 Md\$ (source Forbes 2019).

### Pinduoduo Chiffres clés

- Siège à Shanghai
- Chiffre d'affaires 2018 : 1,91 Md\$
- 483M clients actifs sur un an
- 11 Md\$ de commande en 2018
- 3686 employés dont 50% d'ingénieurs

Le parcours de Colin Huang impressionne toute la Chine. Après avoir créé plusieurs sociétés, Colin Huang est parvenu en cinq ans, à hisser sa plateforme, Pinduoduo en concurrent d'Alibaba et JD.com. Pinduoduo est aujourd'hui classée juste derrière les deux géants en Chine. Avant de comprendre la croissance fulgurante de l'entreprise, essayons de comprendre l'homme.

Né à Hangzhou, de parents de classe ouvrière, Colin Huang comprend rapidement que s'il peut réussir ce sera grâce à ses capacités. Lorsqu'il est écolier, Colin remporte une olympiade de mathématiques. Le prix est une bourse d'études pour une école réputée de la province de Zhejiang, l'occasion pour lui d'accéder à une meilleure éducation. Dans cette école, il fréquente l'élite chinoise et est même présenté à la fille du maire de la ville. Cette expérience lui permet d'être sélectionné pour étudier à l'université de Zhejiang d'où il sort diplômé en informatique. Colin saisit une opportunité de plus en débutant un stage chez Microsoft à Pékin. Son salaire est alors plus élevé que celui de ses parents. Il poursuit son stage à Seattle et en profite pour tenter sa chance à l'université du Wisconsin, avec succès. Plusieurs de ses professeurs, impressionnés par son talent lui adressent des lettres de recommandation. En 2004, à la fin de ses études, il reçoit des offres d'IBM, Microsoft et Oracle. Mais Colin refuse ces offres et choisit Google où il débute comme ingénieur. Après trois ans de collaboration, il retourne en Chine et créé Ouku, une plateforme de commerce en ligne. Il lance également l'entreprise de jeu en ligne Xinyoudi. La vente de ces start-up l'aide à lancer Pinduoduo en septembre 2015. Pinduoduo qui veut dire « ensemble, plus, plus ». L'objectif est alors de créer une market place chinoise novatrice capable de concurrencer les géants Alibaba et JD.com, alors bien en avance sur Pinduoduo. Ce retard n'est cependant pas un problème pour Colin Huang qui voit le e-commerce et les habitudes de consommation se transformer, en Chine et à travers le monde. Ces transformations sont d'après lui, des opportunités pour les nouveaux entrants. Colin Huang crée une plateforme mi réseau social, mi e-commerce sur laquelle il est possible d'acheter « groupé » afin d'obtenir des prix plus compétitifs. Ainsi plus le nombre d'acheteurs sur un produit augmente, plus le prix unitaire baisse. Par ailleurs, contrairement à d'autres sites de commerce en ligne, ce sont les vendeurs qui expédient les produits, permettant à la plateforme de baisser encore davantage les prix. Le site propose surtout des produits alimentaires et d'hygiène. Les chinois des zones rurales où le commerce en ligne est peu développé et les salaires moins élevés sont très séduits par le concept. L'engouement est aussi présent du côté des investisseurs. En moins d'un an, Colin Huang parvient à lever des fonds auprès de trois géants : Tencent, Gaochun et Xintianyu pour 100 M\$. Ce financement de Tencent (actionnaire à hauteur de 17,7%) n'est d'ailleurs pas anodin. La plupart des chinois aujourd'hui connectés sur WeChat ont désormais la possibilité de réaliser directement leurs achats en ligne via l'application de messagerie. Et cette méthode, en accord avec les habitudes de consommation actuelle des chinois est redoutablement efficace. En 2018, après quelques années d'existence, Pinduoduo est cotée au Nasdaq et lève 1,6 Md\$. L'entreprise est alors valorisée à plus de 24 Md\$. Six mois après, la société souhaite à nouveau augmenter son capital et lever entre 1 et 1,5 Md\$. Colin Huang espère bien financer la croissance de sa société qui compte d'ores et déjà chaque mois 366M d'utilisateurs sur l'application mobile. L'entreprise ne cesse de gagner du terrain, notamment dans les grandes villes et se défait peu à peu des rumeurs de contrefaçon dont elle était accusée. En moins de 5 ans, l'entreprise est devenue incontournable avec 1 chinois/4 qui achète sur Pinduoduo tous les mois. Entre 2018 et 2019, le nombre de clients actifs a progressé de 88% et les pertes de l'entreprise ont fondu. Les résultats, bien au delà des attentes, laissent présager un avenir radieux à la jeune société. Colin Huang vit à Shanghai. Il entretient un blog dans lequel il parle de ses différents choix, projets et de son état d'esprit. Plus qu'un dirigeant, Colin Huang inspire toute une nouvelle génération de chinois. L'entrepreneur souhaite marquer le monde et il semble bien parti pour.

### Le secteur du e-commerce en Chine

- Alibaba 1<sup>er</sup> (60%)
- JD.com 2<sup>ème</sup> (19%)
- Pinduoduo 3<sup>ème</sup> (8%)
- 77% des paiements se font par mobile en Chine
- WeChat et Alipay leaders du paiement sans contact

Sources : Recherche Gemway Assets, Forbes, Wikipedia, Bloomberg, Les Echos, Pinduoduo