



HAL
open science

Face aux nouvelles stratégies déployées par les investisseurs chinois en Europe et en France : quelle(s) réponse(s) adopter ?

Laëtitia Guilhot, Catherine Mercier-Suissa, Jean Ruffier

► To cite this version:

Laëtitia Guilhot, Catherine Mercier-Suissa, Jean Ruffier. Face aux nouvelles stratégies déployées par les investisseurs chinois en Europe et en France : quelle(s) réponse(s) adopter ?. DGCIS. Université Jean Moulin Lyon 3, pp.145, 2013. hal-00926720

HAL Id: hal-00926720

<https://hal.science/hal-00926720v1>

Submitted on 10 Jan 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Face aux nouvelles stratégies déployées par les investisseurs chinois en Europe et en France : quelle(s) réponse(s) adopter ?

2013

Etude commanditée par la DGCIS du Ministère du redressement productif et menée en collaboration entre le centre franco-chinois de recherches sur les organisations de l'Université SUN Yatsen à Canton et le laboratoire Magellan de l'IAE de Lyon

Les auteurs

Laetitia GUILHOT, maître de conférences en sciences économiques à l'IAE Lyon, Université Jean Moulin Lyon3, chercheur au CREG (Centre de Recherche en Economie de Grenoble)

Catherine MERCIER-SUISSA, maître de conférences, H.D.R. en sciences économiques, chercheur au centre Magellan IAE Lyon, Université Jean Moulin Lyon3

Jean RUFFIER, directeur de recherches au CNRS, directeur français du Centre franco-chinois de recherches sur les organisations de l'Université SUN Yatsen à Canton, professeur de sociologie à l'Université Jean Moulin Lyon3.

Ce travail a également bénéficié de la collaboration de :

Ilham BENSOUNA, doctorante, centre Magellan IAE Lyon, Université Jean Moulin Lyon3

Valérie GIRARD, maître de conférences en sciences de gestion, IPB (Institut Paul Bocuse)

LIN Simin, Docteur sciences de gestion, centre Magellan, IAE Lyon, Université Jean-Moulin Lyon3

Eric THIVANT, Ingénieur - Docteur en Sciences de l'Information et de la Communication, centre Magellan, IAE Lyon, Université Jean-Moulin Lyon3

ZHAO Wei, enseignant à l'Ecole supérieure de commerce de Saint-Etienne et chercheur au Centre franco-chinois de recherches sur les organisations de l'Université SUN Yatsen à Canton

IAE, 6,cours Albert Thomas – BP 8242 – 69355 LYON cedex 08 –France

中山大学中法合作组织研究中心, 中国, 510275 广州, 新港西路135号, 中山大学, 社会学系

Remerciements

Nos remerciements vont d'abord aux personnes qui ont consacré de leur temps pour discuter avec nous et répondre à nos interrogations. Ils vont aussi aux services de l'Ambassade de France à Pékin et au Consulat Général de Canton qui nous ont aidés à organiser un certain nombre de rendez-vous précieux. Nous remercions également Xavier RICHET pour ses apports dans le projet. La DGCIS notre commanditaire n'a pas ménagé son soutien pour obtenir des informations ou obtenir des rendez-vous.

L'équipe de recherche assume l'entière responsabilité de toutes les erreurs et omissions qui pourraient être relevées dans le présent rapport. Il est important également de préciser que les appréciations et jugements prononcés n'engagent que les auteurs de l'étude.

Liste des personnes interviewées

Elvire ARONICA, attachée sociale à l'Ambassade de France à Pékin

Alexandre BEAUDOUX, Executive Director, CCIFC, Canton

Florent BELLETESTE, Directeur international, CCI Rhône-Alpes

Pierre BERAT, Directeur Etudes et Informations Economiques, CCI Rhône-Alpes, Lyon

Christophe BONTE, Attaché de coopération scientifique et universitaire du consulat général de Canton

Serge BOSCHER, Directeur général de l'AFII (Agence Française des Investissements Internationaux)

Roland CATHEBRAS, Associate Director, ADERLY- Invest in Lyon

Bruno CHAZAL, directeur de la production BLUESTAR Silicones, Lyon

Catherine CHEN, Professeur, Zhejiang University City College, Hangzhou

Alexandre CHENESSEAU, consultant à Lazard Chine et membre de la CCI européenne de Pékin

Peter T.Y. CHEUNG, Ph.D., Associate Professor, University of Hong Kong

Charles-Eliott DEBOURDEAU, Attaché commercial, Ambassade de France à Pékin

Ronan DIOT consultant associé de Norton Rose et membre de la CCI Européenne

Eugénie DUFOUR, Responsable Service économique du Consulat général de Canton

Didier DURAND, Directeur Général, Bref Rhône-Alpes

Aurélien FAITOT, Chef du bureau de la politique des pôles de compétitivité, Ministère du redressement productif

Pascal GONDRAND, Directeur de zone pour la Chine, Hongkong et Taiwan, AFII, Pékin

Gaocha HE, Professeur du département de sciences politiques de l'Université SUN Yatsen spécialisé sur les relations professionnelles

Lan LI, professeur de gestion à l'École centrale des minorités de Pékin

LIU, Consultant chinois, président d'un cluster des entreprises de tourisme (Yunnan)

Hélène MAGNIER, conseillère économique, industrie et services non financiers au SER (Service économique régional) de Pékin

Pierre MIEGE, Membre du Centre franco-chinois de recherches sur les organisations et professeurs de sociologie à l'école normale de Pékin (Beishida)

Aymeric de MOLLERAT, International Business Director, ERAI, Lyon

Sylvie MONTOUT, Chef du pôle Veille et environnement concurrentiel de l'AFII, Paris

Patrick NEDELLEC, Directeur du bureau du CNRS en Chine, Pékin

Véronique PEQUIGNAT, Responsable Prospection et Implantation de l'AEPI (Agence d'études et de promotion de l'Isère)

Général Pascal PERAN, Chargé du suivi du projet TERRALORRAINE / ITEC EUROPE (Conseil Général de la Moselle)

Quan MENG est un chercheur de relations professionnelles de Renmindaxue

François QUENTIN, président du Conseil d'Administration, Huawei technologies France

Bertrand QUEVREMONT, Directeur du bureau UBIFRANCE Canton

Haixiong QIU, professeur de sociologie de l'université Sun Yatsen, directeur de l'institut de recherche sur le développement du Guangdong

Jin SHANG, Consul du consulat de la République Populaire de Chine à Lyon

Daniel SUISSA, Président d'ADECOL (Aide au développement des Collectivités)

Tony TAM, professeur, Université de Hongkong

Marie-Pierre Van HOECKE, Adjointe au délégué interministériel - Chef du pôle recherche & innovation. Délégation interministérielle à l'intelligence économique

Bo WANG, Consultant chinois, ancien dirigeant de Carrefour Chine, consultant CEL Partner

Daniel WANG, Director of the International Marketing department, AEBELL Electrical Technology, Canton

Jin WANG, Directeur chinois du centre franco-chinois de recherches sur les organisations

Shu Ren WANG, Project department, Project manager, Investment service Center of Xiamen

Wei WAN, Chercheuse de l'association des sciences sociales de Chine (Pékin)

Yong WANG, professeur de l'école internationale de business de l'Université de Pékin (beida)

Jian WU, Director, Municipalité d'Hangzhou- Foreign trade & Economic Cooperation Bureau,
Department of Foreign Economic Cooperation

Jianhua ZHONG chargée de commercialisation pour des exploitations viticoles françaises, Canton

Liste des acronymes

ADERLY Agence pour le développement économique de la région lyonnaise

ADR Agence de développement régional

AEPI Agences d'études et de promotion de l'Isère

AFII Agence française des investissements internationaux

ASEAN Association des Nations du Sud Est Asiatique

CDC Caisse des Dépôts et Consignation

ChemChina China National Chemical Corporation

CIC China Investment Corporation

CNUCED Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

COSCO China Ocean Shipping Group Company

ERAI Entreprises Rhône-Alpes International

F&A Fusions et acquisitions

FMI Fonds Monétaire International

IDC Investissements Directs Chinois

IDE Investissements Directs Etrangers

MOFCOM Ministry of Commerce People's Republic of China

NDRC National Development and Reform Commission

OMC Organisation Mondiale du Commerce

PetroChina China National Petroleum Corporation

RMB Renminbi

SAFE State Administration for Foreign Exchange

SASAC State Owned Assets Supervision and Administration Commission

SOE State Owned Entreprises

UE 27 Union Européenne à 27

INTRODUCTION

Considérée comme une économie « low cost », « atelier » du monde, la Chine est reconnue aujourd'hui pour ses compétences en matière d'innovation et pour son potentiel financier qui lui permet d'investir. Le pays pousse aujourd'hui ses firmes à s'internationaliser pour acquérir des parts de marché, des ressources matérielles lui permettant de soutenir sa croissance, des technologies dont il a besoin pour monter en gamme tant au niveau domestique que sur le marché mondial. Même si on connaît les principaux éléments qui expliquent l'accroissement des IDE chinois tels que l'entrée à l'OMC (fin 2001), un contexte de forte croissance économique et d'ouverture, une montée en puissance des firmes chinoises et de leurs compétences, de fortes réserves de change, et un Etat incitant ses firmes à investir à l'étranger, il est utile de repérer quels sont les principaux secteurs concernés en Europe et plus particulièrement en France, et quelles sont les différentes modalités d'investissement observés. S'agit-il avant tout d'investissements de création ou de F&A ? D'entreprises chinoises publiques ou d'entreprises privées ? Quel lien peut-on relever entre modalité d'implantation et stratégie suivie par l'entreprise chinoise ?

L'observation des investissements chinois en Europe, à partir d'interviews des dirigeants des entreprises chinoises et des pouvoirs publics des régions d'accueil vont nous permettre d'apporter des éléments de réponse à ces questions.

En outre, une meilleure compréhension des raisons qui conduisent les investisseurs chinois à s'installer en Europe semble nécessaire si l'on souhaite accroître ces flux d'investissements. Les pays européens, frappés par la crise, cherchent tous à relancer leur croissance et réduire le chômage. La venue de nouveaux investisseurs qui pourraient embaucher, qui pourraient favoriser le développement des exportations européennes et qui s'inscriraient dans une démarche favorable à la reprise de l'activité en Europe est souhaitée. C'est pourquoi, les pays européens et, notamment la France, essayent de séduire ces nouveaux investisseurs internationaux. Début janvier 2013, le ministre français de l'économie, Pierre Moscovici était ainsi sur place afin de poser les bases d'une nouvelle relation entre Paris et Pékin. L'occasion de rappeler à ses interlocuteurs que cette visite avait notamment pour but de redonner confiance dans l'économie française, et de dire aux investisseurs chinois qu'ils étaient les bienvenus dans l'Hexagone. Le 25 et 26 avril 2013, lors de sa visite en Chine, le président français, François Hollande, a confirmé cette invitation en affirmant que « *tous les obstacles et les freins aux investissements chinois en France seront levés* » (source AFP).

Toutefois si les régions redoublent d'ingéniosité pour renforcer l'attractivité de leur territoire et attirer ces investisseurs, la venue des IDC suscite, bien souvent dans le même temps, la méfiance des salariés européens et des pouvoirs publics. Les suspicions d'espionnage qui pèsent sur des groupes chinois dans les télécommunications, existent aussi en Europe à l'instar de ce que l'on peut constater en Amérique du Nord. Les craintes de perte de contrôle de la technologie, d'invasion de produits bas de gamme ou contrefaits venus de Chine ou le développement d'une concurrence directe sur leur propre marché, amènent les pays européens à envisager d'appliquer des mesures de réciprocité.

Ainsi d'un côté des voix s'élèvent, favorables à la venue de ces IDC, et d'un autre côté, des voix se font menaçantes, et visent à encadrer, voire même à freiner l'arrivée de ces IDC. C'est pourquoi il nous semble important de mieux connaître les raisons qui conduisent les investisseurs chinois à s'implanter en Europe. Quelles sont les motivations des firmes privées chinoises ? Quels sont les

objectifs que poursuivent les autorités chinoises lorsqu'elles encouragent la sortie d'investissements chinois vers l'Europe ? Il convient donc de préciser, dans cette étude, le rôle de l'Etat chinois. En effet, depuis plusieurs années, la Chine accumule de gigantesques réserves de change évaluées à plus de 3440 milliards de dollars en avril 2013. De 1980 à 2008, les IDC sortants ont pris essentiellement la forme de placements financiers. De ce fait Hongkong et les îles Caïman étaient des destinations de choix. La Chine semble avoir tout intérêt, dans une logique patrimoniale, à mieux répartir ses placements et à investir dans le secteur productif. Ce mouvement est désormais amorcé.

Ainsi, notre objectif est de comprendre s'il peut y avoir adéquation entre les objectifs poursuivis par les investisseurs chinois et les attentes des régions d'accueil. Le cas échéant comment améliorer l'accueil des IDC ? Et dans le cas contraire, comment faire coïncider les intérêts des investisseurs chinois à ceux des régions d'accueil ?

La méthodologie employée pour réaliser cette étude empirique est double. Elle repose, d'une part sur une analyse macroéconomique et institutionnelle. Un traitement statistique des IDC va être réalisé à partir de l'utilisation de plusieurs bases de données (principalement celle de la Cnuccd, du Mofcom, d'Eurostat, de Thomson Reuters, et de baseco pour la région Rhône-Alpes...). Nous utilisons également les informations fournies par les rapports d'organismes privés ou publics, tels que l'Agence Française des Investissements Internationaux (AFII), Ernst&Young, Rhodium Group, Chambre de Commerce de l'Europe en Chine, ... L'analyse institutionnelle, quant à elle, permettra d'insister sur le rôle des facteurs déterminants de l'environnement national favorables à ces investissements. D'autre part, nous compléterons cette première approche par une série d'entretiens auprès d'investisseurs chinois et de leurs partenaires européens et plus particulièrement français. Les entreprises retenues illustreront la stratégie adoptée spécifiques aux secteurs représentatifs et, pour certains, révélateurs de nouvelles tendances. Ces entretiens donneront lieu à la rédaction d'études de cas qui feront ressortir les déterminants de l'investissement direct chinois en Europe. A l'issue de ces analyses, nous mettrons en évidence les avantages et inconvénients de ces IDC pour les régions d'accueil en insistant sur le décalage qu'il peut exister entre effets escomptés de ces IDC et effets observés. Les études de cas relatives aux projets complexes en fournissent une bonne illustration. Enfin, nous proposerons quelques préconisations visant à la fois à favoriser le développement de l'IDC en Europe tout en protégeant les régions d'accueil d'éventuels risques de détournement des flux commerciaux.

Ainsi notre étude comporte-t-elle trois parties. La première présente une analyse géographique et sectorielle des IDC dans le monde, en Europe et plus particulièrement en France avec un focus sur la région Rhône-Alpes. Puis, suite à cette analyse, dans une deuxième partie, nous examinons les raisons qui conduisent les investisseurs chinois à s'implanter en France. Dès lors une analyse microéconomique à partir de cas d'entreprises (individuelles ou groupements d'entreprises) et des entretiens avec des responsables d'agences de développement ou d'institutions en lien avec les IDC nous permet de faire ressortir les déterminants des IDC dans ces secteurs et les modalités d'implantation. La dernière partie fait l'objet de préconisations en vue de l'arrivée future d'IDC en Europe et en France afin de mettre en place des relations gagnantes-gagnantes pour l'ensemble des parties prenantes.

PREMIERE PARTIE : ETAT DES LIEUX DE L'IDC

Il s'agit dans cette partie de réaliser une analyse statistique des flux d'investissements directs chinois (IDC). Nous partirons ainsi du général pour aller vers le particulier, c'est-à-dire que nous commencerons par présenter l'évolution générale des flux d'IDC dans le monde, puis en Europe, pour enfin nous concentrer sur les IDC en France, puis dans la Région Rhône-Alpes. L'analyse régionale de Rhône-Alpes nous semble intéressante dans la mesure où il s'agit de la deuxième région française qui accueille le plus d'investissements directs chinois (IDC) en France, après l'Île de France, loin devant les autres régions françaises et qui contrairement à Paris n'abrite pas le siège de nombreuses multinationales et où Lyon est beaucoup moins médiatisée que la capitale française. De taille comparable à d'autres régions allemandes, ou italiennes, la région Rhône-Alpes peut faire figure d'échantillon représentatif pour analyser la croissance des IDC dans les régions européennes.

Cependant, pour réaliser ces analyses, il existe un certain nombre de **difficultés relatives au chiffrage des investissements chinois** : Des difficultés qui proviennent de la définition même de ce que l'on entend mesurer. Qu'est-ce qu'un IDC ? Des difficultés issues de la provenance des IDC ? Viennent-ils de Chine continentale ? Transitent-ils par Hongkong ? Sont-ils issus du Luxembourg, des Îles vierges ou autres paradis fiscaux ? Des difficultés qui proviennent de l'existence de bases de données qui soit ne prennent pas en compte la répartition sectorielle des IDC, soit ne comptabilisent que les investissements de création, ou que les opérations de F&A (base de données de Thomson Reuters). Des difficultés enfin, liées au fait que certaines organisations internationales ne collectent pas systématiquement des données relatives à la répartition sectorielle des IDC. Deux sources fiables pour les comparaisons entre pays sont celles fournies par le FMI dans les annuaires des « Statistiques Financières Internationales » et par la CnuCED avec le *World Investment Report*. Mais ces deux rapports ne prennent pas en compte la répartition géographique et sectorielle des flux d'IDE par pays. Une telle analyse est donc délicate à mener.

C'est pourquoi nous allons croiser des informations à partir de données fournies par la CnuCED, le Mofcom, Eurostat, Thomson Reuters mais aussi d'études émanant de cabinets de conseils principalement anglo-saxons qui proposent des séries longues. Cette compilation de différentes bases de données permet de présenter les principales tendances.

Encadré 1 : La difficile comptabilisation des flux d'IDE

Tous les pays ne comptabilisent pas les IDE de la même façon, ce qui donne lieu à des comparaisons délicates entre différents pays. Ces problèmes ont incité les institutions internationales à adopter une méthodologie commune. La définition de référence est celle proposée par le FMI (Fonds Monétaire International), telle qu'elle apparaît dans la cinquième édition du « Manuel de la Balance des paiements » du FMI en 1993 et dans la troisième édition du « Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment » de l'OCDE en 1996.

Selon le FMI (1993 :7-8)¹, « l'investissement direct étranger est défini comme un investissement qui implique une relation à long terme, reflétant ainsi un intérêt durable et un contrôle d'une entité résidente dans une économie (l'investisseur direct ou la maison mère) sur une entité résidente dans une économie différente de celle de l'investisseur (l'entreprise de l'investissement direct, ou une entreprise affiliée ou une filiale étrangère). L'intérêt durable implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise, ainsi qu'un degré significatif d'influence sur le management de l'entreprise. L'investissement direct implique à la fois la transaction initiale entre les deux entités et toutes transactions sous-jacentes en capital entre elles et entre les entreprises affiliées ».

Les IDE se composent ainsi de deux modalités : 1/ les investissements en capital social qui comprennent les créations d'une nouvelle unité de production (opération dite de création ou *greenfield*) et les prise de participation supérieures à 10% du capital ou des droits de vote d'une entreprise étrangère existante² –opération qualifiée de fusions et acquisitions (F&A) et 2/ les autres investissements, à savoir les prêts ou les emprunts à court et long terme, accordés par la maison mère à sa filiale et les profits réinvestis surplace par la filiale. Le contrôle de la part de l'investisseur est dit minoritaire si la prise de participation est comprise entre 10 et 50%, ou majoritaire si elle est au dessus de 50% ou totale si elle est de 100%, c'est-à-dire lors de rachat d'entreprise ou de la création d'une nouvelle entité. Les prêts ou les emprunts à court et long terme, accordés par la maison mère à sa filiale et les profits réinvestis surplace par la filiale sont les deux autres composantes de l'IDE. Cette définition de base n'est cependant pas encore appliquée de la même façon dans tous les pays. Surtout l'adoption de cette définition n'est pas rétroactive, ce qui rend difficile une analyse en série longue.

A la difficile comptabilisation des IDE en général, s'ajoutent également des difficultés pour quantifier les IDC. Cinq raisons peuvent être avancées :³

- 1) les statistiques sur les investissements internationaux sont **imprécises et incomplètes**. D'abord parce que les paradis fiscaux, qui font écran aux flux bilatéraux, y jouent un rôle essentiel. Entre 2004 et 2010, un cinquième des investissements directs étrangers (IDE) entrant dans l'Union européenne (flux extra-communautaires) venait des centres financiers offshores. En 2010, près d'un sixième des investissements de la Chine à l'étranger allait vers les Iles vierges et les Iles Caïman ; les deux-tiers vers Hongkong, un territoire politiquement réuni à la Chine depuis 1997,

¹ FMI (1993) *Balance of Payments Manual*, Washington D.C, cinquième édition.

² Toute participation dans le capital d'une entreprise inférieure à 10% sera enregistrée comme un investissement de portefeuille.

³ D'après F. Lemoine, oct. 2011, *La vie des idées* et remarques des auteurs

mais économiquement distinct, où règne une complète liberté de mouvements de capitaux, et qui sert de plateforme de transit aux flux commerciaux et financiers internationaux.

- 2) Si l'on ajoute aux investissements de Chine continentale les flux en provenance de Hongkong, les investissements de la «Chine continentale + Hong-Kong » atteindraient 20% des investissements extracommunautaires. Mais il s'agit alors d'une estimation par excès, puisqu'elle inclut à la fois les IDE des sociétés hongkongaises et ceux des sociétés multinationales basées à Hongkong.
- 3) Les deux principales sources statistiques mobilisables par les chercheurs fournissent qui plus est des données différentes. Le Ministère chinois du commerce (**MOFCOM**) publie des données fondées sur le relevé d'opérations d'investissement enregistrées. Les statistiques européennes (**Eurostat**) viennent quant à elles des balances des paiements communiquées par les pays membres. Or, les flux d'investissements chinois dans l'UE27 en 2009 et 2010 publiés par Eurostat (respectivement 356 et 1203 millions de dollars) sont beaucoup moins élevés que ceux recensés par Pékin (2.9 et 5.9 milliards de dollars). L'essentiel de l'écart vient des flux vers **le Luxembourg** (2,3 et 3.2 milliards de dollars selon le MOFCOM), un centre financier qui était jusqu'en 2009 sur la liste grise des paradis fiscaux.

Un exemple : chiffrage du projet Terra Lorraine

Quelle est l'identité des investisseurs dans le projet Terra Lorraine ? Le projet est développé par Comex Holdings, basé au Luxembourg. Ce groupe international, dont le **siège social se trouve à Hongkong** -et qui a des bureaux à Pékin-, se présente sur son site Internet comme un spécialiste de "l'investissement industriel stratégique". Présidé par Frédéric Basset, un homme d'affaires français, il est **implanté au Luxembourg**, via sa filiale Comex Euro Developments. Au grand-duché, les promoteurs d'Itec disent avoir domicilié une Sicar (sous forme de société anonyme). C'est sur cette société typiquement luxembourgeoise que seraient réunis les 150 millions d'euros nécessaires à la construction du hall gigantesque, phase initiale du projet. Un montage financier qui permet de garder secrète l'origine de l'argent⁴.

- 4) En outre, les données dérivées des balances des paiements ne donnent pas la juste mesure de la dynamique du phénomène, et pour plusieurs raisons. Les projets décidés en 2013 ne donnent pas lieu à des déboursements immédiats et sont souvent assortis de prêts bancaires à long terme qui gonflent les montants annoncés.

- 5) La mesure des flux d'investissements est devenue de moins en moins précise au fil du temps. Les faibles montants d'IDE (<50 000 euros) ne sont plus repérés par la Banque de France.

Pour toutes ces raisons, nous allons recourir aux annuaires statistiques **des différents bureaux nationaux de statistiques**, ainsi qu'aux données collectées par des études existantes émanant de **cabinets de conseils** principalement anglo-saxons qui ont leur propre méthodologie de comptabilisation des IDC. Cette méthode qui vise à comparer des informations chiffrées et à expliquer l'origine des différences de chiffrage permet d'avoir une meilleure description de la réalité et ainsi de réaliser une analyse explicative, et moins descriptive, plus précise des flux d'IDE.

⁴ Si au lieu de regarder l'origine des capitaux (le Luxembourg), on regarde où la COMEX est le plus active, on pourrait supposer que ce sont des gains en Chine qui seraient réinvestis en France. Si cela est juste, nous pourrions appeler cela un Investissement Direct Chinois.

Pour les données relatives à l'analyse de la région Rhône-Alpes, nous constituerons notre propre base de données en recoupant les informations fournies par la CCIR (baseco), fournies par les agences de développement local (ADERLY et ERAI) et par une revue de presse de la revue Bref Rhône-Alpes qui identifie les opérations de F&A des entreprises étrangères dans la région.

1.1 Les IDC dans le monde : généralités

Depuis le début des années 2000, la plupart des pays émergents voient leurs entreprises s'internationaliser. La part des flux d'IDE sortants en provenance de ces économies a plus que doublé ; elle est passée de 12% à 27% des flux totaux entre 2000 et 2011⁵. Les entreprises chinoises participent activement à ce processus. Elles s'internationalisent à leur tour, rapidement.

Selon le *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* du Mofcom de 2010, plus de 13 000 entreprises nationales, fin 2010, ont implanté plus de 16 000 filiales à l'étranger, dans plus de 178 pays. Alors qu'elles investissaient moins de 1 milliard de dollars à l'étranger en 2000, elles participent, en 2012, activement au processus d'internationalisation de la production en réalisant des flux à hauteur de 87 milliards de dollars soit 6,4 % des flux d'IDE mondiaux pour cette année (Tableau 1 ci-dessous). La Chine devient, ainsi, pour cette année, le troisième investisseur mondial (elle était cinquième en 2011), en dépassant Hongkong qui occupe la quatrième position de quelques millions de dollars. La Chine voit ainsi ses flux d'IDE sortants croître de plus de 17% en une année. Au total, les flux chinois et hongkongais cumulés s'élèvent à 168,1 milliards de dollars en 2012. L'accroissement des flux a été rapide, ce qui explique l'intérêt porté aux IDC.

Tableau 1 : Stock et flux d'IDE chinois et hongkongais sortants, de 1980-2012, en milliards de dollars et en %

Flux sortants	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chine	0	0,8	0,9	12,3	21,2	26,5	55,9	56,5	68,8	74,6	87,0
en% du total	n.c	0,3	0,1	1,4	1,5	1,0	2,6	4,8	4,9	4,5	6,4
en % du PIB	n.c	0,2	0,1	0,5	0,8	0,6	1,2	1,1	1,2	1,0	1
en % de la FBCF	n.c	0,8	0,2	1,4	1,9	1,6	2,8	2,5	2,6	n.c	n.c
Hong Kong	0,1	2,4	59,4	27,2	45	67,8	57,1	57,9	98,4	95,9	83,9
en% du total	0,2	1,0	4,8	3,1	3,2	2,8	2,6	5,4	6,9	5,8	6,2
en % du PIB	0,3	3,2	35,1	15,3	23,7	29,5	23,5	30,6	43,0	38,5	31,9
en % de la FBCF	0,9	12,2	133,2	73,1	108,3	146,5	117,8	153,7	197,9	n.c	n.c
Stocks sortants	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chine	n.c	4,5	27,8	57,2	73,3	95,8	147,9	229,6	298,4	366,0	509,1
en% du total	n.c	0,2	0,3	0,5	0,5	0,5	0,9	1,2	1,4	1,7	2,2
en % du PIB	n.c	1,1	2,3	2,5	2,6	2,7	3,3	4,5	5,2	5,2	6,1
Hong Kong	0,1	11,9	388,4	471,3	677,2	1011,2	762,0	832,1	936,0	1045,9	1309,8
en% du total	0,0	0,6	4,9	3,8	4,3	5,2	4,7	4,3	4,5	4,9	5,6
en % du PIB	0,5	15,5	229,6	265,1	356,5	488,3	353,8	397,6	417,0	429,3	497,9

Source : Calculs des auteurs d'après les données de la Cnuccd

⁵ Calcul des auteurs d'après différents World Investment Reports de la Cnuccd.

Les données de la CnuCED correspondent au niveau des montants des flux et des stocks aux données fournies par les autorités chinoises (Mofcom). Pour avoir plus de précisions sur les évolutions récentes ou sur la répartition géographique ou sectorielle, les données des organismes diffèrent, par contre, régulièrement.

Le problème de fiabilité de données mais surtout le problème de la définition des IDC se posent. Par exemple, selon une étude publiée, le 30 janvier 2013, par le cabinet d'audit et de conseil PwC, la valeur des investissements chinois à l'étranger s'est établie à un record de 65,2 milliards de dollars en 2012 et devra poursuivre son augmentation en 2013. Mais cette étude traite seulement des fusions et acquisitions chinoises à l'étranger. La part des créations n'est pas mentionnée.

Encadré 2 : Les IDE en Chine

La Chine est un pays très attractif. Elle est la deuxième économie qui reçoit le plus d'IDE dans le monde après les Etats-Unis (167,6 milliards). Selon les données de la CnuCED, la Chine a reçu 121 milliards de dollars d'IDE en 2012, Hongkong se place en troisième position avec 74,6 milliards de dollars. Ces flux d'IDE ont connu une légère baisse en 2012 par rapport à l'année 2011 (-2,3%). Cette baisse est néanmoins bien inférieure à la tendance mondiale (-18%) et à la baisse des IDE en Chine constatée en 2009 après la crise économique (-12,3%).

Qui investit en Chine ?

Depuis 2001, l'Asie Orientale demeure la principale origine des IDE vers la Chine (aux alentours de 50%), même si son poids relatif a diminué par rapport aux décennies précédentes. Le poids de Hongkong (environ 20% des IDE reçus en Chine) doit également être relativisé. En effet, ce dernier inclut des flux de capitaux d'origine chinoise qui transitent par Hong Kong pour bénéficier des avantages accordés aux investisseurs étrangers. Les investissements des firmes occidentales en Chine s'accroissent. L'étude « Choosing China: Improving the investment environment for multinationals » réalisée par PwC et la China Development Research Foundation à l'occasion du Forum sur le développement de la Chine en 2013 confirme cette forte attractivité. Parmi les 227 dirigeants interrogés, 56% affirment vouloir continuer de privilégier la Chine pour leurs investissements à l'étranger.

Pour quelles raisons ?

Au départ, le territoire chinois était utilisé principalement comme base de production en vue d'exporter vers des marchés tiers. Des opérations de transformation et d'assemblage sur des produits importés et destinés à être exportés étaient alors réalisées. L'essor des importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement de la Chine en provenance notamment des autres pays asiatiques comme le Japon ou la Corée du Sud confirme cette analyse. Cette stratégie se modifie néanmoins depuis le début des années 2000. En effet, la volonté de satisfaire la demande chinoise commence à émerger. Ainsi à l'objectif d'assemblage ou de production à bas coûts vient s'ajouter un objectif de satisfaction du marché intérieur chinois. La hausse du niveau de vie en Chine explique pour partie cette stratégie. L'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 est aussi un facteur ayant compté dans l'évolution de la vision des firmes multinationales.

L'essor spectaculaire des IDC peut être néanmoins relativisé. Les flux d'IDC représentent environ 1% du PIB chinois et les stocks 6,1% en 2012, des ratios relativement faibles. La part des flux d'IDC sortants dans les flux mondiaux a connu une baisse en 2011, passant de 4,5% cette même année à 4,9% en 2010. La croissance relativement forte des IDC sortants couplée à la baisse des flux d'IDE en 2012 (baisse de 18% en volume) permet de nouveau une amélioration de la part de la Chine dans les IDE mondiaux. La Chine a certes renforcé sa position, mais le phénomène demeure encore peu important par rapport à sa puissance économique.

La part des flux et stocks d'IDE dans l'économie hongkongaise est beaucoup plus élevée, respectivement 31,9% du PIB et 497,9% en 2012. Afin de bénéficier d'avantages fiscaux accordés aux entreprises étrangères, et pour lever des capitaux en Bourse, certaines entreprises chinoises possèdent des filiales à Hongkong depuis les années 1980. De manière générale, l'importance des investissements hongkongais s'explique par les flux de capitaux étrangers qui transitent à Hongkong pour bénéficier des avantages liés à son rôle de place financière en Asie. C'est le cas notamment, aujourd'hui, des investisseurs chinois qui font un détour par cette région pour revenir sur le territoire national, profitant des avantages accordés aux investisseurs étrangers. Selon la Banque Mondiale, cette pratique, qualifiée de *round-tripping*, représente 20 à 25% des flux de capitaux provenant de Hongkong (Cf. Tableau 2 sur la répartition géographique des IDC).

Etant donnée le statut particulier de Hongkong, nous focaliserons notre étude principalement sur l'analyse des IDE chinois sortants de Chine continentale tant dans l'analyse de leur volume, de leur nombre ainsi que de leur répartition géographique et sectorielle. Voyons maintenant qui investit ? Dans quels secteurs ? Et dans quels pays ?

1.1.1 Qui investit ? Des firmes d'Etat ou des entreprises privées ? Et quelles sont les modalités d'implantation ? Investissements *greenfield* ou F&A ?

Selon le rapport du Rhodium Group réalisé par Hanemann et Rosen (2012), les investisseurs chinois réalisent davantage d'investissements de créations (*greenfield*) que des F&A à l'étranger.

Les données de la Cnuced confirment cette tendance. De 2005 à 2011, le nombre de créations des IDC s'élève à 1867 contre 603 pour les F&A. De façon générale, le montant des créations est légèrement plus élevé que celui des F&A, excepté pour l'année 2012. En 2011, par exemple, la valeur des investissements *greenfield* effectués par les entreprises chinoises s'élevait à 39,7 milliards de dollars contre 34,4 milliards de dollars pour les F&A, alors qu'en 2012, les investissements *greenfield* s'effondrent à 19,1 milliards de dollars contre 37,1 milliards pour les F&A réalisées à l'étranger (Cf. tableau ci-dessous).

Tableau 2 : Valeur des F&A et des investissements *greenfield* de la Chine vers le reste du monde en milliards de dollars, 2005-2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Valeur F&A	3,6	12,1	-2,3	37,9	21,5	29,6	36,6	37,1
Valeur Créations	10	17,5	32,8	51,5	26,5	32,9	40,1	19,1

Source : Cnuced, Rapports sur les investissements internationaux 2012 et 2013

Néanmoins cet effondrement, en 2011, doit être confirmé. En effet selon les données du Dragon Index présentées par ACapital, fonds privé d'investissement euro-asiatique⁶, la valeur des F&A des investisseurs chinois s'élève à 37,8 milliards de dollars en 2012, ce qui équivaut à peu près au montant annoncé par le Cnuced. En revanche, concernant la valeur des opérations *greenfield*, elle s'élèverait à 39,3 milliards de dollars soit 51% des opérations. Si ce montant est confirmé ultérieurement, les opérations *greenfield* stagneraient depuis 2011 au profit des F&A.

Ces IDC sortants sont réalisés autant par des entreprises privées que publiques chinoises. Les entreprises publiques sont généralement leaders des IDC, notamment du fait du soutien des autorités chinoises (Politique du « *go out* » engagée par l'Etat depuis les années 2000, cf partie 2). Les données d'ACapital vont dans ce sens avec l'analyse des F&A chinoises dans le monde. Pour l'année 2011, le nombre de F&A réalisées par le secteur privé est de 49 contre 43 pour les entreprises d'Etat. Le montant des premières s'élève à 8,4 milliards de dollars contre près de 22 milliards de dollars pour les secondes. Pour l'année 2012, le nombre de projets ainsi que le montant des F&A réalisées par les entreprises d'Etat chinoises sont supérieurs : 51 projets contre 34 pour les entreprises privées et 32,4 milliards de dollars pour les firmes d'Etat contre 5,4 milliards pour les firmes privées. Néanmoins quel que soit le statut de ces entreprises, les flux sortants doivent être validés par les autorités. L'encadré ci-dessous permet de faire le point sur les différents niveaux d'approbations des flux d'IDE sortants par le gouvernement chinois.

Encadré 3 : Regulatory approval of outbound investments from within China

The approval process for Chinese outbound investments differs depending on whether the enterprise is privately or state owned. Whether it is approved at local, provincial or national level depends on the size of the investment. Typically, there are four Chinese governmental bodies involved in approving the outbound investments of Chinese enterprises.

These are SASAC (*State Owned Assets Supervision and Administration Commission*) (for *State Owned Enterprises* - SOEs only), NDRC (*National Development and Reform Commission*), MOFCOM (*Ministry of Commerce*) and SAFE (*State Administration for Foreign Exchange*), although other bodies may be involved depending on the details. For an SOE, **SASAC** approval is sought as the first step. If an overseas investment is to be made by a central SOE (and therefore directly controlled by SASAC) of a value of less than that required to receive central NDRC approval, then provincial NDRC approval can be bypassed by the SOE.

National **NDRC** approval is required for investments over USD 300 million in resources sectors or over USD 100 million in non-resources sectors. For investments below these levels, provincial level DRC approval is sufficient. When the NDRC receives an application it takes five business days to decide whether or not to accept the application. If it is accepted, it will be approved or rejected within 20 business days.

The Chinese investor will then need to seek the approval of **MOFCOM**, which is the body responsible for administering and supervising overseas investment. Central level MOFCOM approval is required for investments:

-of USD 100 million or more;

⁶ ACapital élabore des rapports sur les IDC. Le dernier datant d'avril 2013 est disponible sur leur site <http://www.acapital.hk/>

- in a country which has not established a diplomatic relationship with China, or in certain other countries or regions specified by MOFCOM;
- which are spread over multiple countries or regions;
- involving the establishment of an overseas *special purpose company*.

Provincial level MOFCOM approval is required for investments between USD 10 million and USD 100 million or specifically in the energy, minerals or other strategic sectors. MOFCOM will also consult with the relevant overseas Chinese consulate. MOFCOM takes five business days to determine whether or not to accept an application. After accepting an application, it must approve or reject the investment within a further 15 business days. Some applications requiring central level MOFCOM approval will also be subject to a preliminary examination by provincial level MOFCOM, taking an additional ten business days.

After obtaining NDRC and MOFCOM approval, an application is made to **SAFE** for the transfer of foreign currency funds overseas. This is usually the last step in the approval process and takes up to two weeks.

Additional approval from the State Council is also required where investment is in countries or regions which do not have a formal diplomatic relationship with China, are on a list of international sanctions or where a war or riot is taking place, or in an industry of a sensitive nature. If the enterprise making the investment is from an industry with its own specific regulator then it is possible that an additional approval will also need to be required from that body.

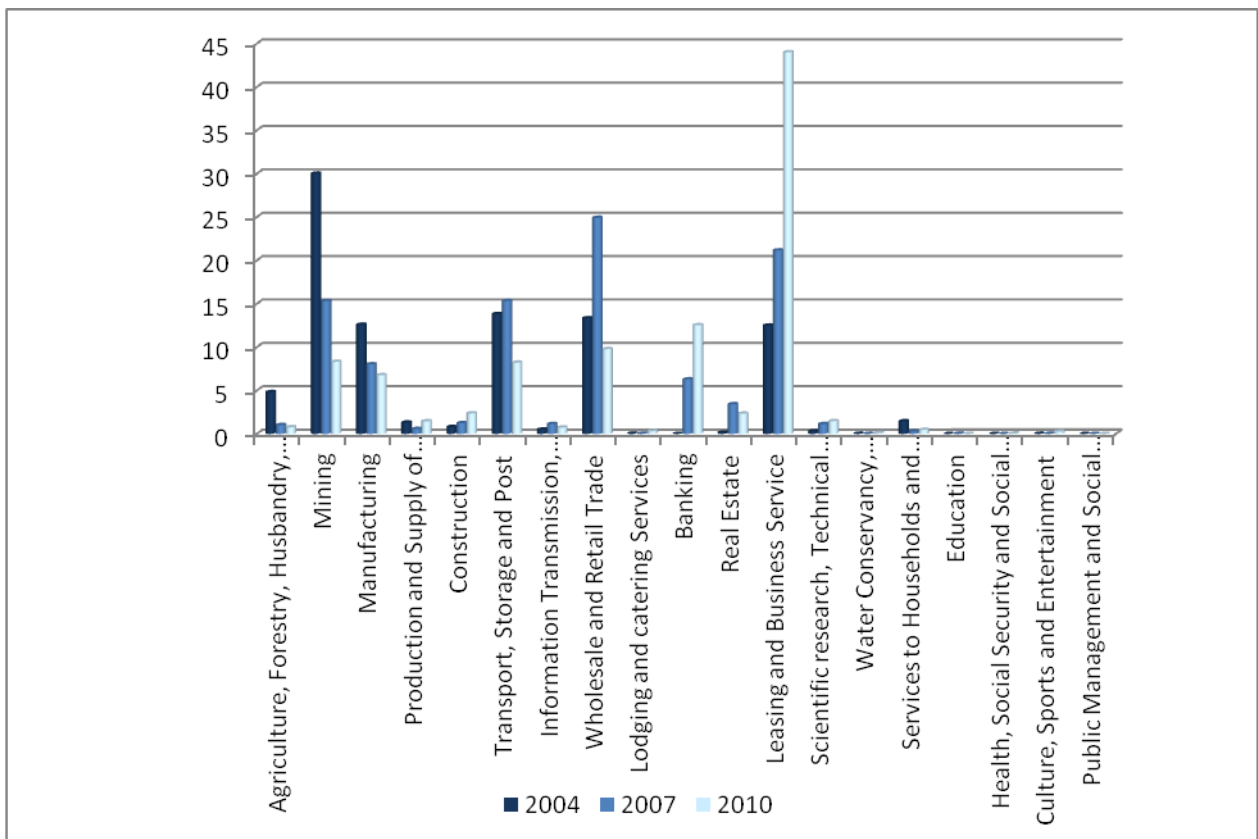
Source: European Union Chamber of Commerce in China (2013, p26)

Une fois évaluée l'ampleur des montants investis, intéressons-nous à la répartition sectorielle et géographique des IDC.

1.1.2 Répartition sectorielle de l'IDC au niveau mondial

Les figures suivantes présentent la répartition sectorielle des IDC sortants depuis 2004 au niveau mondial.

Figure 1 : Répartition sectorielle des flux d'IDC entre 2004 et 2010 en % du total des IDC



Source: d'après les données du Mofcom 2011. Les valeurs des flux sont données dans l'annexe 1.

La figure ci-dessus souligne l'importance de six secteurs d'activités dans les flux d'IDC. Quatre secteurs connaissent une baisse sur cette période, et deux secteurs une hausse. Pour la première catégorie, nous avons :

1/ le secteur minier qui connaît une baisse graduelle des flux d'IDC. Sa part a été divisée par près de 4 en 6 ans, atteignant 8% en 2010. La diversification des flux d'IDE sortants chinois (les flux n'ont plus seulement pour objectif l'accès aux ressources naturelles) explique principalement cette baisse.

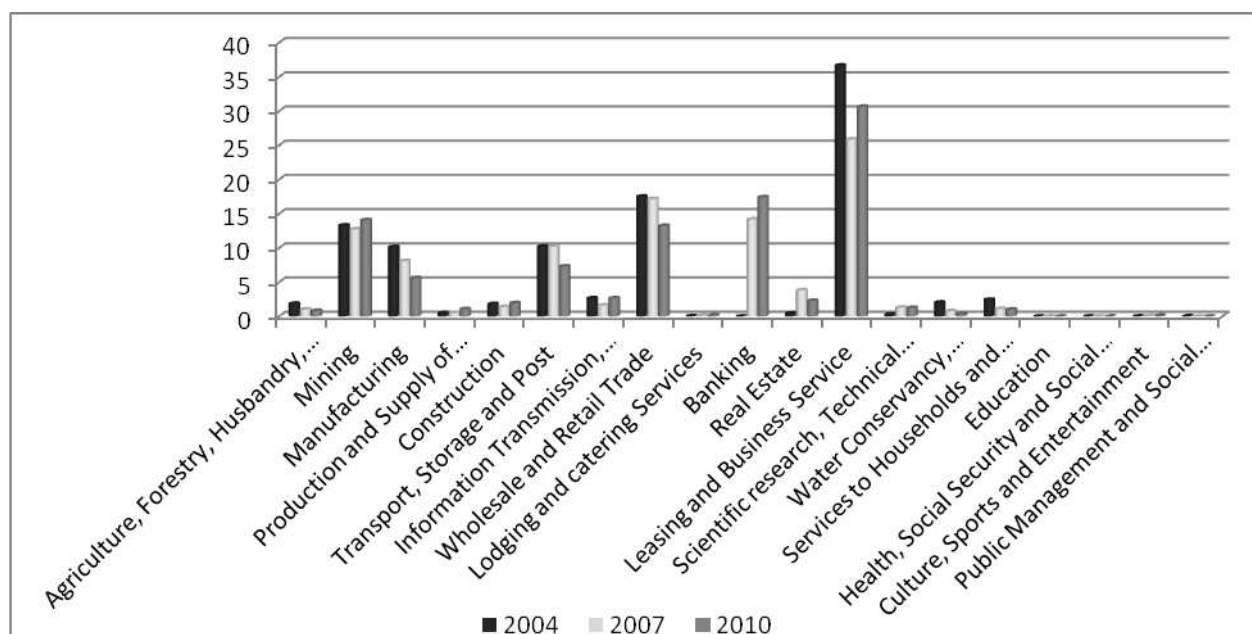
2/ Le secteur manufacturier représente un peu plus de 5% des IDC en 2010

3/ les transports (essentiellement maritime et aérien) qui voient leur part diminuer pour atteindre 8% en 2010

4/ les investissements dans le commerce avec le secteur commerce de gros et de détail qui représente près de 10% en 2010 après une baisse de 14 points par rapport à l'année 2007.

Les deux secteurs qui connaissent des flux croissants entre 2004 et 2010 sont le secteur bancaire pour lequel aucun flux d'IDE sortants n'était recensé en 2004 mais qui représente en 2010, 14% des flux totaux des IDC et la catégorie « Service de crédit bail et d'affaires » qui fait référence selon le Mofcom aux activités des holdings. Cette catégorie a vu sa part doubler entre 2007 et 2010 pour atteindre 44% des flux totaux des IDC.

Figure 2 : Répartition sectorielle des stocks d'IDC entre 2004 et 2010 en % du total des IDC



Source: d'après les données du Mofcom 2011. Les données en valeurs sont dans l'annexe 1.

La prédominance de ces six secteurs peut être constatée également pour les stocks. Néanmoins l'importance de la catégorie « services de crédit bail et d'affaires » est moindre et le stock chinois d'IDE sortants dans le secteur minier apparaît relativement stable dans le temps.

Pour l'année 2012, nous pouvons faire émerger une tendance générale concernant l'orientation sectorielle des Fusions & Acquisitions chinoises à l'étranger. La forte croissance de la Chine pousse l'économie à continuer ses IDE dans les industries de l'énergie et minières. Elles ont figuré en tête de liste des fusions et acquisitions du pays à l'étranger au cours de l'année 2012. Cette tendance est confirmée par le rapport Deloitte en 2012⁷. D'après les données d'ACapital, les F&A dans le secteur des ressources énergétiques représenteraient près de 60% des F&A chinoises de l'année 2012. Ainsi, le fond souverain de l'État chinois China Investment Corporation (CIC) a racheté 30 % des parts de la branche exploration-production de GDF Suez pour 3,2 milliards de dollars. Mais les firmes chinoises diversifient leurs IDE, les orientant des industries de l'énergie vers d'autres secteurs, comme l'agroalimentaire (rachat du groupe Sodial par Synutra en Bretagne, voir IIème partie) ou le secteur des services avec les prises de participation dans l'entreprise anglaise Thames Water ou l'aéroport d'Heathrow par des groupes chinois.

⁷ Deloitte, 2012 in Chine Nouvelle (**Xinhua**) - Wang Meng, le 14-11-2012

1.1.3 Répartition géographique de l'IDC au niveau mondial

Le tableau suivant présente la répartition géographique des IDC pour la période 2004-2010.

Tableau 3 : Répartition géographique des flux et stocks d'IDC entre 2004 et 2010, en % et en milliards de dollars

	2004				2007				2010			
	%	Flux	%	Stock	%	Flux	%	Stock	%	Flux	%	Stock
Asie	54,8	3	74,8	33,5	62,6	16,6	67,2	79,2	65,2	44,9	72	228,1
<i>dont Hong Kong</i>	47,8	2,6	67,9	30,4	51,8	13,7	58,4	68,8	56	38,5	63	199,1
Europe	2,9	0,2	1,6	0,7	5,8	1,5	3,8	4,5	9,8	6,8	5	15,7
<i>dont l'UE 27</i>	1,3	0,07	1,3	0,6	4	1	2,5	2,9	8,7	6	4	12,5
Afrique	5,8	0,3	2,0	0,9	5,9	1,6	3,8	4,5	3,1	2,1	4	13
<i>dont l'Afrique du Sud</i>	0,4	0,02	0,1	0,05	1,6	0,4	0,1	0,1	0,6	0,4	1	4,1
<i>Nigéria</i>	0,7	0,04	0,2	0,07	1,6	0,4	0,0	0,03	0,3	0,2	0	1
Am. Latine	32	1,7	18,5	8,3	18,5	4,9	20,9	24,7	15,3	10,5	14	43,9
<i>dont les Iles Caïman</i>	23,4	1,3	14,7	6,6	9,8	2,6	5,6	6,6	5,1	3,5	5	17,3
<i>les Iles Vierges</i>	7	0,3	2,5	1,1	7,1	1,1	14,2	16,8	8,9	6,1	7	23,2
Am. Nord	2,3	0,1	2,0	0,9	4,2	1,1	2,7	3,2	3,8	2,6	2	7,9
<i>dont les Etats-Unis</i>	2,2	0,1	1,6	0,7	0,7	0,2	1,6	1,9	1,9	1,3	2	4,9
Océanie	2,2	0,1	1,1	0,5	2,9	0,8	1,5	1,8	2,7	1,9	2,7	8,6

Source : Calculs des auteurs d'après *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010* du Mofcom, étude réalisée en septembre 2011.

Le tableau ci-dessus montre l'importance croissante de l'Asie dans la destination des IDC et, plus particulièrement, de Hongkong, confirmant ainsi le rôle de plateforme financière, commerciale et logistique de cette cité-état pour la Chine. L'Asie, en 2010, a reçu près des 2/3 des flux d'IDC dont 56% seulement pour Hong Kong (soit 38,5 milliards de \$). L'analyse des IDC en termes de stock accentue le poids de l'Asie et de Hong Kong. Ils représentent successivement 72% et 63% en 2010.

L'Amérique latine connaît une hausse des flux d'IDC en volume (passage de 1,7 milliards à 10,5 entre 2004 et 2010) malgré une baisse de sa part en valeur entre 2004 et 2010 (baisse de près de 17 points)- qui s'explique par le fort développement des IDC dans le reste du monde. Il en va de même pour les stocks d'IDC- ils ont perdu près de 14 points entre 2007 et 2010 (soit 20,9% contre 14%). Les Iles Caïman – qui connaissent une baisse de leur part au fil de la décennie- et les Iles Vierges sont une destination phare des IDC dans le continent sud-américain. A elles deux, elles regroupent presque la totalité des IDC vers l'Amérique latine. Les entreprises chinoises profitent ainsi des avantages financiers proposés par ces deux paradis fiscaux.

Les flux d'IDC en direction de l'Afrique sont relativement faibles avec 2,1 milliards d'IDC en 2010. La même année, les stocks d'IDC en Afrique représentaient 4% des stocks mondiaux chinois (en légère progression sur la période). Les principales destinations africaines sont l'Afrique du Sud et le Nigéria. La recherche de ressources naturelles ou énergétiques expliquent les IDC dans ce continent (Cf. Encadré 4 ci-dessous).

Encadré 4 : La présence de la Chine en Afrique

La Chine a réalisé en 2012 plus de 200 milliards de dollars d'échange avec l'Afrique. Elle représente ainsi le 3^{ème} partenaire commercial du continent après l'Union Européenne (567 milliards) et les Etats-Unis (447 milliards). Le pétrole africain représente 71% des importations chinoises en provenance d'Afrique. « Les échanges inégaux » tant décriés dans les relations entre l'Afrique et l'Occident continuent avec la Chine: l'Afrique vend ses matières premières non transformées et achète les produits manufacturés des autres pays.

Cet attrait pour les ressources naturelles et énergétique de l'Afrique se retrouve dans les flux d'IDC qui connaissent une croissance continue. Les IDC vont principalement dans les secteurs de l'énergie et des minerais (le secteur des transports arrive en 3^{ème} position). La Chine vient ainsi combler sur le continent africain ses besoins importants en ressources naturelles et énergétiques.

Des débats sur cette « Chinafrique » émergent depuis plusieurs années. La Chine qui se présente pourtant comme une puissance amie des pays africains aurait-elle un comportement néocolonialiste ? Les projets d'investissements chinois en Afrique s'accompagnent certes de conditions économiques plus attrayantes et moins pointilleuses sur la question des droits de l'homme que ceux des projets occidentaux mais ces relations déséquilibrées soulèvent des interrogations.

Le continent européen représentait un faible poids dans le total des flux d'IDC en 2004, soit 2,9 % des flux totaux et 1,3% pour l'Union Européenne à 27. Mais l'UE à 27 a vu son importance croître au fil des années (sa part a plus que doublé entre 2007 et 2010), dépassant largement le poids des flux d'IDC à destination des Etats-Unis en 2010 – 8,9% contre 1,9% soit en valeur absolue 6,1 milliards de dollars contre 1,3 milliards. En 2011, cette tendance se confirme avec un montant annoncé de 10 milliards de dollars pour les IDC à destination de l'Europe.

La répartition géographique présentée par le Mofcom s'arrête en 2010. Les données de la Cnuced ne permettent pas d'avoir accès à cette information. Afin d'avoir un aperçu de la distribution géographique des IDC dans le monde pour 2011-2012, les données d'ACapital sur les F&A chinoises peuvent être mobilisées. Elles permettent de confirmer que l'Europe devient une région prioritaire pour les investisseurs chinois. Elle serait la première région d'investissement chinois pour les F&A pour les deux années, devant l'Amérique du Nord. La région asiatique connaîtrait une baisse des F&A chinoises en 2012 au profit de l'Amérique du Sud. Cette baisse des F&A en Asie s'explique par une baisse de transactions industrielles et dans le secteur des services à Hongkong et Singapour.

L'essor du poids de l'Europe dans les flux d'IDC nous amène à les analyser plus en détail, notamment au niveau du montant ainsi que de leur répartition géographique et sectorielle.

1.2 Les IDC en Europe

Les flux d'IDC ont connu un essor depuis quelques années, il convient de réaliser un état des lieux des ces flux en se focalisant sur qui investit ? dans quels secteurs ? où en Europe ?

1.2.1 Répartition des IDC en Europe : présentation générale

En 2011, les flux d'IDE chinois à destination de l'Europe atteignent 10 milliards de dollars. Selon le rapport du Rhodium Group (2012)⁸, ils ont décuplé en l'espace de cinq ans. Les flux chinois s'élevaient, en 2007, à peine à un milliard de dollars. Malgré cet essor spectaculaire, en 2010, ces flux représentent seulement 10% du total des flux d'IDE perçus par l'Union Européenne. En termes de stock, cette part demeure encore plus faible : la Chine détient 0,1% du stock d'IDE dans l'Union Européenne. La part de Hongkong, quant à elle, s'élève à 0,5% du stock d'IDE européens. L'internationalisation plus ancienne des entreprises hongkongaises explique pour partie ce pourcentage plus élevé. Fin des années 90, Hongkong en tant que NPI 1 (nouveau pays industrialisé de première génération)⁹ voit son niveau de développement augmenter entraînant une hausse des salaires. Pour contrer cette hausse des coûts de production, les entreprises délocalisent leurs activités à l'étranger, notamment dans les autres pays est-asiatiques (NPI 2¹⁰, Chine, Vietnam,). En Europe, le phénomène de régionalisation des flux économiques est majoritaire. En effet, 66,6% des stocks d'IDE entrant en Europe sont intra-régionaux.

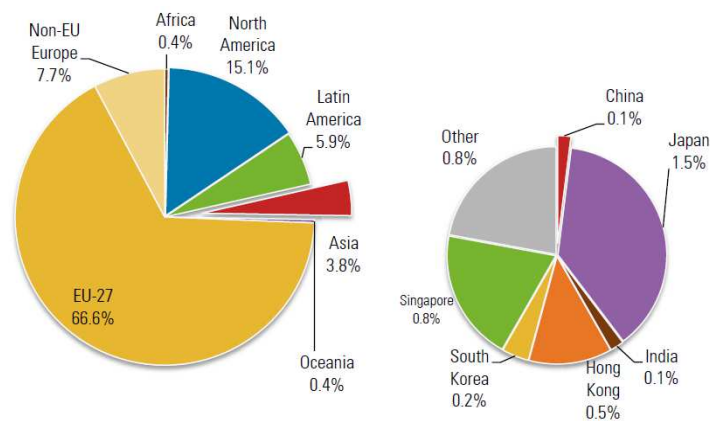
Le schéma ci-dessous indique la répartition du stock d'IDE entrant en Europe, en 2010, en %.

⁸ Rosen D. et Hanemann T. (2012) *China Invests in Europe : Patterns, Impacts and Policy Implications*, New York : Rhodium Group, disponible à l'adresse suivante : <http://rhgroup.net/reports/china-invests-in-europe-patterns-impacts-and-policy-issues>

⁹ Le sigle NPI 1 fait référence au développement économique de certaines économies asiatiques, les « Dragons », à savoir la Corée du Sud, Hong Kong, Taiwan et Singapour.

¹⁰ Le sigle NPI 2 fait référence aux termes « Nouveaux pays industrialisés de seconde génération ». On fait référence ici aux pays asiatiques communément appelés les « Tigres », à savoir l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. Ce mouvement de division régionale du travail a commencé par les entreprises japonaises suite aux accords du Plaza (cet accord a conclu à une appréciation du yen par rapport au dollar – endaka-). Afin de retrouver de la compétitivité, les entreprises nippones ont délocalisé une partie de leur production, notamment en Asie de l'Est. Les entreprises des pays NPI 1 suivent ce mouvement une décennie plus tard. Cette organisation régionale de la production par cercle concentrique fait référence au « vol d'oies sauvages » formulé par Akamatsu.

Figure 3 : Répartition géographique du stock d'IDE entrant en Europe, en 2010, en %



Source: Rhodium Group (2012) China Invests in Europe. Patterns, Impacts and Policy Implications, juin, p33

Les dernières données fournies par l'étude du Rhodium Group ou la presse économique confirment ce fort attrait des IDC pour l'Europe. Sur la période 2000-2011, 573 projets d'IDC (projets Greenfield ou acquisitions) ont été réalisés au sein de l'Europe avec une prédominance pour les opérations de création (près de 75% des opérations soit 428 projets). L'Europe aurait attiré plus de 10 milliards de dollars en 2011, soit deux fois plus d'investissements chinois que les Etats-Unis à la même époque. Aux Etats-Unis, les IDC ¹¹étaient inférieurs à un milliard de dollars en 2008. Ils ont ensuite bondi à 5 milliards en 2010, avant de retomber à 4,7 milliards en 2011 et finalement atteindre un niveau record de 6,5 milliards en 2012, un montant toutefois inférieur à celui des investissements dans l'UE au cours des deux dernières années. Du fait de la crise financière et économique, les investissements chinois en Europe ne cessent de croître. **L'Europe est désormais la première destination pour les investissements chinois hors-matières premières avec 61% des projets de F&A chinois hors ressources.**

Deux raisons au moins expliquent l'attrait grandissant de l'Union européenne au détriment des Etats-Unis pour les IDC :

L'existence d'opportunités financières et commerciales en Europe avec la crise de la dette souveraine ; ainsi en Europe, la Chine a investi plus de 5 milliards de dollars US dans les infrastructures et services des transports tout au long de l'année 2012, alors que les Etats-Unis n'ont attiré pratiquement aucun investissement chinois dans ce secteur. « *Les investisseurs chinois considèrent que les incertitudes persistantes de la zone euro augmentent leurs chances de tirer parti de transactions avec des sociétés européennes fortement endettées, auparavant inaccessibles* », explique Hélène Rives, avocat associé chez PwC. Les investisseurs chinois ont saisi les opportunités qui s'offraient en Europe, pour acheter des actifs qui promettent des profits stables sur le long terme dans le secteur des services collectifs et des infrastructures. Selon M. Huo Jianguo, président de l'Académie chinoise du commerce international et de la coopération économique, un think tank affilié au ministère du Commerce, la crise de la dette européenne avait facilité l'accès au marché

¹¹ Pour une analyse sur les IDC aux Etats-Unis, voir ROSEN D. H. et HANEMANN T. (2011), *An American open door ? Maximizing the benefits of Chinese Foreign Direct Investment*, Special Report, Asia Society, 93p.

pour les investisseurs chinois. Selon lui : « *La région (L'Union Européenne) possède certains des meilleurs producteurs du monde, mais beaucoup ont désespérément besoin de capital* ».

Les facteurs politiques : Rosen D. et Hanemann T. (2012), auteurs du rapport du Rhodium Group, mentionnent que les préoccupations en matière de sécurité nationale impactent la décision d'investissements des entreprises chinoises. « *Les entreprises spécialisées dans les équipements de télécommunication ont investi plus de trois fois plus en Europe qu'aux Etats-Unis, où le Comité pour l'investissement étranger (CFIUS) s'est immiscé dans de nombreux accords et où les entreprises ont été témoins d'une baisse de leur activité en raison des interventions des membres du gouvernement américain, des membres du Congrès et des responsables de la sécurité* » (Cf. Huawei et ZTE). De plus, autre élément qui vient renforcer cette analyse, en 2012, les États-Unis n'ont presque pas attiré d'investissements dans leurs infrastructures de transport et les 3 milliards de dollars qui ont été investis depuis la Chine dans les services publics ciblaient des entreprises dont la majorité des actifs est enregistrée en dehors des États-Unis (Cf. Encadré 5 ci-dessous).

Encadré 5 : USA/Europe : contexte politique de l'accueil des IDC

Depuis quelques mois, des réticences et des craintes sur les IDC formulées notamment par le camp républicain lors de la période électorale américaines se font de plus en plus présentes. Un « *China bashing* » semble se dessiner dans une certaine partie de la classe politique américaine. Deux actions illustrent cette réticence aux IDC pour motif de sécurité nationale. Selon la presse économique¹², pour la première fois en vingt-deux ans et la deuxième fois seulement dans l'histoire, un président américain a, par « *executive order* » et sur recommandation du CFIUS (*Committee on Foreign Investments* ou le Comité pour l'investissement étranger aux Etats-Unis), formellement bloqué un IDC aux Etats-Unis. En effet, le président Obama est intervenu le 28 septembre 2012 afin d'empêcher la compagnie chinoise Ralls Corporation – entreprise détenue par le groupe chinois Sany, de racheter quatre entreprises éoliennes américaines dans l'Oregon en raison de la proximité avec des installations militaires américaines. Cette proximité géographique pose selon le gouvernement américain une menace pour la sécurité nationale des Etats-Unis. Quelques jours plus tard, c'était au tour du *House Intelligence Committee* au Congrès de décréter que les équipementiers de téléphonie chinoise Huawei et ZTE faisaient peser des menaces sur la sécurité américaine car leurs produits et services de télécommunications pouvaient être utilisés à des fins d'espionnage et leurs liens avec le pouvoir chinois étaient impénétrables (voir encadré sur Huawei dans la IIème partie).

Des céréales Weetabix aux voitures Volvo, en passant par l'électricité portugaise, le Gevrey-Chambertin et le port du Pirée, les investisseurs chinois se pressent en Europe où ils sont accueillis, officiellement, « à bras ouverts » par des pays endettés qui ont besoin d'investissements créateurs d'emplois. Malgré un accueil favorable à ces IDC en Europe, des polémiques commencent à naître également en Europe dans certains pays. La question de la sécurité nationale revient fréquemment. Par exemple, en France, des craintes subsistent dans les acquisitions de Huawei alors que le Royaume Uni accueille l'entreprise sans limite et contrainte. Un problème de coordination entre les différents Etats européens semble se dessiner sur l'accueil de ces IDC : nouvelle faiblesse politique en

¹² <http://tempsreel.nouvelobs.com/economie/20120929.REU7061/barack-obama-bloque-un-projet-chinois-d-eoliennes-dans-l-oregon.html> et http://www.huffingtonpost.fr/sophie-meunier/investissements-chine-etats-unis_b_1972884.html

Europe mais de nouvelles opportunités pour les entreprises chinoises qui peuvent jouer sur la concurrence entre les pays européens et sur l'absence de position commune. En effet, malgré l'article 63 du TFUE (Traité de fonctionnement de l'Union Européenne) qui pose le principe de la liberté de circulation des capitaux intra et extra-européens, l'article 65 du TFUE prévoit la possibilité pour les Etats membres d'adopter des dérogations aux obligations de l'article 63 pour des raisons de sécurité publique, d'évasion fiscale et de sécurité nationale. Sept pays européens (France, Royaume Uni, Allemagne, Italie, Espagne, Suède et Pologne) ont ainsi décidé de mettre en place un système de contrôle des IDE mais ces dispositifs sont spécifiques à chaque pays¹³. La question d'un mécanisme commun de contrôle des investissements étrangers au sein de l'UE ou au moins une coordination des pratiques semblent nécessaires à terme.

Néanmoins dans les deux cas aux Etats-Unis et en Europe, cet essor des IDC soulève les mêmes défis. L'Europe et les Etats-Unis sont des substituts presque parfaits pour les investisseurs chinois : ils recherchent dans ces pays la technologie, le savoir-faire, la réputation des marques. Certes les acquisitions des investisseurs étrangers ont souvent soulevé des craintes lors des premières acquisitions ou créations d'entreprises (exemple les IDE japonais dans les années 80). Mais au fil des années les pays ont généralement mis en place des mécanismes nationaux de contrôle des investissements. Le Foreign Investment in National Security Act adopté en 1975 aux Etats-Unis qui a pour objectif de renforcer le contrôle des IDE aux Etats et dont la décision finale repose sur l'appréciation subjective du Président des Etats-Unis et les dispositifs des sept pays européens mentionnés précédemment en sont des illustrations. La question ici avec les IDC est de savoir si ce ne sont pas des IDE d'un autre genre et ce pour deux raisons principalement : d'une part ces IDE viennent d'un pays émergent, cas rare dans le cas des pays développés, et la crainte d'un siphonage de la technologie est forte et d'autre part ces IDE sont réalisés majoritairement en termes de montant par des entreprises publiques. La crainte d'investissement stratégique plus que commerciale se pose donc.

Une fois mise en évidence l'essor des IDC au sein de l'UE 27, il convient de s'intéresser aux investisseurs chinois en Europe.

1.2.2 Qui investit en Europe ? Y a-t-il davantage de F&A ou d'investissements greenfield ?

Selon le rapport Euro-China Investment réalisé par Zhang et alii d'Antwerp School Management (2012), étude basée sur la base de données Amadeus qui répertorie *via* les rapports annuels des entreprises l'ensemble des entreprises européennes soit 14 millions d'entreprises recensées dans 43 pays¹⁴, 4525 entreprises ou filiales européennes (l'étude inclut la Russie dans son analyse) ont fait l'objet d'un IDC, c'est-à-dire d'une prise de participation supérieure à au moins 10% de leur capital.

¹³ Sautenet A. (2012) L'Europe peut-elle se doter d'un mécanisme de contrôle des investissements ?, 7 décembre, disponible sur <http://convention-s.fr/decryptages/leurope-peut-elle-se-doter-dun-mecanisme-de-controle-des-investissements/>

¹⁴ Zhang H., Yang Z. et Van Den Bulcke D. (2012) Euro-China Investment Report 2011-2012: the European landscape of Chinese enterprises: An analysis of corporate and entrepreneurial firms and the role of the ethnic communities, Antwerp Management School.

Ces 4525 entreprises européennes comptent plus 8708 actionnaires dont 6206 actionnaires de nationalité chinoise (soit 71%) (Les autres nationalités sont principalement hongroise, allemande, anglaise et russe).

Sur l'ensemble des actionnaires de ces entreprises (8708), plus de 85 % des investisseurs chinois sont des investisseurs individuels ou des familles, les autres investisseurs chinois (15 %) étant des entreprises privées ou des institutions financières ou gouvernementales. Néanmoins l'appellation « investisseurs individuels ou famille » est à prendre avec précaution. En effet, les entreprises privées ou familiales chinoises utilisent souvent pour enregistrer leur IDE leur propre nom ou celui de leur famille au lieu de celui de leurs entreprises. Par exemple, Yoyou AG est référencé dans Amadeus par le nom de son fondateur et est donc considéré comme un investisseur individuel, alors que cette entreprise est l'une des entreprises leader des produits sanitaires avec une part de marché de 12% en Chine. Ces entreprises à capitaux chinois dont leur valeur ajoutée s'élève à plus 1,3 Milliards d'euros et leurs actifs totaux à plus de 15 Milliards d'euros, emploient selon Zhang et alii (2012) près de 28 000 personnes en Europe en 2009. De façon générale, ces entreprises ont de bonnes performances économiques : 71% ont des résultats positifs. 29% affichent néanmoins des pertes.

Toujours selon l'étude réalisée par Zhang et alii (2012), les entreprises chinoises investissant en Europe sont majoritairement des petites entreprises (89%), contre seulement 8% pour des entreprises de taille moyenne et 3% des grandes entreprises. Ce rapport confirme également le caractère récent des implantations chinoises en Europe : près de 75% des implantations ont eu lieu entre 2000 et 2010. Il est vrai que les entreprises privées ou publiques apparaissent peu importantes par le nombre, mais non par l'importance en valeur des IDC, notamment pour les opérations de F&A. Selon le rapport de Rhodium Group (2012), ces dernières sont réalisées majoritairement par des entreprises chinoises privées – réalisant les deux tiers des 573 opérations conclues- mais les entreprises publiques s'imposent avec 72% du total des montants investis. La prise de participation de 30% du fonds souverain China Investment Corporation (CIC) dans le pôle exploration-production de GDF-Suez d'un montant de 3,2 milliards de dollars explique pour partie cette prépondérance.

Ainsi, les cinq premières **entreprises privées** investissant au sein de l'UE 27, sur la période 2000-2011, sont :

- 1) Zhejiang Geely Group
- 2) Huawei Technologies
- 3) Lenovo Group
- 4) Sany Group
- 5) Wolong Holding Group

Les cinq premiers **investisseurs contrôlés par l'Etat** au sein de l'UE 27, sur la période 2000-2011, sont :

- 1) China Investment Corporation (CIC)
- 2) Yantai Wanhua Polyurethanes Co
- 3) China National Petroleum Corporation (PetroChina)
- 4) China National Chemical Corporation (ChemChina)
- 5) China Ocean Shipping Group Company (Cosco)

Voyons maintenant la répartition sectorielle et géographique des IDC en Europe.

1.2.3 Répartition sectorielle des IDC en Europe

Concernant la répartition sectorielle des IDC en Europe, des problèmes de collecte de données se posent. Le Mofcom et l'Eurostat ne décomposent pas les données des flux d'IDE pour l'Europe par secteurs d'activité. Notre analyse repose donc sur l'étude réalisée par celle du Rhodium Group (2012).

Ce rapport permet de donner un aperçu sur la répartition sectorielle des IDC en Europe en fonction du type de projet (création ou F&A) sur la période 2000-2011.

Tableau 4 : Répartition sectorielle des IDC au sein de l'UE 27 en fonction du type d'investissement sur la période 2000-2011 en millions de dollars

	Greenfield	F&A	Total
Industrie	2315	8183	10495
Agriculture	110	597	706
Minier et énergie	44	2845	2889
Transport	784	546	1329
Autres services	2056	3481	5537
<i>dont les services de communication</i>	1180	177	1357
<i>dont les services financiers</i>	495	31	526
Total	5306	15650	20957

Source : Calculs des auteurs d'après les données du Rhodium Group (2012)

Ce tableau montre ainsi qu'en termes de montant les F&A sont plus nombreuses que les opérations de création – cette tendance est opposée à celle mise en évidence lors de l'analyse des IDC mondiaux. Les premières s'élèvent à 15,65 milliards de dollars sur la période 2000-2011 contre 5,3 milliards pour les secondes. L'industrie tient une place importante (50%) dans les deux types d'investissement. Le montant des F&A dans le secteur industriel est près de quatre fois plus important que celui des opérations *greenfield*.

Le tableau suivant permet de compléter l'analyse suivante en présentant la répartition sectorielle en fonction du nombre de projets par type d'investissement. Le secteur industriel représente plus de 50% du nombre de projets. Le nombre d'opérations *greenfield* est d'ailleurs surreprésenté (plus de 70% des projets dans l'industrie) mais leurs montants se révèlent bien moins importants que ceux engagés lors des opérations de F&A.

Tableau 5 Répartition sectorielle des IDC au sein de l'UE 27 en fonction du type d'investissement par nombre de projets sur la période 2000-2011

	Greenfield	F&A	Total
Industrie	216	87	307
Agriculture	10	12	22
Minier et énergie	18	23	41
Transport	9	7	16
Autres services	50	9	59
<i>dont les services de communication</i>	95	5	100
<i>dont les services financiers</i>	26	2	28
Total	428	145	573

Source : Calculs des auteurs d'après les données du Rhodium Group (2012)

1.2.4 Répartition géographique des IDC en Europe

Il convient maintenant de présenter la répartition géographique des IDC entrants en Europe. Un problème de données émerge aussi ici mais la répartition géographique des différents organismes ou base de données diffère. Afin d'avoir une analyse complète et de mettre en évidence les pays qui attirent le plus d'IDC, nous allons présenter la répartition géographique des principaux organismes ou bases de données.

Tableau 6 : Répartition géographique des IDC chinois en Europe selon différents institutions ou organismes pour l'année 2010 en %

Part des stocks d'IDC en Europe selon Eurostat		Part des stocks d'IDC en Europe selon le Mofcom		Part du nb de firmes à capitaux chinois selon Amadeus		Part du nb de projets F&A et Greenfield selon le RG	
Suède	16,4	Luxembourg	46,3	Allemagne	31,7	Allemagne	25,5
Allemagne	11,9	Allemagne	12,0	Hongrie	24,8	Royaume Uni	16,6
Royaume Uni	6,9	Suède	11,8	Roumanie	24,6	France	12,2
Danemark	5,7	Royaume Uni	10,9	Royaume uni	7,9	Pays Bas	8,2
France	5,3	Pays Bas	3,9	Bulgarie	3,4	Italie	8,2
Italie	4,7	Hongrie	3,7	Pays Bas	2,0	Espagne	4,0
Pays Bas	3,9	Espagne	2,0	France	1,4	Suède	3,5
Pologne	3,6	France	1,9	Danemark	1,2	Hongrie	3,1
Autres	41,6	Autres	7,4	Autres	3,0	Autres	18,7

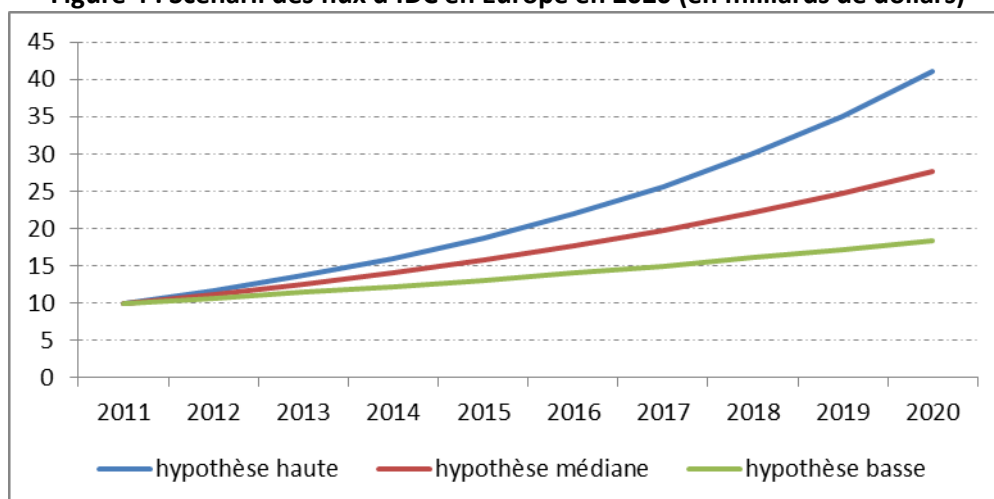
Source : Calculs des auteurs d'après les données de l'Eurostat, du Mofcom, d'Amadeus in Zhang et alii (2012) et le Rhodium Group (2012)¹⁵. Les données des différentes bases sont répertoriées dans les annexes de 2 à 5.

a sur la période 2000-2011

¹⁵ L'étude de PWC utilise des données publiques de transactions conclues entre 2006 et le premier semestre 2012. Les statistiques de cette étude sont réalisées à partir de données de Thomson Reuters, ChinaVenture, Dealogic data et Mergermarket. La répartition géographique est assez similaire à celle proposé par le Rhodium Group. L'avantage des données du RG repose sur la prise en compte des projets de création dans les IDC.

Les pays surlignés en jaune apparaissent dans les quatre bases, ceux en bleu apparaissent trois fois et ceux en rose deux fois. Ainsi ce code couleur permet de souligner que l'Allemagne, le Royaume Uni, la France et les Pays Bas que ce soit en termes de montant, de nombre de projets ou d'entreprises à capitaux chinois présentes sur leur territoire, sont les pays qui suscitent le plus d'intérêt de la part des investisseurs chinois. L'Allemagne, le Royaume-Uni et les Pays Bas représentent ainsi les principaux concurrents européens de la France. Une brève comparaison du nombre de projets de F&A et des secteurs d'implantation avec la France sera réalisée dans le point suivant. Viennent ensuite la Suède et la Hongrie, puis l'Espagne, le Danemark et l'Italie. L'attractivité des pays d'Europe du Nord demeure, pour l'heure. La présence de biens d'équipement à haute qualité et de la technologie ainsi qu'un niveau de vie élevé semblent être les deux éléments primordiaux dans l'implantation des IDC en Europe. Ainsi par exemple, l'entreprise Sany Heavy Industry Co Ltd, qui siège à Changsha, a acheté le fabricant allemand de pompes à béton Putzmeister en 2012 pour 360 millions d'euros (475 millions de dollars). La même année le constructeur de pièces automobiles Lingyun a acheté la PME allemande Kliekert, n°1 mondial des systèmes de verrouillage pour automobile. Les IDC sont également attirés dans ces pays par les investissements dans les services publics et dans les infrastructures de transport. En 2012, les entreprises d'État et les organismes d'investissement souverain chinois ont investi plus de 5 milliards de dollars dans ces secteurs, y compris une participation du fonds souverain de la Chine dans l'aéroport d'Heathrow à Londres ou une prise de participation dans la compagnie des eaux britanniques Thames Water. Néanmoins les pays d'Europe Centrale et Orientale attirent de plus en plus les investisseurs chinois. La Hongrie apparaît comme l'un des huit pays phares des IDC chinois mais la Pologne, la Roumanie et la Bulgarie semblent être une destination de plus en plus privilégiée. La forte présence du Luxembourg qui est indiquée par les données du Mofcom ne se retrouve pas dans les analyses des autres bases de données.

Figure 4 : Scénarii des flux d'IDC en Europe en 2020 (en milliards de dollars)



Si le taux de croissance des flux d'IDC (17%) se poursuit et si la répartition géographique des flux reste à peu près équivalente, le montant des flux en Europe devrait atteindre alors plus de 41 milliards de dollars en 2020. Une hypothèse basse peut être envisagée avec un taux de croissance de 7% qui correspondrait au taux de croissance économique envisagé sur le long terme pour la Chine, marquant un fléchissement de son activité. Dans ce cas, en Europe, le montant des IDC n'atteindrait qu'un peu plus de 18 Milliards de dollars. Enfin une hypothèse médiane peut être plausible également.

1.3 Evolution de l'IDC en France

La France s'est lancée récemment dans une opération « séduction » vis-à-vis des investisseurs chinois. Début 2013, Pierre Moscovici, Ministre de l'Economie, annonçait lors de sa visite en Chine qu'il souhaitait rééquilibrer les relations d'investissement entre la Chine et la France. Il a rappelé qu'en 2012, les investissements français en Chine étaient quatre fois supérieurs aux investissements chinois en France. Soit 13 milliards d'euros contre 3,4 milliards. Le 25 et 26 avril 2013, lors de sa visite en Chine, le Président français, François Hollande, invite les investisseurs chinois à venir en France. Le 25 juin 2013, le chef de l'Etat a rencontré plusieurs entrepreneurs chinois, membres du China Entrepreneur Club, fondé en 2006 pour valoriser l'image des grandes entreprises chinoises dans le monde. L'objectif affiché était d'inviter ces entrepreneurs à investir en Europe mais surtout en France afin de rééquilibrer les relations économiques entre les deux économies dans un rapport « gagnant-gagnant » (Source Reuters).

Afin de présenter un aperçu de la présence chinoise en France, nous allons mobiliser deux sources : l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux) qui recense les projets d'investissements étrangers de création et d'extension sur le territoire français et la base de données Thomson Reuters qui répertorie les opérations de F&A réalisées par des investisseurs étrangers en France. L'analyse successive des résultats des deux bases permet ainsi d'avoir une vision détaillée des IDC en France.

1.3.1 Les IDC en France : vue générale

La Chine était le 10^{ème} pays investisseur en France en 2011 avec 23 décisions d'investissement de création, selon l'AFII. En 2012, elle occupe la 8^{ème} place avec 31 projets. Au total sur les 6 dernières années (2007-2013), 153 projets de création ou d'extension d'IDC ont été répertoriés par l'AFII. Les entreprises de Chine continentale implantées en France emploieraient, selon l'agence, plus de 9 000 personnes auxquelles s'ajouteraient 2000 emplois générés par les entreprises hongkongaises. En 2012, ces projets chinois auraient généré 645 emplois en France. La même année, selon l'AFII, la France serait le 1^{er} pays d'accueil des investissements chinois, créateurs d'emplois en Europe, accueillant 21% des projets de ce pays, contre 16% au Royaume Uni et l'Allemagne 7%.

Une analyse sur la répartition des projets par type d'investissement, par secteur et par région d'accueil va être menée.

En 2012, les entreprises chinoises privilégient encore les investissements dans les centres de décision (39 %) et les unités de production (23 %). La majorité des investissements concernent des créations (71 %).

1.3.2 L'analyse sectorielle de l'IDC en France

La répartition sectorielle des opérations chinoises va être présentée dans un premier temps à partir des chiffres de l'AFII puis nous compléterons avec des données relatives aux F&A en France.

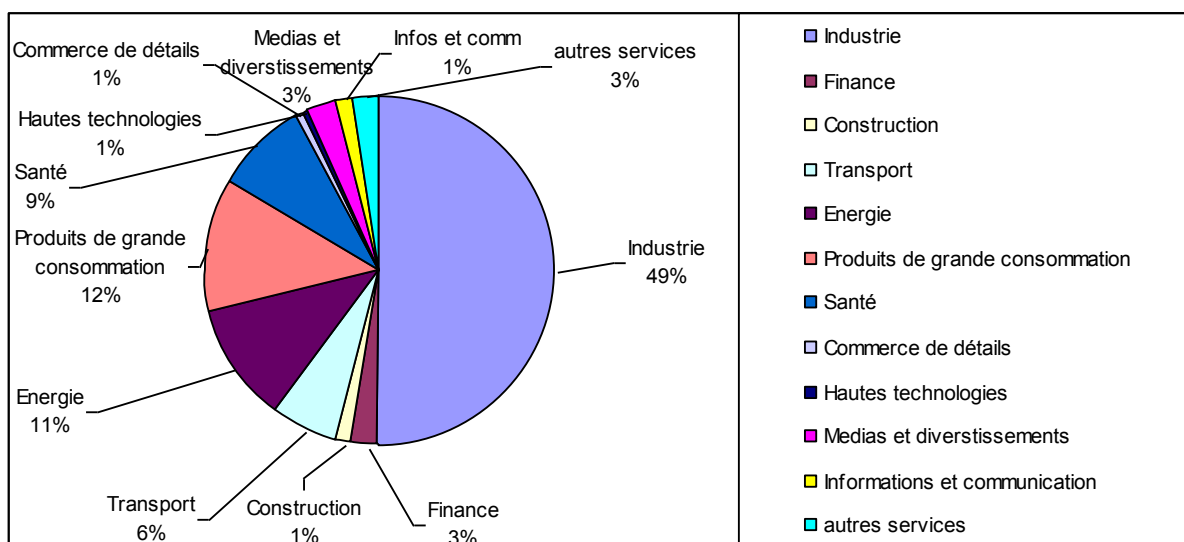
Tableau 7: Répartition sectorielle des projets de créations et d'extensions réalisées par les investisseurs chinois entre 2007 et 2012 en nombre et %

Secteur d'activité	Nombre de projets	%
Industrie	76	50
Finance	4	2,6
Construction	2	1,3
Transport	9	5,9
Energie	17	11,2
Produits de grande consommation	19	12,5
Santé	13	8,6
Commerce de détails	1	0,7
Hautes technologies	1	0,7
Medias et divertissements	4	2,6
Informations et communication	2	1,3
autres services	4	2,6
Total	152	100,0

Source : Calculs des auteurs d'après les rapports de l'AFII 2011 et 2012

Les projets des investisseurs chinois pour les créations et extensions se situent principalement dans le secteur industriel avec 50% des projets. Ils sont suivis par les produits de grande consommation (12,5%) et l'énergie (11,2%).

Figure 5 : Répartition sectorielle des projets de créations et d'extensions chinoises en France, en %, de 2007 à 2012



Source : Calculs des auteurs d'après le rapport de l'AFII 2012

L'année 2012 est caractéristique de cette répartition sectorielle. Le secteur industriel est le secteur prépondérant avec 54,8 des projets totaux, suivie de l'énergie (12,9%).

Tableau 8 : Répartition sectorielle pour l'année 2012 des projets d'IDC et d'IDE des autres pays étrangers en France, en nombre et en %

Secteur d'activité	IDC		IDE	
	nb	%	nb	%
Industrie	17	53,1	291	42,0
Finance	2	6,3	21	3,0
Construction	1	3,1	17	2,5
Transport	0	0,0	46	6,6
Energie	4	12,5	60	8,7
Produits de grande consommation	2	6,3	34	4,9
Santé	2	6,3	6	0,9
Commerce de détails	1	3,1	13	1,9
Hautes technologies	1	3,1	41	5,9
Medias et divertissements	0	0,0	20	2,9
Informations et Communication	1	3,1	76	11,0
autres services	1	3,1	68	9,8
Total	32	100,0	693	100,0

Source : Calculs des auteurs d'après le rapport de l'AFII 2012

Les projets chinois semblent ainsi très diversifiés même si un focus est réalisé sur le secteur industriel et le secteur de l'énergie. La figure ci-dessus montre une nette concentration des IDC dans ces deux secteurs par rapport à la moyenne des autres investissements étrangers, au moins pour l'année 2012.

Les régions Ile de France et Rhône Alpes sont celles qui ont le plus d'attrait pour les investisseurs chinois (il en va de même pour l'ensemble des investisseurs étrangers en France). En 2012, elles

représentent à elles deux 2/3 des localisations des implantations chinoises. Hormis en 2010, la région Rhône-Alpes est toujours la deuxième région française d'accueil des IDC. La région parisienne permet d'avoir une première implantation en France. Elle fait l'objet de nombreuses créations de bureaux de représentation. La région Rhône-Alpes fait figure de région la plus dynamique sur le sol national après l'Île de France. L'attractivité de cette région est importante. Dans l'analyse des IDC dans la région Rhône-Alpes (1.4), nous reviendrons sur les raisons et les modalités de ces implantations.

Tableau 9 : Répartition des projets par région française des IDC et des ID hongkongais, 2007-2012

Région	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ile de France	7(5)	8(3)	11(2)	26(4)	10(2)	15
Rhône Alpes	9(1)	2	2	4	4(2)	6(1)
Nord-Pas- de Calais	-	-	(1)	-	4(1)	2
Provence-Alpes-Côte-D'azur	1(1)	1(1)	-	5(1)	-	2(1)
Centre	-	1	1	-	1	1
Champagne-Ardenne	-	-	1	-	1	-
Alsace	-	-	-	-	-	1
Midi-Pyrénées	-	-	-	-	1	-
Bretagne	1	1(1)	-	-	-	1
Franche Comté	-	-	-	-	-	1
Pays de la Loire	-	-	-	-	-	1(1)
Poitou Charente	-	-	-	-	-	1
Languedoc-Roussillon	1	-	1(1)	-	1	-
Auvergne	1	-	-	-	-	-
Basse-Normandie	-	2(1)	-	-	-	-
Bourgogne	1	1	-	-	-	-
Haute-Normandie	1	1	-	-	-	-
Picardie	1	-	-	-	-	-
Aquitaine	-	-	-	-	-	-
Total	24 (8)	17(6)	22(4)	35(5)	23(6)	31(3)

Source : Rapports de l'AFII 2011 et 2012. Le nombre de projets d'investissement en provenance de Hong Kong figure entre parenthèses.

Il est intéressant de comparer les données de l'AFII au regard de celles répertoriées au sein de Thomson Reuters qui inclut seulement des F&A.

D'après la base de données « Thomson ONE Banker - Deals - SDC Platinum on line », pour la période 1996-2012, nous avons identifié 27 F&A réalisées par des entreprises chinoises. Les projets de F&A inclus dans la base de donnée Thomson sont ceux dont la prise de participation est supérieure à plus de 5% des parts de l'entreprise étrangère ou dont la valeur du deal est supérieure à 1 million de USD (l'annexe 6 détaille cette définition). Nous ajoutons trois opérations : une réalisée en 2005 (le rachat d'ADISSEO par Bluestar non mentionné dans la base) et deux réalisées début 2013. Ainsi nous faisons porter notre analyse sur 30 F&A.

Pour la période 1996-2012, 38 entreprises chinoises ou immatriculées en Chine continentale (sans HongKong & Macau), ont manifesté un intérêt ou ont réellement acheté ou racheté partiellement des entreprises françaises.

2 entreprises chinoises ont retiré leurs offres d'achat ou de fusion pour les cinq entreprises installées en France suivantes : Sagemcom-assets (2010), LCF Edmond de Rothschild SA (2008). (38 -2 = 36)

2 entreprises françaises ont été la cible de rumeurs plus ou moins fondées : Maurel & Prom SCA (2012), Alcatel SA-Mobile Handset Bus (2004). (36-2 = 34)

Nous avons aussi 2 situations inconnues sur le rachat ou la fusion de trois entreprises en France par des entreprises chinoises : Pierre Cardin (2009), Pontcharra (Sofratube - 1995). Une incertitude planait sur la société NFM Technologies SAS (2007), mais elle a bien été rachetée mais pas par la société annoncée au départ (34- 3 = 31)

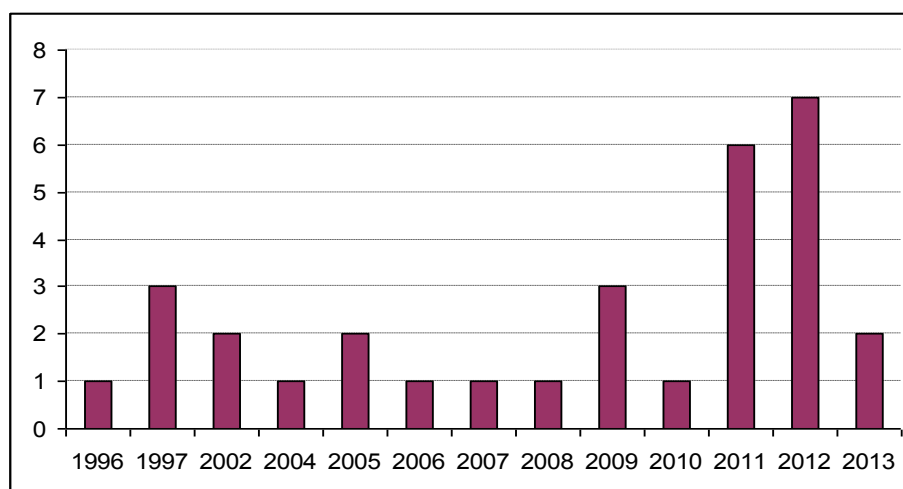
2 dossiers d'entreprises installées en France sont en attente d'un dénouement : DIVA SAS (2012), Undisclosed Warehouse - Le Havre (2011), Alstom Holdings-Boiler Bus (2011) (31-3= 28)

Une erreur avec la société LYONMAT (1996) sans doute. La société JCB France a racheté cette société, mais elle ne possède pas de capitaux chinois dans son actionnariat. La société JCB France est une filiale de la société anglaise JCB Earthmover (28-1=27).

Cette tendance se poursuit en 2013, puisque deux entreprises ont été rachetées en début d'année : une dans le vignoble français (Château de Lugagnac) et une dans l'aéronautique (Lisa Airplanes) et trois autres seraient en cours d'achat : deux achats d'entreprise en attente d'achat (Château Loudenne SASU & Terminal Link SA) et l'OPA sur le Club Med par le groupe FOSUN et Axa en mai 2013. Nous présentons ci-dessous les 30 Fusions et Acquisitions réalisées sur 27 entreprises françaises ; certaines opérations sont redondantes lorsque les investisseurs ré investissent dans la même société quelques années plus tard. L'annexe 7 résume l'ensemble de ces opérations (année, montant, nom des entreprises...)

Soulignons que ne sont pas pris en compte le rachat des sociétés étrangères ayant des filiales en France, par des entreprises chinoises. Par exemple nous ne prendrons pas en compte le fonds d'investissement chinois « Shuanghui International Holdings » rachète la société américaine « Smithfield Foods » qui a une filiale en France, avec les marques du groupe Aoste : Justin Bridou, Cochonou ou Jean Caby.

Figure 6: Nombre de fusions & acquisitions d'entreprises en France par des entreprises chinoises (sans Hong-Kong), période 1996-premier trimestre 2013



Source : calculs des auteurs

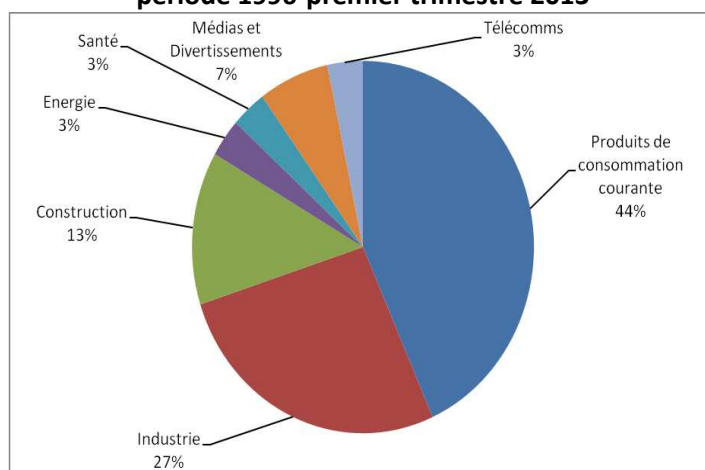
Tableau 10 : Liste chronologique des 27 entreprises installées en France et rachetées en partie ou en totalité par des entreprises chinoises (hors Hong-Kong) de 1996 à premier trimestre 2013

Nom de la société cible	Année d'acquisition	Secteur
Eric Bompard	1997	Commerce de détails
Dollfus Mieg et Cie DMC SA	1996/1997/1997	Produits de consommation courante
Terraillon SA	2002	Industrie
UPM Kymne-Wood Kraft Pulp Line	2002	Construction
Conserve de Provence SAS	2004/2005	Produits de consommation courante
Adisseo	2005	Industrie
Rhodia Silicones SAS	2006	Construction
NFM	2007	Industrie
Latour Laguens EARL	2008	Produits et services de grande consommation
Moteurs Baudouin SA	2009	Industrie
SAIC Velcorex-Assets	2009	Produits de consommation courante
Somab	2009	Industrie
Club Méditerranée SA	2010	Médias et divertissements
Aigle Azur Transports Aériens	2011	Industrie
Echosens SA	2011	Santé
GDF Suez-Exploration Business	2011	Energie
INEOS Group Ltd-European	2011	Construction
Societe Du Château De Viaud	2011	Produits de consommation courante
Yto France SAS/Mc Cormick France SAS	2011	Industrie
Brancher SAS	2012	Construction
Chateau Lucas	2012	Produits de consommation courante

Diva	2012	Produits de consommation courante/distribution
Eutelsat Communications SA	2012	Télécommunications
Les Trois Collines SCA	2012	Produits de consommation courante
Parcoy SARL-Hôtel	2012	Médias et divertissements
Château de Lugagnac	2013	Produits de consommation courante
Lisa Airplanes	2013	Industrie (construction d'avions haut de gamme)

Comme nous pouvons le voir sur le graphique suivant, les fusions et acquisitions concernent principalement les produits de consommation courante, l'industrie et la construction, soit respectivement, 39 %, 18 % et 14 % du total des F&A.

Figure 7 : Principales opérations de Fusions et Acquisitions chinoises en France par secteur pour la période 1996-premier trimestre 2013



Tous les secteurs économiques sont concernés soit par des créations, comme avec Huawei par exemple, soit par des rachats ou des fusions d'entreprises comme on peut le voir dans le tableau suivant, mais la plupart des rachats sont concentrés dans le secteur industriel et dans le secteur agroalimentaire. La part des IDC dans le vignoble français est importante en nombre d'opérations.

Les créations réalisées par les investisseurs chinois en France semblent plus concentrées dans le secteur industriel. Le secteur des produits de consommation courante n'est pas autant privilégié.

Tableau 11 : Nombre d'entreprises françaises ayant fait l'objet d'une opération de Fusions et Acquisition par secteurs

Secteurs	Nombre d'annonces	Attentes	Rumeurs /statut inconnu	Retraits
<i>Produits de consommation courante</i>	13	1	1	0
<i>Industrie</i>	8	2	1	0
<i>Finance</i>	0	0	0	1
<i>Construction</i>	4	0	0	0
<i>Energie</i>	1	0	1	0
<i>Santé</i>	1	0	1	1
<i>Hautes technologies</i>	0	0	1	0
<i>Médias et Divertissements</i>	2	0	0	0
<i>Télécommunications</i>	1	0	0	0
<i>Immobilier</i>	0	0	0	0
Total	30	3	5	2

Une brève présentation des F&A dans ces onze secteurs est présentée en Annexe 8.

Le tableau ci-dessus ainsi que les tableaux présentés en annexe sur les opérations de F&A chinoises en France permettent de mettre en évidence trois grandes stratégies opérées par ces investisseurs chinois. Ces opérations peuvent être considérées ainsi comme :

Des investissements permettant à l'entreprise chinoise de monter en gamme et d'avoir un accès au marché européen. Il s'agit d'investisseurs chinois qui rachètent souvent des entreprises en difficulté appartenant au même secteur.

Les fusions-acquisitions correspondent globalement aux mêmes secteurs d'activités. L'objectif de ces fusions-acquisitions est d'acquérir des compétences spécifiques qui permettent aux entreprises chinoises de monter en gamme (Yto France, Bluestar Silicones, Moteurs Baudouin, Dollfus Mieg et Cie DMC SA spécialisé dans le textile de luxe). Dans ce cas, les entreprises chinoises sont intéressées soit par la technologie pour fabriquer ensuite en Chine, soit par la marque française afin de monter en gamme pour se développer en Europe (et sur d'autres marchés).

Des investissements d'exploitation pour générer des profits dans des secteurs clefs

Les investissements les plus importants interviennent d'une part dans le secteur des matières premières avec les acquisitions de 50% du groupe INEOS dans la pétrochimie, 30% de la Branche Exploration de GDF-Suez. D'autre part, des secteurs stratégiques sont prisés avec l'acquisition de 7% d'Eutelsat Communications, un des trois leaders mondiaux parmi les opérateurs satellite.

Ce sont des investissements importants en valeur mais au final avec une faible participation dans le secteur des **matières premières**; ils sont par exemple, réalisés par des sociétés d'investissement dans la Pétrochimie et des sociétés d'Etat (Petrochina)

Vient ensuite l'immobilier avec des prises de participation de 7.1% du capital de Club Méditerranée, 49% de SAIC Velcorex-Assets, et le rachat de Latour Laguens EARL.

Des investissements pour sécuriser les placements et/ ou des investissements de diversification (cf Partie II)

Les investissements d'Inner Mongolia Free Han entrent dans cette catégorie mais sont plus difficiles à interpréter. Ces entreprises chinoises n'investissent pas dans leur secteur d'activité. On pourrait penser également que la firme investit pour d'autres établissements chinois. Mongolia FreeHan a investi dans une société qui fabrique des appareils médicaux, l'entreprise a aussi pris une prise de participation dans le prêt à porter (Bompard).

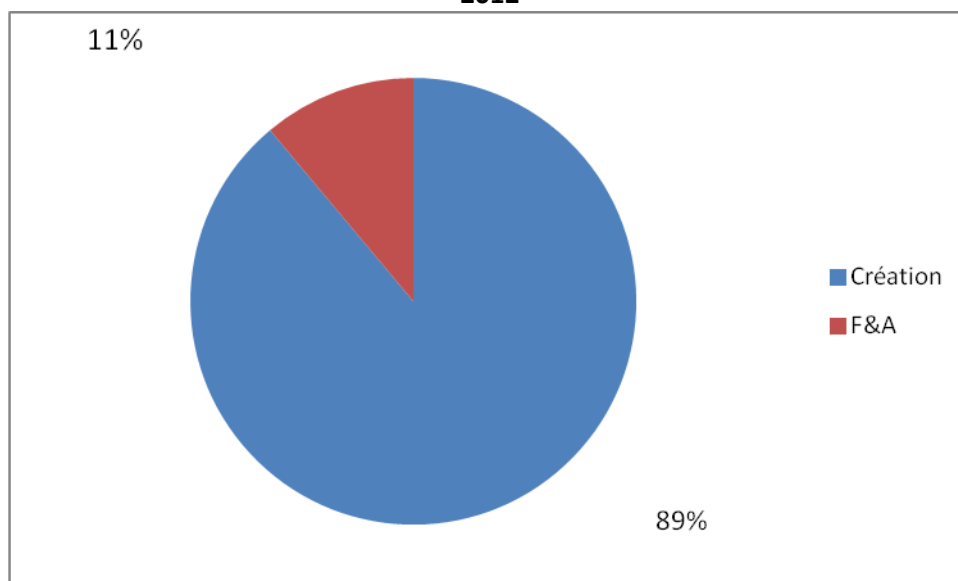
L'analyse des deux bases de données (AFII et Thomson reuters) permet de comptabiliser le nombre de projets d'IDC (F&A et créations) réalisés en France. Les créations apparaissent comme prépondérantes.

Tableau 12 : Nombre de projets d'IDC en France entre 2007 et 2012

Projets	2007	2008	2009	2010	2011	2012
AFII	24	17	22	35	23	31
Thomson Reuters	1	1	3	1	6	7

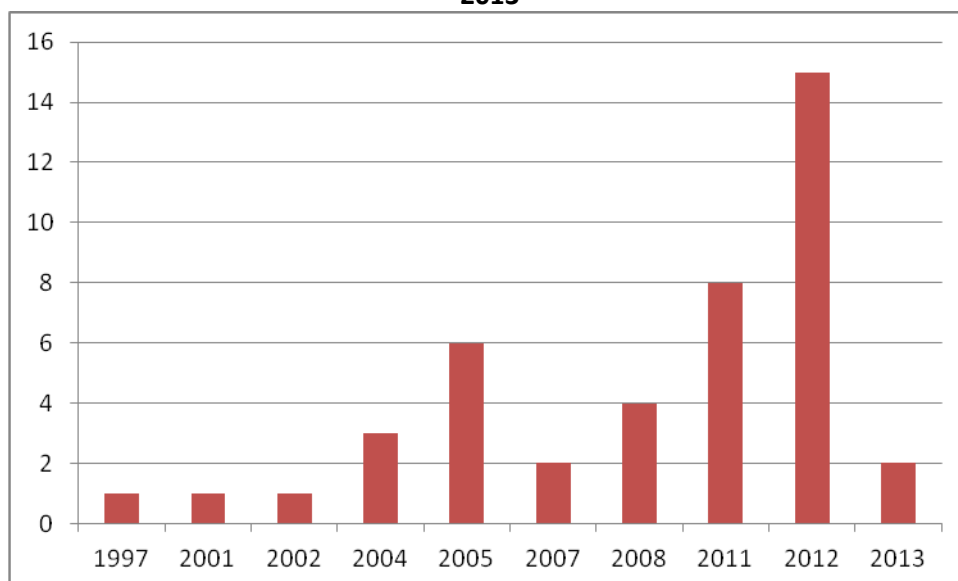
Au total sur la période 2007-2012, la France a accueilli 171 IDC. Les investissements de création représentent 89% des IDC, et seulement 11% pour les opérations de F&A.

Figure 8 : Répartition des opérations chinoises de création et de F&A en France sur la période 2007-2012



Afin de réaliser une comparaison avec la situation française, les opérations de F&A recensées dans la base de données de Thomson Reuters vont être présentées pour l'Allemagne, le Royaume Uni et les Pays Bas, les trois principaux concurrents actuels de la France en matière d'IDC. Selon cette base et sur la période 1997-premier trimestre 2013, l'Allemagne compte 43 F&A d'investisseurs chinois achevés. L'année 2012 a été une année phare pour les opérations de F&A chinoises avec 12 projets réalisés.

Figure 9 : Nombre d'opérations de F&A chinoises réalisées en Allemagne, 1997-premier trimestre 2013



Le tableau suivant permet de répertorier l'ensemble des entreprises allemandes qui ont fait l'objet de F&A chinoises. Les entreprises qui sont surlignées ont fait l'objet d'extensions.

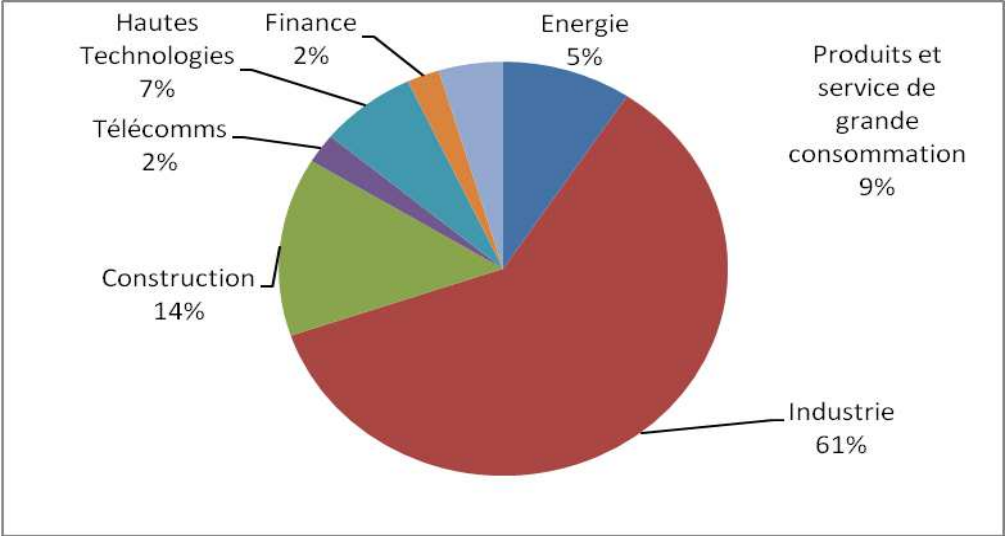
Tableau 13 : Liste des entreprises rachetées en Allemagne par des entreprises chinoises

Année	Nom Entreprises	Secteurs économiques
2013	asola Solarpower GmbH	Energie
2005	AWP Aluminium Walzprodukt GmbH	Construction
2007	Balda AG	Construction
2012	Carlsson Autotechnik GmbH	Industrie
2012	Drossbach-Part Bankruptcy Asts	Industrie
2005	Duerkopp Adler AG	Industrie
2011	EMAG Holding GmbH	Industrie
2011	Format Tresorbau GmbH & Co KG	Produits et services de consommation
1997	GFE Metalle Und Materialien	Construction
2013	GIW Gesells-chaft fr-Assets	Industrie
2011	Guestrower Waermepumpen GmbH	Industrie
2005	Heinkel AG	Industrie
2008	HPTec GmbH	Industrie
2011	Joyou AG	Industrie
2005	Kelch GmbH & Co	Industrie
2012	Kiekert AG	Industrie
2012	KION Group GmbH	Industrie
2012	KION Group GmbH-Hydraulics	Industrie
2008	KSL KUTTLER AUTOMATION SYS	Industrie
2011	KSM Castings GmbH	Construction
2004	Lutz Maschinen-und Geraetebau	Produits et services de consommation
2011	MWH Metallwerk Helmstadt GmbH	Produits et services de consommation
2012	Preh GmbH	Industrie
2011	Preh Holding GmbH	Industrie
2012	Preh Holding GmbH	Finance
2012	Putzmeister Holding GmbH	Industrie
2004	RAG AG-Coke Plant	Energie
2012	Rohde & Schwarz Professional	Télécommunications
2011	SaarGummi Deutschland GmbH	Construction
2012	Saunalux GmbH Products & Co KG	Industrie
2012	Scheuten-Essential Components	Hautes Technologies
2004	Schiess AG	Industrie
2002	Schneider Electric Appliance	Hautes Technologies
2007	Schwerin-Parchim	Industrie
2012	Schwing GmbH	Industrie
2012	Solibro GmbH	Hautes Technologies
2001	Thyssen Krupp-Metall Prod Plan	Construction
2008	Vensys Energy AG	Industrie
2012	WISEON BUS GmbH	Industrie
2005	Waldrich Coburg GmbH	Industrie
2008	Werko GmbH	Produits et services de consommation
2012	Wumag Texroll GmbH & Co KG	Industrie
2005	Zimmermann AG	Industrie

Le secteur de l'industrie est le secteur prédominant des F&A chinoises en Allemagne, soit 64% des F&A. L'avantage comparatif de l'Allemagne dans l'industrie pousse les investisseurs chinois à investir

dans ce secteur (Nicolas, 2010). Une croissance des opérations de F&A est constatée ces dernières années.

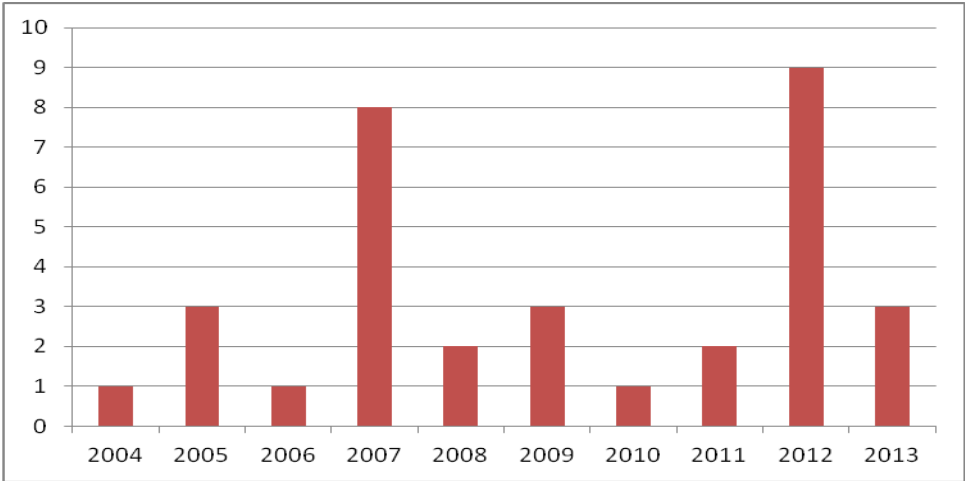
Figure 10: Les principaux secteurs économiques des opérations de fusions & acquisitions chinoises sur des entreprises en Allemagne pour la période 1997-premier trimestre 2013



La Grande Bretagne est le deuxième pays en termes de nombres de F&A chinoises en Europe selon la base Thomson. Selon cette dernière, 33 opérations de F&A chinoises sur des entreprises anglaises ont été répertoriées sur la période 2004-premier trimestre 2013.

La figure suivante permet de retracer les principales opérations de F&A chinoises dans les entreprises anglaises.

Figure 11 : Principales opérations de F&A chinoises au Royaume-Uni, 2004-premier trimestre 2013



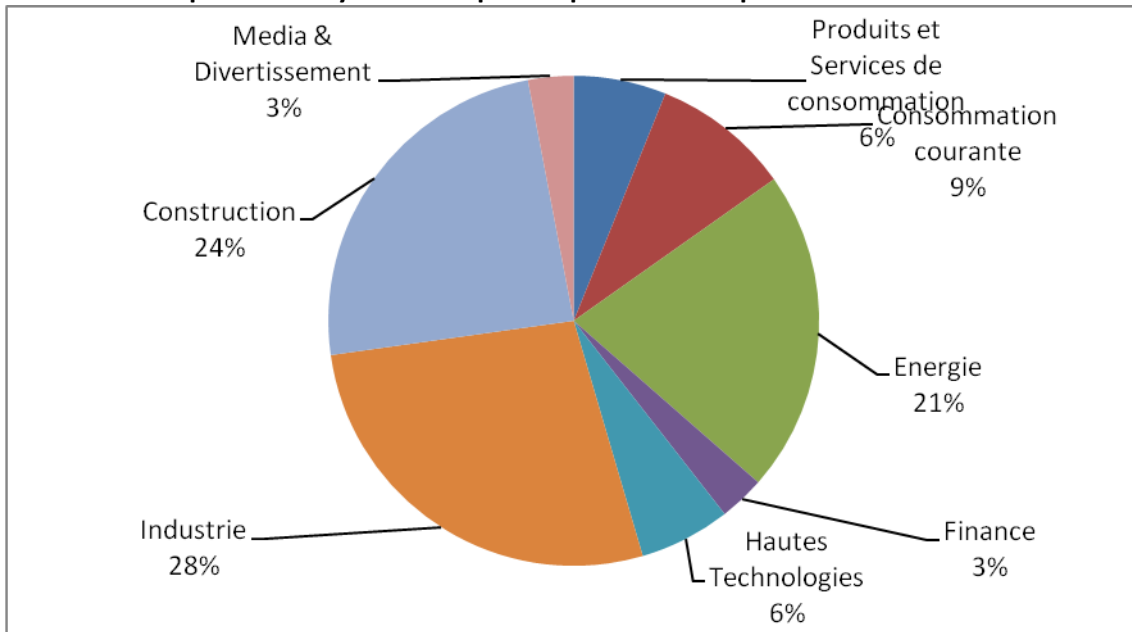
Nous avons établi à l'aide de la base Thomson, la liste alphabétique des 28 entreprises concernées par les F&A chinoises. Il y a 5 cas d'extension observés avec les quatre sociétés suivantes la société Manganese Bronze Holdings PLC/ASC, Monterrico Metals PLC, PetroKazakhstan Inc, Rambler Metals & Mining PLC). Ces dernières sont surlignées en jaune dans le tableau ci-dessous.

Tableau 14: liste alphabétique des entreprises rachetées au Royaume-Uni par des entreprises chinoises

N°	Année	Nom Entreprises	Secteurs économiques
1	2010	African Minerals Ltd	Construction
2	2007	Barclays PLC	Finance
3	2011	Classic Fine Foods	Produits de consommation courante
4	2013	Engensa Ltd	Industrie
5	2007	Envisage Solutions Ltd	Hautes Technologies
6	2012	FGP Topco Ltd	Industrie
7	2007	Fibres Worldwide Ltd	Construction
8	2007	Interautomotive Interiors Ltd	Industrie
9	2012	Kalahari Minerals PLC	Construction
10	2012	Kemble Water Holdings Ltd	Energie
11	2006	Kennametal Hertel Ltd	Industrie
12	2007	Lawrence Automotive Ltd	Industrie
13	2004	Leyland Product Developments	Industrie
14	2013/2013	Manganese Bronze Holdings PLC/AST	Industrie
15	2005	MG Rover Ltd	Industrie
16	2011	MO3 Llancayo Solar Ltd	Hautes Technologies
17	2007/2009	Monterrico Metals PLC	Construction
18	2005/2005/2007	PetroKazakhstan Inc	Energie
19	2012	Polyus Gold International Ltd	Construction
20	2009	Propeller TV	Media et Divertissement
21	2012/2012	Rambler Metals & Mining PLC	Construction
22	2007	Ricardo(2010)Consultants Ltd	Produits et service de consommation
23	2012	Talisman Energy(UK)Ltd	Energie
24	2012	Thames Water PLC	Energie
25	2008	Think Environmental Ltd	Energie
26	2009	Todd & Duncan Ltd	Produits de consommation courante
27	2012	Weetabix Ltd	Produits de consommation courante
28	2008	Willis & Gambier Ltd	Produits et service de consommation

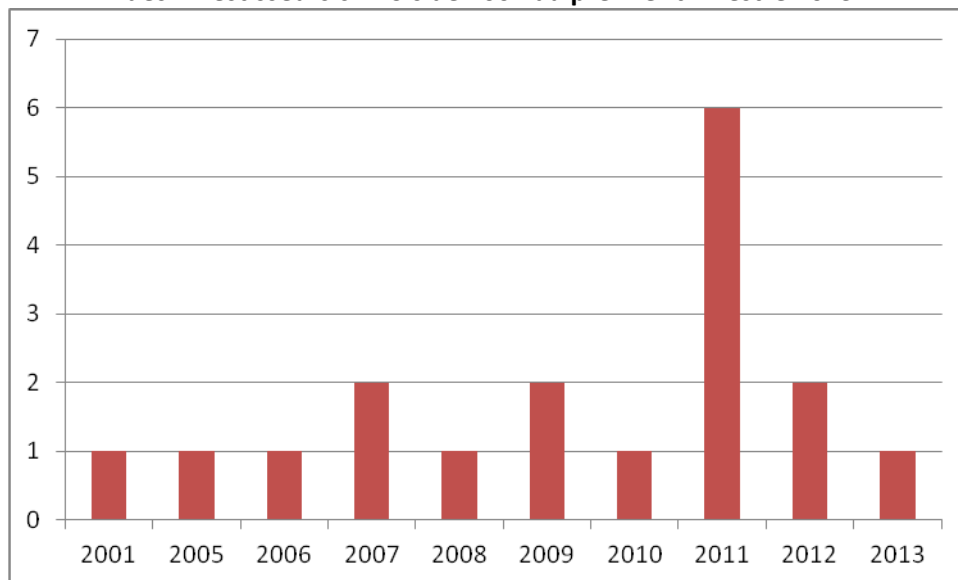
Les entreprises chinoises vont investir principalement dans trois secteurs au Royaume-Uni : l'industrie avec 27%, la construction avec 24% et l'énergie avec 21%.

Figure 12: Les principaux secteurs économiques de fusions & acquisitions chinoises sur des entreprises au Royaume-Uni pour la période 2004-premier trimestre 2013



Les Pays Bas est le dernier grand pays concurrent de la France en matière d'IDC en Europe. Selon la base Thomson, 18 opérations de F&A d'entreprises aux Pays-Bas réalisées par des investisseurs chinois ont été recensées entre 2001 et 2013. Une seule société fait l'objet d'extensions (en jaune dans le tableau ci-dessous).

Figure 13 : Nombre d'opérations de Fusions & Acquisitions d'entreprises aux Pays-Bas réalisées par des investisseurs chinois de 2001 au premier trimestre 2013



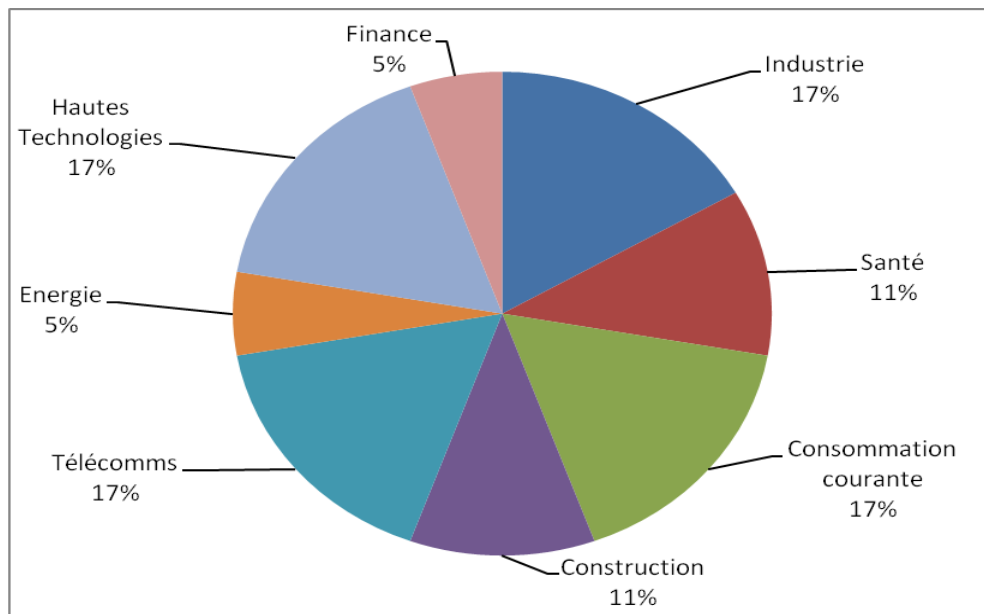
La base Thomson permet de répertorier la liste des entreprises hollandaises ayant fait l'objet d'une F&A chinoise.

Tableau 15: Liste alphabétique des entreprises des Pays-Bas qui ont fait l'objet d'une F&A chinoise

N°	Année	Target Name	Target Macro Industry
1	2012	AIRBLAST BV	Industrie
2	2007	Burg Industries BV	Industrie
3	2009	Darwind Holding BV	Industrie
4	2011	DSM Anti-Infectives BV	Santé
6	2011/2011	Hyproca Holding BV	Consommation courante
7	2011	Inalfa Roof Systems Group BV	Construction
8	2005	Koninklijke Numico NV	Consommation Courante
9	2007	Koninklijke-Mobile Phone Bus	Télécommunications
10	2013	LNG Europe BV	Energie
11	2011	Mapscape BV	Hautes Technologies
12	2009	OTB Display	Hautes Technologies
13	2010	Peabody-Polo Resources BV	Construction
14	2001	Philips-Mobile Handset Mnfr	Télécommunications
15	2012	Scheuten Solar-Assets	Hautes Technologies
16	2008	Shenzhou Tasly Pharmaceutical	Santé
17	2011	South America Holding BV	Finance
18	2006	Sterope Investments BV	Télécommunications

Les opérations de F&A chinoises aux Pays Bas sont très diversifiées. Quatre secteurs recueillent 17 % de ces projets : Industrie, Consommation Courante, Hautes technologies et Télécommunications. Les entreprises chinoises investissent dans les pays européens en fonction de leur avantage comparatif.

Figure 14: Principaux secteurs économiques concernés par les F&A des entreprises chinoises aux Pays-Bas entre 2001 et le premier trimestre 2013

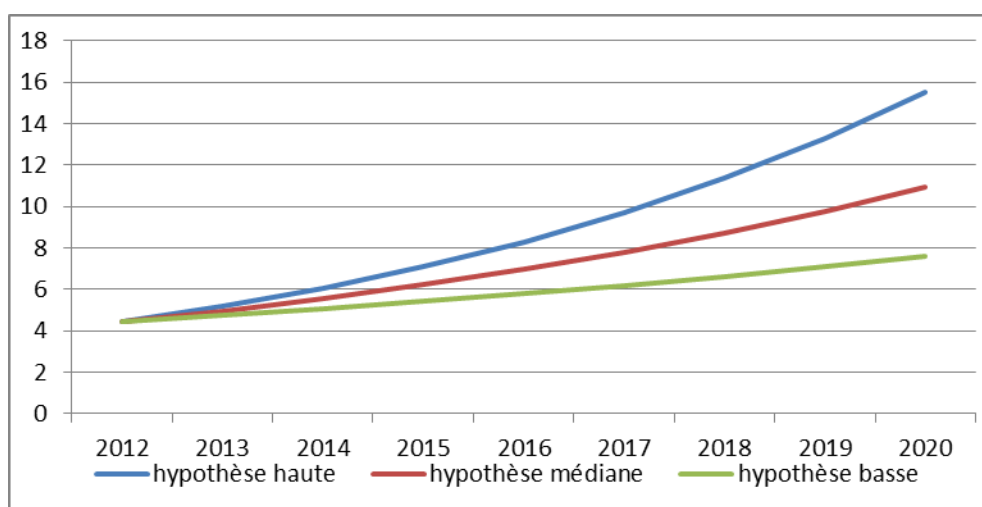


1

Un scénario haussier, mais plausible compte tenu des taux de croissance actuels des IDC et de la volonté manifeste des autorités chinoises d'accroître les flux, montre que la France recevrait près de 15,5 milliards de dollars d'IDC en 2020 contre 4,4 milliards de dollars en 2012. Un scénario avec un taux de croissance plus faible (7% qui correspond à l'hypothèse de taux de croissance du PIB chinois envisagé par de nombreux économistes, au regard des performances actuelles) amènerait à des flux d'IDC d'un montant de 7,6 milliards de dollars en 2020 pour l'Hexagone. Une hypothèse médiane pourrait être envisagée avec des flux d'IDC de 10,9 Mds de dollars en 2020.

Cela dit, on ne peut que rester prudent sur les prévisions des flux à venir en France. Nous l'avons vu dans le passé, les investissements chinois peuvent délaissier brutalement un pays soit pour des raisons politiques, soit parce que les investisseurs y auront connu plus d'échecs.

Figure 15 : Scénarii des flux d'IDC en France pour 2020 (en milliards de dollars)



La France fait bien partie des 4 premiers pays d'accueil des IDC en Europe. Voyons maintenant, plus particulièrement, les caractéristiques régionales de l'attractivité française avec la Région Rhône-Alpes.

1. 4 L'Evolution de l'IDC en Rhône-Alpes

La région Rhône-Alpes accueille à elle seule, autant de projets d'implantation d'entreprises à capitaux étrangers (19%) que les 4 régions françaises suivantes à savoir le Nord-Pas de Calais (6%) et PACA (6%), Centre (3%) et Alsace (3%) (Voir le tableau 9).

De manière générale (tout investisseur confondu), en Rhône-Alpes, la présence étrangère présente les caractéristiques suivantes : les formes d'implantations sont très diversifiées, allant de bureaux de représentation jusqu'à de grands sites industriels. Les capitaux européens sont prépondérants (2/3 des investissements sont originaires de l'Union européenne ou de la Suisse), l'Allemagne étant le premier acteur de cette présence européenne, devant l'Italie et le Royaume- Uni. Si cette présence étrangère est majoritairement européenne, les Etats-Unis sont cependant le premier pays investisseur en Rhône-Alpes avec 800 établissements totalisant 45 000 salariés, soit près de 21 % de l'effectif total. Les autres pays extra-européens les plus présents en Rhône- Alpes sont le Japon (147 établissements pour 4 % de l'effectif salarié) et le Canada (50 établissements pour 1 % de l'effectif

salarié). La Chine (avec Hongkong) vient ensuite avec 27 établissements et un peu moins de 1 % de l'effectif salarié. La part de la Chine reste donc assez modeste.

Tableau 16: Répartition des projets d'IDC par région d'accueil en France (F&A exclues)

Région d'accueil	2012	Part des projets d'IDC en % des projets d'IDC en France	% des projets IDC /IDE
Ile-de -France	15	48	7
Rhône-Alpes	7	19	5
Nord-Pas de Calais	2	6	6
PACA	3	6	4
Centre	1	3	7
Alsace	1	3	3
Bretagne	1	3	6
Franche-Comté	1	3	14
Pays de la Loire	2	3	4
Poitou-Charentes	1	3	14
Total général	34	100	4

Source : D'après le Rapport annuel AFII 2012 , p .68

A la lecture de ce tableau, nous pouvons constater que 7 projets d'investissements chinois (Hongkong inclus) ont été localisés dans la Région Rhône-Alpes en 2012. Ils représentent 5% des projets d'investissements étrangers dans cette région. Toutefois ces chiffres de l'AFII ne concernent que les créations. Ils ont le mérite de permettre de réaliser une comparaison entre les régions françaises, mais pour identifier le nombre d'opérations relatives aux IDC dans la région Rhône-Alpes, il est nécessaire d'utiliser une base de données qui prend également en compte les F&A.

Pour ce faire nous disposons de la base de données Thomson reuters sur les F&A et de la base de données baseco de la CCIR (Chambre de Commerce et d'Industrie Régionale), qui bien que n'étant pas exhaustive prennent en compte les opérations de F&A.

Encadré 6 : Note Méthodologique sur l'état des lieux réalisé en Rhône-Alpes

Cet état des lieux porte sur les établissements du secteur marchand, employeurs ou non. Sont considérés à capitaux étrangers, et donc les entreprises à capitaux chinois les établissements répondant aux critères suivants :

- établissements d'entreprise dont au moins **30 % du capital sont détenus par une ou des entreprises basées à l'étranger ou,**

- **établissements de groupe, dont la tête de groupe** (i.e. la structure juridique, au plus haut niveau, qui contrôle l'ensemble des entreprises constituant un groupe) **est localisée à l'étranger**. Sont dans ce cas prises en compte les filiales françaises de groupes étrangers. Par contre, les entreprises rhônalpines, dont le capital est détenu par des capitaux étrangers, mais dont la tête de groupe est française, ne sont pas prises en compte.

La barre des 30 % du capital a été retenue pour établir ce dénombrement car ce niveau de participation est significatif dans le capital d'une entreprise. En retenant ce critère, des entreprises ou groupes majoritairement français peuvent être pris en compte.

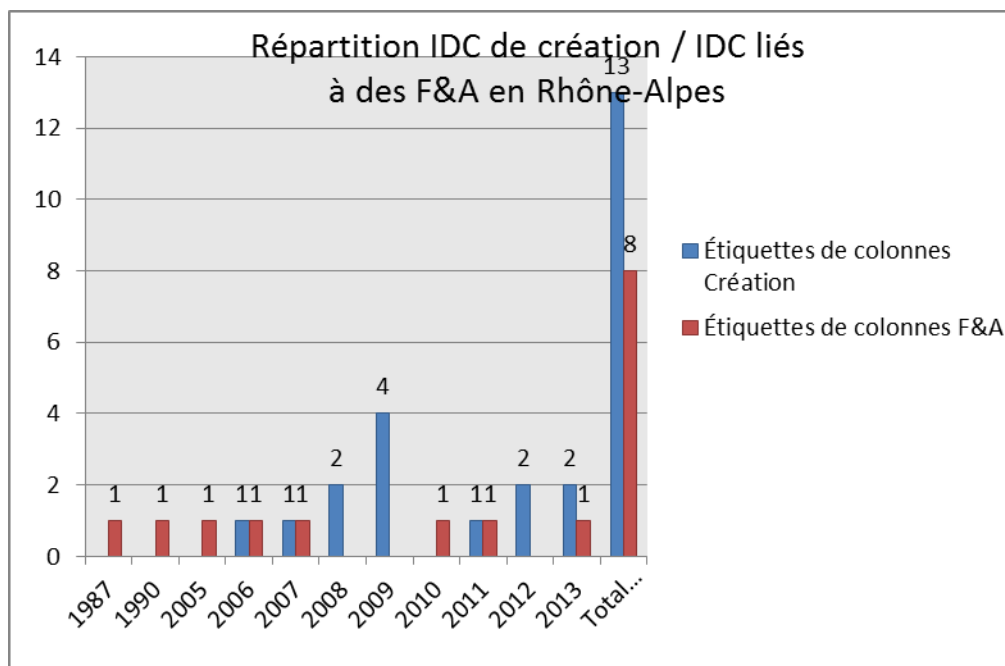
L'inventaire a été réalisé à partir de **l'observatoire des entreprises à capitaux étrangers**, géré et actualisé chaque année par la **CCIR Rhône-Alpes**, via une enquête réalisée dans le cadre du **réseau des CCI de Rhône-Alpes**. Les relations financières entre les entreprises, ainsi que la nationalité des capitaux étant parfois difficiles à connaître, pour parvenir à un état des lieux le plus complet possible, les informations ont d'une part été complétées par les **agences de promotion et de développement économique partenaires** de la publication, et d'autre part enrichies par des informations **provenant de bases de données financières**. La date de réalisation de l'inventaire a été fixée au 01/01/2010 par la CCIR.

L'observatoire des entreprises à capitaux étrangers de la CCIR Rhône-Alpes dispose néanmoins d'informations actualisées en 2011, informations que les auteurs de cette étude ont ensuite complétées pour les années 2012 et 1^{er} semestre 2013.

Ainsi, en reprenant les données proposées par la base Thomson Reuters qui s'intéressent aux F&A, et en nous appuyant également sur les informations de l'agence d'attraction d'investissements à Lyon, l'ADERLY, nous pouvons proposer le recensement de tous les projets suivants dans le tableau 17 : Investissements chinois dans la région Rhône-Alpes, à la fin de ce paragraphe. Nous pouvons ainsi distinguer les investissements de création, des investissements qui prennent la forme de F&A et en tirer quelques enseignements :

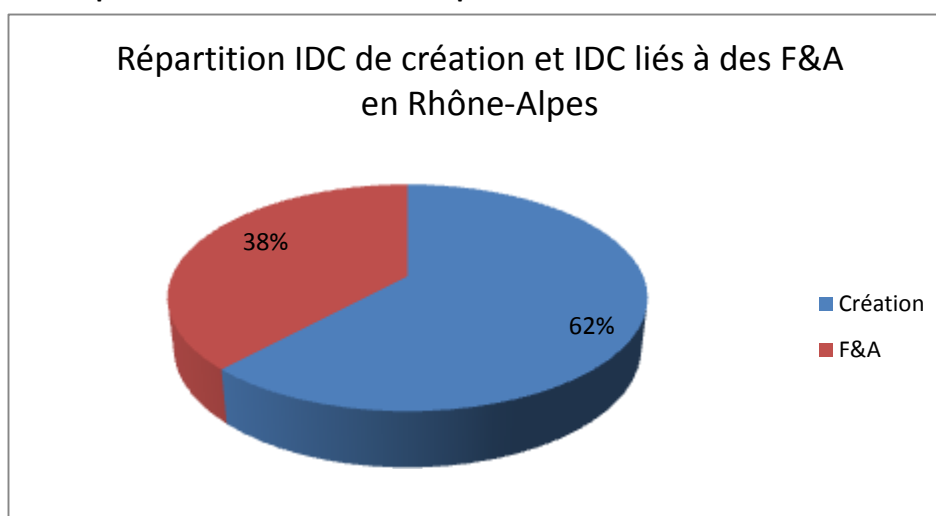
Selon les années, la répartition entre les IDC de création et IDC liés à des F&A varie (voir graphique 1 ci-dessous).

Figure 16: Evolution de la répartition des investissements chinois en Rhône-Alpes entre IDC de création et IDC liés à des F&A (1987 à mi-2013)



En opérations cumulées, la répartition pour la région Rhône-Alpes est de 62% pour les IDC de création et 38% pour les IDC de F&A

Figure 17: Répartition des IDC en Rhône-Alpes entre IDC de création et IDC liés à des F&A



Source : Calculs des auteurs

La majorité des projets chinois en Rhône-Alpes sont des IDC de création et pour la plupart ils ont reçu le soutien de l'Agence de Développement de la région lyonnaise, ADERLY. C'est ainsi le cas, lorsque des entreprises chinoises décident d'installer leur siège France ou siège Europe en Rhône-Alpes. Dans le cas de F & A, l'investisseur chinois a traité directement avec l'entreprise française.

Les motivations des investisseurs chinois sont variées, dès lors qu'il s'agit d'investissement de création ou de F&A : nous pouvons les expliquer à partir des cas ci-dessous.

IDC de création

MIDEA France

Midea France est filiale à 100% du Groupe Midea Chine, fondé en 1968. Midea est l'une des marques les plus réputées en Chine, et également l'un des 5 plus grands fabricants d'électroménager et climatiseurs au monde. Elle emploie 150 000 salariés à travers le monde. La société est cotée à la Bourse de Shenzhen, l'une des trois bourses de la République populaire de Chine. Le siège social de Midea se trouve à Shunde dans la province du Guangdong. C'est une société très importante sur le marché chinois, mais aussi à l'export. Après 40 ans d'existence et une croissance constante, le chiffre d'affaire de Midea s'élève en 2010 à plus de 17 milliards de dollars. Ce qui en fait dans le domaine de la climatisation le troisième fabricant mondial en nombre d'unités produites. Midea est également reconnu pour la fiabilité de ses produits.

Le siège de **Midea France** est à Lyon, localisation stratégique sur le plan commercial et logistique. Le groupe, déjà implanté en Allemagne et en Italie, est le 1er exportateur chinois de climatiseurs résidentiels, le 7ème constructeur mondial d'électroménager, et couvre près de 15% de la production mondiale. Déjà présent dans le monde à travers 16 filiales, l'implantation en France a pour objectif premier de pénétrer le marché de la climatisation et des pompes à chaleur. Midea a été accompagnée par l'Aderly pour la recherche de locaux adaptés au cœur du quartier d'affaires de la Part-Dieu, pour sa mise en relation avec la filière en région lyonnaise, pour la régularisation de ses démarches administratives, mais également pour la mobilité de son personnel et le recrutement d'une assistante de direction. La société est installée dans 160 m² de bureaux près de la gare de la Part-Dieu. Ce quartier central dans l'agglomération offre ainsi des moyens de communication facilités à l'entreprise, critère déterminant dans son choix d'implantation.

YINGLI GREEN ENERGY France

Yingli Green Energy Holding Company Limited, propriétaire de la marque Yingli Solar, est l'un des plus grands spécialistes de l'énergie solaire et compte parmi les plus importants fabricants de produits photovoltaïques à intégration verticale au monde. Yingli Green Energy est présent tout au long de la chaîne de production, de la coulée en lingots et du découpage de plaques de polysilicium, à la fabrication de cellules et à l'assemblage de modules solaires. Yingli Green Energy affiche actuellement une capacité de production stable, de plus de 600 MW par an. Deux nouvelles infrastructures de production, d'une capacité respective de 300 et 100 MW, sont en cours de construction à Baoding et à Hainan. Yingli Green Energy commercialise ses modules photovoltaïques dans de nombreux pays : Allemagne, Espagne, Italie, Grèce, France, Corée du Sud, Chine et États-Unis. La société, dont le siège social se situe à Baoding (Chine), compte plus de 6 000 collaborateurs et plus d'une dizaine de filiales et succursales dans le monde entier. Yingli Green Energy est cotée à la bourse de New York.

Yingli Green Energy France est la nouvelle implantation en Europe de Yingli Green Energy qui commercialise des systèmes photovoltaïques via un large réseau de distributeurs dans le monde destinés aux particuliers, aux professionnels ainsi que pour les projets de fermes solaires.

En 2009, la société a décidé de renforcer sa présence en France via la **création d'une filiale**. L'objectif est de renforcer sa proximité avec ses différents clients et d'approfondir ses relations B2B. D'autres villes ont été étudiées comme Paris ou Montpellier, mais Lyon était la plus attractive compte tenu du dynamisme du secteur des énergies renouvelables, de l'accessibilité d'un point de vue international et de la compétitivité des coûts d'implantation. Implantée à Lyon depuis 2009, la filiale française de Yingli Green Energy emploie neuf personnes à la fin de l'année 2012.

D'après l'interview de Mr Arnaud Catrice, Directeur Général de Yingli Green Energy, France¹⁶, Lyon a été choisie vue sa situation entre Paris et le Sud de la France, et au cœur de l'Europe. L'entreprise a de plus largement bénéficié de l'appui de structures de la région (ERAI) ou du Grand Lyon (ADERLY) qui ont aidé à franchir les obstacles administratifs et nouer des partenariats notamment avec des laboratoires qui ont permis de renforcer la compatibilité des produits avec les normes européennes. Le frein principal a été la méfiance de certains acteurs économiques ou politiques envers une firme chinoise. Pour l'entreprise, c'est l'offre de services du type « *vostra filiale en France clé en main, ressources humaines comprises* » qui fait la différence entre deux régions européennes, en sus du positionnement géographique et de l'environnement économique.

HUAWEI TECHNOLOGIES FRANCE

Huawei est l'un des leaders mondiaux dans la fourniture de réseaux de télécommunications de nouvelle génération. Huawei Technologies est l'un des premiers fournisseurs mondiaux de réseaux de nouvelle génération pour les opérateurs télécoms. Les produits et solutions Huawei fournissent 45 des 50 premiers opérateurs mondiaux et plus d'un milliard d'utilisateurs à travers le monde. Plus de 65 % de ses prises de commandes sont destinées à l'international.

Depuis son arrivée en France en 2003, Huawei a multiplié les initiatives afin de s'implanter de manière durable et de participer activement à l'économie du pays avec un fort ancrage local. L'entreprise s'est implantée en île de France notamment à Issy-les-Moulineaux, et à Boulogne-Billancourt où se trouve le siège de Huawei France. Huawei s'investit par ailleurs fortement depuis plusieurs années dans la recherche et le développement avec la création d'un centre R&D en Ile de France et un centre d'innovation à Lannion. L'entreprise est l'un des plus importants fournisseurs d'infrastructures télécoms à travers des partenariats avec la plupart des acteurs télécoms français comme Bouygues et SFR et des distributeurs de solutions de télécommunications comme Itancia.

Présent en France depuis 2003, Huawei regroupe quelque 600 personnes réparties sur les quatre sites dans l'Hexagone. Le groupe Huawei Technologies a choisi Lyon pour implanter son nouveau bureau opérationnel. Ce choix s'explique par la concentration en région lyonnaise à la fois des principaux clients du groupe mais aussi des compétences particulières recherchées dans le domaine de l'administration et de la supervision des réseaux télécoms. L'entreprise a **suivi son principal client de la région SFR**, et s'est installée à Lyon.

L'ADERLY suit ce projet depuis décembre 2009. Les conseillers de l'ADERLY ont accompagné les différentes étapes nécessaires à l'ouverture de cette implantation. Le savoir-faire technologique des équipes lyonnaises a constitué un atout de taille quant au choix du Grand Lyon.

¹⁶ Ernst & Young, Baromètre de l'attractivité du site France 2012 Objectif monde, p.25

Le centre de Huawei en Rhône Alpes compte aujourd'hui une trentaine de personnes sur le site du Parc Technologique de Saint-Priest. Avec une croissance annuelle moyenne de 30%, depuis 5 ans, et de nouveaux segments à conquérir - tablettes, smartphones, services et solutions aux entreprises - le groupe se dit confiant sur ses perspectives de développement.

HAIER GROUP

Haier Group, compte 80 000 employés dans le monde et a réalisé 23,3 milliards d'euros de ventes consolidés en 2011. En Europe, la division «Home Solutions» destinée au marché professionnel des installateurs représente 150 millions de chiffre d'affaires.

Le **groupe chinois Haier**, numéro un mondial des marques de gros électroménagers, s'est installé à Caluire-et-Cuire au nord de Lyon pour implanter son deuxième centre de R&D en Europe dédié à sa nouvelle division Home Solutions. Les équipes sur place ont pour mission de développer une gamme complète de systèmes de chauffage, de rafraîchissement et de production d'eau chaude sanitaire pour les marchés résidentiel et commercial européens. Haier a choisi Lyon pour ses compétences uniques dans le domaine de l'ingénierie thermique et pour son bassin d'emploi de haute qualité dans ce domaine.

Avec un investissement de 1 million d'euros sur 2 ans, l'objectif est de créer au total 12 emplois d'ici fin 2013. « *Cette nouvelle division Home Solutions représente un enjeu stratégique pour le Groupe Haier. En implantant un centre R&D en France, nous allons être en mesure de développer des produits adaptés aux exigences et attentes du marché européen* » selon **Frédéric AGAR**, Directeur France. Source ADERLY rapport d'activité 2012. Pour les plus optimistes, comme l'AFII, « Une vingtaine d'emplois seront créés », p.68 du Rapport annuel 2012 de l'AFII.

ET Solar

ET Solar est un fournisseur complet de solutions en énergie solaire. Le **groupe ET Solar** a atteint le chiffre d'affaires record de 1,1 milliards de dollars en 2011, compte plus de 2 500 employés avec une capacité de production annuelle supérieure à 1 GW. ET Solar offre une variété de composants pour kits de toiture et armoires électriques à usage résidentiel. Ces produits sont utilisés dans plus de 50 pays ou régions. ET Solar mène à bien sa stratégie de localisation. Elle a développé des filiales en Allemagne, en France, en Italie, aux Etats-Unis et en Corée du Sud. Elle a établi un réseau mondial avec des centres locaux techniques et commerciaux en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Par ailleurs, le groupe a également installé des entrepôts en Californie, à Rotterdam, Munich, Perth et Tel-Aviv, qui fournissent ses clients avec la logistique locale et un service d'intervention.

ET Solar a décidé d'ouvrir son premier bureau français dans la région Rhône-Alpes, à Lyon, à l'été 2012. Créée en 2005, la société a identifié les marchés français et italiens comme les prochains marchés à conquérir après l'implantation de son siège Europe à Munich. En mettant l'accent sur son activité R&D, ET Solar met en place des équipes de spécialistes composées de scientifiques et d'ingénieurs pour atteindre une très haute qualité de ses produits et services. ERAI en collaboration

avec l'ADERLY, son partenaire local, ont fourni une assistance et un suivi sur-mesure pour leur implantation en France.

Selon Mr.Tian Xu, Vice-Président d'ET Solar Europe : « *la région est la meilleure localisation pour faire du business dans le solaire. Notre Responsable France, Mr Esso.Walla, sera sur place pour répondre aux attentes de nos clients français depuis Lyon, une des plus jolies villes ensoleillées de la région.* »

TRINA SOLAR FRANCE

Fondée en 1997 et introduite à la Bourse de New York en 2006, Trina Solar est spécialisée dans la fabrication de modules photovoltaïques cristallins et dans l'intégration des systèmes. Trina Solar Limited, à travers sa filiale Changzhou Trina Solar Energy Co Ltd, est un fabricant reconnu de modules de haute qualité et est un pionnier de la technologie photovoltaïque depuis sa création. Trina Solar est l'un des rares fabricants à avoir développé un business model vertical intégré depuis la production qui lui permet de produire en interne ses propres lingots, wafers, cellules et modules.

Trina Solar n'est pas uniquement pionnière du marché photovoltaïque chinois : elle agit au premier plan de l'industrie solaire mondiale et s'impose comme leader influent pour les modules solaires, les solutions et les services.

Trina Solar est largement représentée en Europe avec des bureaux en Allemagne, en Italie, en Espagne, en France et en Grande-Bretagne. Le siège social européen situé en Suisse est chargé du développement commercial au niveau régional et accompagne les bureaux et filiales en leur apportant des conseils et des services de mise en œuvre.

La division Europe de Trina Solar représentait en 2011 près de 70% du CA du groupe. Trina Solar (France) est basée à Lyon. Les équipes régionales apportent leur soutien aux clients locaux en ce qui concerne les ventes, le marketing et les questions techniques.

BANK OF CHINA

Bank of China possède 11 058 établissements dans le monde dont 10 075 en Chine et 2 en France. Elle est la huitième banque au niveau mondial par sa capitalisation boursière et le second organisme de prêt en Chine. Elle fournit une gamme complète de services financiers à ses clients à travers le continent chinois, Hong Kong, Macao et 30 pays étrangers.

Bank of China, la plus ancienne et la plus internationale banque chinoise, a inauguré en décembre 2012 une agence à Lyon, en plein centre ville. Lyon étant la deuxième région économique française après Paris, son installation dans la métropole semble évidente. Ce choix a été renforcé par l'historique fort des relations politiques, économiques et culturelles entre la Chine et la France, par le

rayonnement international de Lyon et le développement très fort de son secteur bancaire, mais aussi en raison de l'implantation récente du Consulat de Chine dans le quartier de la Part-Dieu.

Bank of China a bénéficié des services de l'Aderly pour son installation à Lyon, d'abord pour trouver un lieu idéal où s'implanter, mais aussi pour ce qui est du recrutement des employés de son agence lyonnaise. Le positionnement stratégique de Bank of China est d'être un grand groupe bancaire multinational avec une plate-forme commerciale transfrontalière intégrée et diversifiée, basée sur un cœur de métier qui est celui de la banque commerciale.

L'implantation de cette banque devrait favoriser de nouvelles implantations d'IDC dans la région.

F & A

Fusions & acquisitions : Des entreprises rhône-alpines ont été acquises par des entreprises Chinoises. Ainsi, peut-on citer Robert Clergerie, NFM technologies, fabricant d'équipements mécaniques et Bluestar Silicones qui a racheté la division silicone à Rhodia. L'emploi a été préservé et les investissements relancés.

Ces investissements ont évité la disparition d'entreprises françaises et ont donc sauvé des emplois. Dans l'ensemble, ils permettent à ces entreprises sino-rhône-alpines de retrouver un nouveau souffle, en exportant leur production en Chine et à l'étranger.

Quelques exemples ci-dessous de trajectoire d'entreprises en témoignent. Ces entreprises sont dans des secteurs variés.

SOCIETE ROMANAISE DE CHAUSSURES

Robert Clergerie, le fabricant à Romans de chaussures de luxe, a cédé 90 % du capital de la société à des investisseurs chinois associés à un ancien dirigeant du groupe LMVH, Jean-Marc Loubier. Le fondateur de l'entreprise, Robert Clergerie, conserve quant à lui 10% du capital.

Fung Capital appartient à la famille Fung, actionnaire majoritaire du conglomérat Li & Fung. Fondé au début du XXe siècle à Canton, Li & Fung est devenu un géant de la production et de la distribution d'habillement, pesant 16 milliards de dollars de chiffre d'affaires. Le groupe fabrique pour Zara, Wal-Mart ou Esprit. Le conglomérat est également propriétaire du distributeur de mode masculine Trinity, qui a repris fin 2010 le couturier italien Cerruti.

Le groupe, qui détient aussi la marque de chaussures pour hommes Fenestrier et la marque moyen de gamme Espace, compte une vingtaine de magasins en propre, dont 13 en France. Il est aussi présent aux Etats-Unis, en Grande Bretagne, en Belgique, en Suisse et en Espagne. Son unique usine de Romans (Drôme) emploie **100 personnes**, pour un effectif total de 200 salariés.

BLUESTAR

De profonds bouleversements sont intervenus dans la chimie iséroise dans les années 2000 : le groupe français Rhône-Poulenc a cédé une partie de ses activités à Rhodia qui les a revendues à

plusieurs entreprises étrangères. L'entreprise chinoise BlueStar ChemChina (silicone et additifs pour la nutrition animale) a réalisé des investissements significatifs.

BlueStar : est une filiale de China Chemical Corporation, dont l'actionnaire est l'Etat chinois.

Le groupe BlueStar qui a racheté les activités silicone de Rhodia, puis l'activité nutrition animale d'Adisseo, possède une vision industrielle de long terme. Entre 2008 et 2012, ses deux filiales Adisseo et BlueStar Silicones ont bénéficié au total de 128 millions d'euros d'investissements pour moderniser leurs usines et accroître leurs capacités de production dans un contexte d'essor du marché.

BlueStar Silicones (500M€ de chiffre d'affaires avec 3.000 personnes dans le monde dont 600 à Saint-Fons). BlueStar Silicones produit le methylchlorosilane, matière première du silicone utilisée dans de nombreux secteurs. BlueStar Silicones a inauguré Iris, une nouvelle unité de production de résines qui a nécessité un investissement de 7M€. L'emploi a été préservé et les investissements relancés. La pérennité du site du Saint-Fons, qui emploie 120 des 200 chercheurs « silicones » du groupe est ainsi engagée, d'autant que les dirigeants chinois trouvent en France un milieu propice à la R & D: le crédit impôt recherche et une R & D mieux protégée sont des atouts pour l'investisseur chinois. *«Lorsque Rhodia a cédé l'activité, en 2007, nous étions très inquiets, reconnaît Franck Simeone, délégué syndical CFDT de BlueStar Silicones à Saint-Fons. Mais le groupe qui nous a rachetés continue de faire des acquisitions avec une stratégie de long terme sur le segment des silicones, puisqu'il a repris le producteur de silicium Elkem, en Norvège. Toutefois, nous avons toujours la crainte que le groupe copie nos technologies pour monter des unités de production en Chine et nous concurrence avec nos propres produits.»* De fait, si le management est resté français, des échanges ont régulièrement lieu entre les équipes des différents pays du groupe. *«Je viens à Saint-Fons environ une fois par an, explique Richard Li Pei, responsable R&D chez BlueStar Silicones, en Chine. Nous échangeons sur le développement de nouveaux produits et leurs applications. De nombreuses synergies sont apparues car des connaissances en France ou en Chine peuvent intéresser l'un ou l'autre marché ».*

Dans le but de renforcer la connaissance de la Chine, soulignons une initiative intéressante : Le groupe BlueStar, organise des colonies de vacances en Chine pour les enfants du personnel de ses filiales étrangères afin qu'ils découvrent les valeurs chinoises, ce qui témoigne d'une réelle volonté de renforcer les liens entre les deux cultures.

Adisseo fabrique de la méthionine, un additif pour la nutrition animale (volailles, etc...). L'entreprise est installée sur la commune de Roussillon/Saint-Clair-du-Rhône, elle emploie 370 salariés dans la région (1700 collaborateurs dans le monde). En 2013, Adisseo a annoncé la création d'un centre de R&D à Saint-Fons, en région Lyonnaise. Dénommé Cinachem pour Center of Innovation of Adisseo Chemistry, le centre a bénéficié d'un investissement de 5 à 6 millions d'euros (sur les 22 millions consacrés par an par le groupe). Il va être focalisé sur le développement de procédés chimiques. Cette nouvelle unité complète les travaux de R&D sous-traités à Solvay, suite à une convention de partenariat datant de 2005. Une quinzaine d'ingénieurs et de techniciens de recherche seront affectés à ce nouveau centre d'ici 2015. Adisseo a investi récemment plus de 110 millions d'euros en région Rhône-Alpes pour des usines à saint-Clair-du-Rhône et à Roussillon. Elle collabore avec 80 entreprises du territoire. Le groupe a réalisé en 2012 un CA de 1,1 milliards d'euros.

C'est la richesse de l'écosystème industriel de la région lyonnaise, c'est pour ses universités et ses pôles de compétitivité, notamment Axelera, spécialisé dans la chimie environnement, que le groupe a pérennisé ses investissements en France.

Sources : R. Cathebras, directeur adjoint Aderly, B. Chazal, vice-président opérations BlueStar silicones, et www.bluestarsilicones.com

NFM TECHNOLOGIES

Entreprise mécanique de hautes technologies, NFM Technologies conçoit et fabrique des équipements à haute valeur ajoutée technique pour des applications dans les travaux souterrains, le nucléaire, le pétrole/gaz, les grands ouvrages et les transports. Elle compte aujourd'hui en 2012, 260 personnes et réalise un chiffre d'affaire de 100 millions d'euros.

NFM Technologies a été rachetée en 2007 par **Northern Heavy Industries (NHI) Group**, un conglomérat industriel étatique chinois. Ce dernier a injecté 20 millions d'euros en échange de 70% du capital de la holding, Wirth Group Holding, qui contrôle la société. Les 30% restant demeurent propriété de Nikolaus Kleuters, l'actuel président du conseil d'administration.

L'intérêt que représente ce rachat pour l'entreprise française, est que la Chine est un débouché très important pour ses produits. Pour l'essentiel, la société, dont le siège se situe à Lyon, conçoit et assemble des tunneliers, ces énormes chenilles d'acier pouvant atteindre jusqu'à 15 mètres de diamètres et peser 700 tonnes utilisées pour creuser des tunnels routiers ou ferroviaires. L'activité est liée à l'urbanisation, d'où l'importance de la Chine, qui « *représente la moitié du marché mondial, avec sa trentaine de villes de plus d'un million d'habitants* » selon Alain Deléard, directeur général de NFM Technologies.

En 2011, NHI devient actionnaire unique de NFM Technologies. NFM Technologies réalise aujourd'hui 40 % de ses 100 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel en Chine, alors qu'elle était absente du marché chinois en 2007.

MBA

Fondée en 1829, la société belge, qui se présente comme la plus ancienne maroquinerie de luxe au monde, a été créée par la famille Delvaux avant d'être achetée en 1933 par la famille Schwennicke, qui l'a développée. Cette entreprise de 220 personnes est très connue dans son pays, où elle est depuis près de cent trente ans le fournisseur officiel de la Cour de Belgique. Avec un chiffre d'affaires de près de 20 millions d'euros et un résultat à l'équilibre, elle ne compte qu'une dizaine de boutiques en propre, surtout en Belgique. Ses sacs à main haut de gamme sont vendus seulement dans une dizaine de pays (France, Etats-Unis, Australie, Chine...), essentiellement par le biais des grands magasins.

L'entreprise cherchait un partenaire pour **accélérer son essor international**. Selon François Schwennicke, « *Cette transmission va permettre de pérenniser la marque et de la développer sur de*

nouveaux marchés». L'entreprise dispose de trois ateliers de production, qui vont monter en puissance, en Belgique, en France (à Bourg Argental dans la Loire) et à Hô Chi Minh Ville, au Vietnam. **Fung Brands**, la société d'investissement personnelle de Victor et William Fung, par ailleurs propriétaire du géant chinois du textile Li & Fung, a acquis 80 % du capital. La famille Schwennicke conserve le reste. Le montant de l'acquisition n'a pas été communiqué. Fung Brands avait déjà repris le chausseur de luxe français Robert Clergerie. La société gère 10 magasins en propre et compte 220 employés. Fung Brands indique vouloir développer la maison "en valorisant son savoir-faire et son histoire avec une offre produit renouvelée et une distribution internationale de qualité".

LISA AIRPLANES

LISA Airplanes, société française fondée en 2004, crée, fabrique et diffuse des avions haut de gamme et les services associés. Ainsi, l'avion Akoya est le premier appareil du marché en mesure de se poser sur terre, sur mer et sur neige. Après avoir démontré ses capacités novatrices avec cet avion, LISA Airplanes relève un nouveau défi avec l'Hy-Bird. Cet avion, nouvelle génération, utilise les lignes effilées et l'aérodynamisme optimisé de l'Akoya, tout en adoptant un système de propulsion entièrement électrique, alimenté uniquement par des énergies renouvelables.

Financée à 80 % par des fonds privés (business angels, fonds d'investissement), la société était confrontée à un passif de 4,295 millions d'euros. En juillet 2012, elle a été placée en redressement judiciaire et a licencié 23 de ses 25 salariés afin d'alléger au maximum ses frais de structures, le temps de trouver un repreneur.

En 2013, les fondateurs de LISA Airplanes se sont associés à deux entrepreneurs Chinois, Tiri Maha et Yao Zhang, pour constituer un groupe aéronautique international ambitieux, dont le siège social est en Savoie. Le groupe minier chinois Leshan Heima a dépensé environ 15 millions d'euros pour racheter 75% du capital de Lisa Airplanes. Des estimations plus importantes chiffrent le montant de l'opération à environ 20 millions d'euros, ce qui ferait de cette opération le 8^{ème} plus gros investissement chinois en France.

Des sites de Savoie mais aussi de la région de Toulouse participent actuellement à la fabrication de l'Akoya. Le marché chinois semble particulièrement attractif. Longtemps verrouillé par l'armée, l'espace aérien chinois entame actuellement un début de libéralisation. Tous les grands noms de l'aviation d'affaires, mais aussi de tourisme, s'y intéressent donc de près, et anticipent une ouverture graduelle de l'espace de faible altitude entre 2015 et 2020. Lisa Airplanes prévoit une perspective de 35 emplois en 2014, 46 en 2015 et 100 à trois ans. Les fondateurs devraient rester dans la nouvelle société qui prévoit des *stocks options* pour les associer, avec les collaborateurs, au capital. Au niveau des investissements enfin, 7 millions d'euros sont prévus pour poursuivre la commercialisation et la production de l'Akoya. Une enveloppe de 8 millions d'euros est également prévue pour le développement d'autres avions.

Création de société commune

TORIN DRIVE EUROPE

Torin Drive Europe, société créée en janvier 2011 par Sodimas (Fr) et Torin drive (CN), est implantée près de Lyon. Partenaire exclusif en Europe du 1er fabricant mondial de moteurs pour ascenseurs avec près de 100.000 moteurs par an, elle dispose d'une gamme complète de moteurs pour ascenseurs.

Sodimas a été créée en 1975 par Serge Arnoult à Pont-de-l'Isère (Drôme) où l'entreprise exploite 23 000 mètres carrés de bâtiments sur une emprise foncière de 5 hectares. En tant que concepteur, fabricant et distributeur de matériels d'ascenseurs, elle emploie 230 salariés. En 2009, Sodimas a consacré 2 millions d'euros dans l'acquisition et le réaménagement des 6 500 m² de bâtiments qui abritaient l'entreprise Royal Chauffage. En 2011, Sodimas a créé une société commune Torin Drive Europe avec son partenaire chinois **Torin Drive**, l'un des leaders mondiaux dans les moteurs pour ascenseurs.

Mais il faut souligner également qu'il existe deux investissements, une F&A et une création qui se révèlent être **un échec**

Deux échecs en Rhône-Alpes :

S.T. DUPONT

S.T.Dupont S.A. est une Société Anonyme enregistrée et domiciliée en France. Son siège social est situé à Paris. S.T.Dupont est cotée en Bourse sur Euronext Paris. Elle est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de produits de luxe. Le groupe est le n° 1 mondial des briquets de luxe. Il réalise 60% de son chiffre d'affaires en Europe et 40% en Asie.

S.T. Dupont est une entreprise française spécialisée dans la création et la fabrication d'objets personnels de luxe (briquets, instruments à écrire, maroquinerie, horlogerie, bagagerie, prêt-à-porter, parfums, accessoires de luxe). La société S.T. Dupont est implantée à Paris, où se trouve son siège social, et à **Favergeres**, où est située son unité de production principale.

En 1987, l'entreprise est rachetée par le **groupe hongkongais « Dickson Concepts » de Dickson Poon**, propriétaire des magasins londoniens Harvey Nicols. Détenu à 70 % par le groupe Dickson Concepts, propriétaire des magasins britanniques Harvey Nicols, S.T. Dupont est le premier acteur mondial sur le marché du briquet de luxe et parmi les trois premiers pour les instruments d'écriture. La société a élargi sa gamme de produits en développant les montres, la maroquinerie, le parfum, le prêt-à-porter hommes, les bijoux. Elle fait partie du groupe Aoyama (entreprise) qui fabrique des lunettes.

Après un nouveau plan salarial fin 2006 (150 postes supprimés en France et une cinquantaine dans le monde), la société subit un nouveau préjudice. Dans la nuit du 5 au 6 janvier 2008, le centre industriel de Favergeres est ravagé par un incendie. 140 salariés se retrouvent au chômage technique.

SUNTECH EUROPE LTD

Numéro 1 du secteur des panneaux solaires, avec une production de 1572 Mw en 2010, Suntech Power compte 12 500 collaborateurs dans plus de 80 pays dans le monde et réalise 75% de son chiffre d'affaires en Europe. Elle emploie 22 000 salariés. Fondée en 2001, Suntech Power est la première valeur chinoise à capitaux privés à avoir été coté à la Bourse de New York dès 2005. Elle a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 2,4 milliards d'euros pour une perte de 770 millions d'euros, en grande partie à cause de dépréciations d'actifs. Suntech n'a pas réalisé de profit depuis 2011, et est lourdement handicapée par une fraude : elle a racheté une compagnie sur la base de garanties financières, qui se sont révélées inexistantes.

En mai 2013, Suntech Power annonce sa faillite.

Suntech Power a installé son QG européen à Schaffhausen (Suisse) et son siège français à Montbonnot (Isère). Elle a choisi de s'implanter à Montbonnot (Isère) pour intensifier sa présence en France, où l'entreprise était déjà présente depuis 2008.

Son implantation dans l'agglomération grenobloise a été guidée par la qualité de l'environnement isérois, qui fait coexister innovation et développement durable. Il s'agissait de privilégier un lien de proximité avec ses partenaires officiels et ses clients, et d'apporter une réponse concrète aux attentes du marché français, qui fait partie des trois plus importants en Europe pour Suntech.

Si 90% des panneaux solaires installés en France sont déjà d'origine chinoise, le marché français représente toujours un potentiel énorme. La France s'est engagée, dans le cadre européen, à atteindre en 2020 une part de 23 % d'énergies renouvelables dans son bouquet énergétique. D'où le choix de localisation européen de cette entreprise, en France.

Enfin si l'on s'intéresse à l'emploi, au 01/01/2010, d'après les chiffres de la base de données, baseco de la CCIR Rhône-Alpes, sur 27 établissements chinois (Hong-Kong inclus) installés en Rhône-Alpes, 12 établissements comprenaient moins de 10 salariés et 15 établissements plus de 10 salariés. Ce qui représente 1927 emplois, soit 0,9% des emplois salariés des établissements à capitaux étrangers de Rhône-Alpes.

Chine (Hongkong inclus)

Etablissements < à 10 salariés : 12
Etablissements ≥ à 10 salariés : 15
Nombre total d'établissements : 27
Nombre de salariés* : 1 927
Part des salariés des établissements à capitaux étrangers en Rhône-Alpes : 0,9%

*Ces effectifs correspondent à la somme des effectifs déclarés au 31/12/2009. Il est conseillé de les utiliser sous forme d'arrondis (source baseco – CCIR).

Ce chiffre est assez faible compte tenu des investissements industriels réalisés dans la chimie. Mais il faut bien voir que d'une part les laboratoires de R&D emploient une main d'œuvre très qualifiée mais relativement moins nombreuse que dans la production ; d'autres part, la région Rhône-Alpes

est attractive en matière de commerce de gros et services aux entreprises, secteurs qui dans l'ensemble regroupent des entreprises de moins de 5 salariés.

Plusieurs projets chinois concernent des entreprises du secteur de l'énergie solaire. La région Rhône-Alpes est un bassin important du photovoltaïque en France. Toute la chaîne de valeur y est représentée : depuis les fabricants de modules jusqu'aux développeurs de projets, en passant par les bureaux d'études et les laboratoires spécialisés.

Ce qui nous amène à nous interroger sur la pertinence du projet complexe **Ere Solar Valley à Châteaudun**

La Solar Valley de l'Eure et Loir :

Châteaudun, en Eure et Loir, le groupe chinois **Fire Energy Group** décide de construire un parc industriel centré sur les énergies renouvelables. Le groupe a été fondé en 2004 et est basé en Espagne, il possède déjà des filiales en Allemagne, en Italie, aux Etats-Unis, au Ghana et en Chine. Fire Energy Group est spécialisé dans le négoce de modules photovoltaïques et autres types de matériels liés aux énergies renouvelables. En 2011, il réalise un CA de 270 millions d'euros et a un effectif de 200 salariés. En 2012, l'entreprise a racheté l'Etamat (ancien camp militaire) puis un ancien entrepôt de Geodis. Le projet a pour ambition de créer la Solar Valley en référence à la Silicon Valley, car selon l'analyse réalisée, en Europe, il n'existe pas de site permanent dédié à l'échange d'informations relatives aux énergies renouvelables, hormis des salons de courte durée. Il n'existe pas non plus de pôles de recherche et développement centralisés. Le projet va consister à construire une usine de fabrication de LED, un atelier d'assemblage de panneaux photovoltaïques, un centre de recherche, un showroom, des bureaux. C'est Ere Solar valley, filiale française du groupe chinois qui pilote le projet.

Selon Kang Qunwei, Directeur général de la filiale, Châteaudun est idéalement placée entre Paris et le Havre. Le marché français est porteur, car la France qui s'est engagée à développer les énergies renouvelables soutient le projet. Les **élus locaux** y sont très favorables d'autant que le Directeur général s'engage à embaucher essentiellement des français (le projet prévoit la création de 300 emplois en quatre ans).

Le site de l'Etamat¹⁷ est en cours de dépollution et les travaux n'ont pas encore démarré mais Ere Solar Valley a commencé ses activités de distribution et de logistique. A court terme, avec les 10 000 m² de capacité de stockage, le site va abriter un centre de distribution qui livrera les modules photovoltaïques, les onduleurs... vers toute l'Europe.

Avec la crise actuelle qui sévit dans le secteur on peut s'interroger sur le devenir de ce projet... Est-ce que la mise en application d'éventuels droits de douane sur les panneaux photovoltaïques va-t-il accélérer l'implantation d'entreprises chinoises désireuses de produire sur place ? ou bien, est-ce que le projet va-t-il s'arrêter là, dans la mesure où les investissements chinois ne concerneraient que la distribution de produits fabriqués en Chine ?

¹⁷ « il faut rappeler que ce sont les travailleurs chinois qui ont construit l'Etamat, pendant la guerre de 14-18. Nous sommes fiers de pouvoir, cent ans après, donner un second souffle à cette ancienne base militaire » explique Kang Qunwei, DG d'Ere Solar Valley.

Autant d'interrogations qui ne résolvent pas la question du manque de coordination flagrant qui fait défaut entre les régions françaises. Les élus locaux se livrent à une concurrence féroce pour attirer de nouveaux investisseurs et redynamiser les secteurs industriels et des services localement. La France a-t-elle les moyens de développer dans deux de ses régions la filière solaire ? de grandes entreprises telles que Yingly Green Energy ou ET solar ont choisi la région Rhône-Alpes au détriment de la Solar Valley à venir.

Conclusion de cette partie sur la région Rhône-Alpes :

- a) Les formes d'implantation sont diversifiées allant de bureau de représentation jusqu'à de grands sites industriels (Bluestar Silicone, Adisseo)
- b) Les IDC se partagent entre créations nouvelles d'établissements (62%) et rachats d'entreprises existantes (38%). Les IDC dans l'industrie se font majoritairement par rachat, alors que dans les services il s'agit plutôt d'IDC de création (commerce interentreprises essentiellement).
- c) Les capitaux chinois sont présents dans l'industrie. Leur présence dans le tertiaire tend à se développer ces dernières années avec l'arrivée notamment de la Bank of China.
- d) Les investisseurs chinois ne semblent pas spécialement vouloir s'implanter dans les départements frontaliers à l'instar des entreprises suisses ou italiennes. Les créations sont concentrées à Lyon et dans l'agglomération lyonnaise.
- e) Les implantations sont en lien avec les filières porteuses du département : énergies renouvelables, chimie...mais seule une entreprise chinoise Bluestar fait partie d'un pôle de compétitivité (Axelera) de la région avec sa filiale Bluestar silicone. En outre une autre filiale de Bluestar, depuis 2006 Adisseo France (Saint-Clair du Rhône et Roussillon dans l'Isère) contribue également à renforcer la filière régionale de la chimie.
- f) C'est bien la qualité de la main d'œuvre, le développement de l'innovation (dans les laboratoires de recherche) ou la proximité de leurs clients qui motivent les investisseurs chinois. Le rachat d'entreprises en difficulté, mais ayant un bon potentiel d'innovation expliquent également les F&A.
- g) La densité économique et notamment industrielle, le niveau d'accessibilité de la région résultant de ses infrastructures de communication, les capacités d'accueil et la qualité de vie sont autant d'éléments supplémentaires qui renforcent l'attractivité de la région.
- h) Enfin, les agences de développement régional jouent un rôle non négligeable dans l'aide à l'implantation de ces nouveaux investisseurs. Cependant le manque de coordination entre les régions, renforcé par la concurrence qui existe entre les agences de développement régional pour attirer les investisseurs, pourrait avoir un effet négatif sur l'aménagement du territoire français.

Tableau 17 : investissements chinois dans la région Rhône-Alpes (Création et F&A) à mi- juin 2013

	Année	Investisseur chinois	Montant d'investissement	Nombre de salariés	Création ou F&A	Privée ou publique	Echec
S.T. DUPONT	1987	Dickson Poon	70 millions de francs	350	100 % du capital	Privée	Après un nouveau plan salarial fin 2006 (150 postes supprimés en France et une cinquantaine dans le monde), la société subit un nouveau préjudice. Dans la nuit du 5 au 6 janvier 2008, le centre industriel de Faverges est ravagé par un incendie. 140 salariés sont au chômage technique.
SOCIETE ROMANAISE DE LA CHAUSSURE	2005	Fung Capital	2 millions euros	200	90 % du capital	Privée	
NFM TECHNOLOGIES	2007	Northern Heavy Industries	20 millions euros	240	70 % du capital	Publique	
ADVANTECH EUROPE	1997 Paris/2006 Grenoble	Entreprise Taïwanaise	nc (non connu)	2	100 % du capital	Privée	

KERRY LOGISTICS FRANCE	2007	Entreprise Hongkongaise	Capital social 1.616.360 EURO	4	100 % capital	du	Privée	
MIDEA FRANCE	2008	Entreprise chinoise	Capital social 100.000 EURO	8	100 % capital	du	Privée	
YINGLI GREEN ENERGY FRANCE	2009	Entreprise chinoise	Capital social 370.000 EURO	9	100 % capital	du	Privée	
JUSHI FRANCE	2009	Entreprise chinoise	Capital social 500.000 EURO	6	100 % capital	du	Privée	
SUNTECH EUROPE LTD	2008	Entreprise chinoise	Capital social 100.000 Franc Suisse	5	100 % capital	du	Privée	En mai 2013, Suntech Power a annoncé sa faillite.
HUAMING LYON TAP CHANGER	2010	Plusieurs partenaires françaises	Capital social 20.000 EURO	nc	JV		Publique	
TORIN DRIVE EUROPE	2011	Torin Drive	Capital social 400 000 Euros	200	JV		Publique	
HUAWEI TECHNOLOGIES France	2009	Entreprise chinoise	Capital social 3.242.000 EURO	30	100 % capital	du	Privée	

MBA	1990	Fung Brands	Capital social 465.868 EURO	64	80 % du capital	Privée	
ET Solar	2012	Entreprise chinoise	Capital social 10.000 EURO	2	100 % du capital	Privée	
BANK OF CHINA	2012	Entreprise chinoise	nc	8	100 % du capital	Publique	
HAIER	2013	Entreprise chinoise	1 Million euro	12	100 % du capital	Privée	
AIRMATE EUROPE	2009	Airmate Electrical Entreprise Taïwanaise	Capital social 7.622,45 EURO	1	100 % du capital	Privée	
SAMIL POWER FRANCE	2013	Entreprise chinoise	Capital social 1.000,00 EURO	1	100 % du capital	Privée	
LISA AIRPLANES	2013	Lisa Aircraft	15 millions euros	100	75 % du capital	Privée	
TRINA SOLAR France	2011	Entreprise chinoise	Capital social 10000 Euros	2	100 % du capital	Privée	
BLUESTAR SILICONES	2006	Rhodia Silicones devenue	470 millions d'euros	1200	100 % du capital	Publique	

		Bluestar silicones					
ADISSEO	2013	Adisseo rachetée par Bluestar	5 à 6 millions d'euros	370	100% du capital	publique	

DEUXIEME PARTIE : STRATEGIES D'INVESTISSEMENT CHINOIS EN EUROPE

L'étude de cas d'entreprises chinoises va nous permettre d'apporter des éléments de réponses et de déterminer les raisons de l'accroissement des IDC en Europe. Pourquoi les entreprises chinoises s'internationalisent? Et dans quels contextes sociologique, institutionnel et économique en Chine le font-elles ?

La première section reprend une enquête sociologique des investisseurs chinois et les contraintes qu'ils rencontrent. La deuxième section décrit certains points du contexte économique chinois qui expliquent la venue des IDC en Europe. Puis dans une troisième section, nous détaillerons les principaux déterminants de l'IDC en Europe. Enfin, dans la quatrième section, nous identifierons les conditions de succès et les raisons des échecs des entreprises chinoises implantées en Europe tant pour les entreprises chinoises que pour les régions d'accueil.

2.1. Sociologie des investisseurs chinois ¹⁸

Avant de définir une politique par rapport aux investissements chinois en Europe, nous allons chercher quelles spécificités ces investissements présentent et s'il convient de les traiter différemment des investissements en provenance d'autres pays. L'idée selon laquelle ils seraient l'œuvre d'une stratégie concertée et hostile, ou à tout le moins nocive, nous semble assez répandue au point que les hommes d'affaires chinois s'en plaignent régulièrement. Les milieux d'affaires français sont partagés entre ceux qui voient la Chine comme une planche de salut, un eldorado, et ceux qui se sentent menacés par des concurrents qui, appuyés par leur Etat, ne joueraient pas selon les règles communes. Lorsqu'il y a une quinzaine d'années, nous suivions les entrepreneurs occidentaux dans leurs premiers pas en Chine, ces entrepreneurs adoptaient en Chine des comportements qu'ils critiquaient avec d'autres pays. Ainsi, il y avait une acceptation plus forte de pertes financières en Chine qu'ailleurs, et ce bien que le marché était loin de tenir ses promesses. Aujourd'hui, la méfiance envers la Chine pousse trop souvent à adopter des attitudes ou des mesures qui nuisent au développement et à la réussite d'investissements. Il faut dire que la Chine brouille les cartes. Elle est le seul grand Etat à utiliser une langue non alphabétique, une langue qui de ce fait est moins pénétrable, moins susceptible d'évolution, moins apte à se rapprocher des autres. Linguistiquement parlant, la Chine est un pays fermé sur lui-même. La Chine dispose d'un régime qui a survécu à l'effondrement du bloc socialiste. Elle l'a fait au prix d'adaptations multiples qui rendent difficiles la caractérisation des types d'investissements, en brouillant les lignes entre le privé et le public.

¹⁸ Si ce rapport est écrit à trois mains, la partie proprement sociologique intitulée "*la sociologie des investisseurs chinois*" point 2.1 du rapport est uniquement de la responsabilité de Jean RUFFIER.

2.1.1 Une identité nationale spécifique des investissements

Nous avons déjà parlé de la complexité de saisir les investissements chinois en tant que tel : en effet, l'investissement peut être qualifié comme national si l'argent provient d'un pays, ou si l'investisseur est de ce pays. Dans la première partie, nous avons retenu une définition utilisée classiquement par les économistes, c'est-à-dire qu'un investissement sera dit chinois à partir du moment où il provient d'une entreprise chinoise ou du territoire de la Chine populaire (Hongkong et Macao étant parfois ou non comptabilisés). De ce fait, l'investissement peut avoir plusieurs sources nationales.

Il est assez fréquent de penser que l'Etat chinois étendrait son empire à travers les investissements chinois. Ce serait alors pour des raisons politiques que nous suivrions ce type d'investissement. On peut aussi, plus prosaïquement, considérer que les comportements des investisseurs chinois étant spécifiques, il peut être intéressant, dans certains cas, de les traiter de manière spécifique. Dans ces deux cas, ce qui nous intéresse est moins l'origine de l'argent que les caractéristiques de l'investisseur.

Nous savons qu'en matière d'investissements internationaux les « faux nez » sont nombreux ; masquer l'origine peut réduire la ponction fiscale, mais aussi faciliter les jeux de pouvoir au sein des conseils d'administration. De ce point de vue, la délimitation de sinité d'un investissement est facilitée par le fait que la Chine est encore peu exposée à l'étranger. Ce pays garde l'essentiel de ses avoirs chez lui, et donc il est plus facile de saisir les mouvements externes. L'autre facilitation provient de l'isolement linguistique et culturel des Chinois. Si des Chinois bénéficiant d'une éducation supérieure s'acculturent assez largement, ce n'est pas le cas pour la plupart des membres de cette culture. De nombreux pays, dont la France, disposent d'une population d'origine chinoise ancienne mais qui a conservé pour l'essentiel la langue et la culture chinoise. Les différences politiques apparaissent souvent moins fortes que les différences culturelles ; ces Chinois se sentent souvent plus proches des Chinois de Chine que des citoyens du pays qu'ils habitent. Cela est tellement vrai que le gouvernement chinois a toujours donné plus de facilités aux Chinois non nationaux pour s'installer ou investir en Chine. Les Taïwanais ont pu acheter des propriétés chinoises et des avoirs économiques bien avant les Occidentaux. Hongkong, Taiwan et Singapour ont été parmi les premiers à implanter leurs usines en Chine, et ils restent ensemble le plus gros investisseur étranger en Chine communiste. En suivant ce raisonnement, on pourrait caractériser comme chinois l'investissement en France de Français d'origine chinoise. En effet, l'argent, par le jeu de tontines et d'obligations réciproques, change de main entre Chinois sans que l'on puisse bien dire qui en est le maître. Nous avons vu cela à rebours lorsque nous nous étonnions de repérer des entreprises hongkongaises sans dirigeants hongkongais dans le Guangdong des années 90¹⁹.

Ce point va donc dans le sens d'une spécificité de l'investissement chinois. Encore convient-il d'en déterminer la nature : l'argent peut venir de l'Etat, d'entrepreneurs privés plus ou moins en relation avec l'administration chinoise, ou encore de particuliers qui tentent de mettre une partie de leurs biens hors d'atteinte de cette même administration. Nous allons essayer d'y voir un peu plus clair dans cette distinction, tout en acceptant d'emblée que les cartes sont souvent brouillées et parfois redistribuées entre ces trois catégories.

¹⁹ En général, il s'agissait d'investisseurs originaires de la Chine communiste, publics ou privés, voire les deux à la fois, et qui voulaient profiter des conditions fiscales et de gestion, souvent à l'époque, plus avantageuses pour les entreprises d'origine étrangère : en quelque sorte, c'était un investissement national qui se déguisait en investissement étranger.

2.1.2 Une distinction brouillée entre le privé et le public

Le maoïsme a pratiquement supprimé la propriété privée. Encore aujourd'hui et théoriquement l'Etat est toujours propriétaire de tout le foncier chinois. Lorsqu'un particulier achète un bien immobilier, il en achète l'usage pour une durée de soixante ans, durée après laquelle cette propriété retombera dans l'escarcelle de l'Etat. Dans la pratique, dans une cinquantaine d'année, la moitié des propriétés urbaines devraient brusquement repasser du privé au public, ce qui semble socialement peu jouable.

Il y a toujours une suspicion liée à la richesse et à la propriété privée. Au début de la politique d'ouverture, il devient théoriquement possible de s'enrichir et de créer son entreprise. Mais personne n'a d'argent. Le système des unités de vie n'a permis aucune accumulation de richesse si ce n'est à travers les divers modes de propriétés collectives. Dans les années quatre-vingt-dix l'équipe de recherches du département de sociologie de l'Université SUN Yatsen s'efforce de faire le tour des modes de propriété des usines observées et va de surprises en incertitudes²⁰. Il existe des usines d'Etat qui dépendent généralement directement d'un ministère, des entreprises militaires qui relèvent d'un corps d'armée, des entreprises provinciales, des entreprises municipales. Canton grandissant apparaissent les entreprises de district, sans que disparaissent les entreprises municipales. Le passage de municipales à district reste une interrogation. Il commence à apparaître des entreprises privées aux effectifs très réduits. Et puis il y a les entreprises collectives : l'entreprise collective est assez souvent une entreprise municipale ou de district qui passe sous gestion collective. Là un flou apparaît assez rapidement. Tout le monde voit qui est le patron, mais celui-ci n'est qu'un actionnaire parmi les autres. Généralement, si l'entreprise survit, cinq ans plus tard, il n'y a plus qu'un patron, ou une famille patron, et ce patron s'attribue tous les profits de l'entreprise. Si pour un juriste habitué à un Etat de droit, les choses apparaissent incompréhensibles, pour quelqu'un qui est habitué à voir la « *politique au levier de commande* » il s'agit du coup de force de quelqu'un qui a réussi à mettre les politiques locaux et ses cadres de son côté du fait de sa réussite comme gestionnaire. Nous avons pu vérifier cette manière de faire au sein de l'entreprise Meidi 美的, deuxième groupe électroménager chinois. Une autre manière de transformation de biens publics en bien privés consistait à créer son entreprise à l'intérieur d'une entreprise d'Etat et à lui affecter les ventes tout en faisant payer les matières premières, les machines et les salaires par l'entreprise d'Etat. Cette manière de faire n'échappait pas au contrôle politique local qui laissait faire soit par corruption, soit par désir de voir des entreprises performantes émerger.

Mais nous avons assez vite vu l'inverse, c'est-à-dire des entreprises apparemment privées dépendre directement des pouvoirs publics. On appelait cela les « *chapeaux rouges* ». Les raisons en étaient très pragmatiques. Il pouvait s'agir d'une autonomisation par rapport aux instructions nationales ou provinciales, ou de raisons moins évidentes. L'apparition des investissements étrangers a encore été l'occasion de compliquer la frontière entre public et privé. La Joint-Venture était la forme quasi obligée. Le partenaire chinois était pratiquement toujours public, même s'il pouvait prendre l'apparence du privé. Il arrivait assez souvent que le partenaire étranger soit fictif, des étudiants étrangers étant payés pour signer une convention de partenariat. Cela permettait à l'entreprise

²⁰ Ruffier (2006)

publique de bénéficier de certains régimes fiscaux, de règles dérogatoires en matière de rémunérations ou de dividendes, et de capacités de développement à l'étranger plus souples.

Aujourd'hui, la Chine cherche à pousser à l'émergence de multinationales chinoises. Toutes ces firmes ont la forme d'une holding. Certaines restent de facto publiques comme l'est Bluestar, d'autres semblent plus privées comme Huawei. Huawei est une entreprise collective. En théorie, le capital est entre les mains des actionnaires, mais seul le PDG dispose d'actions A, c'est-à-dire que les autres actionnaires n'ont pas le droit de vote au conseil d'administration. Si le leadership de ce PDG semble ne pas pouvoir être remis en cause, nul ne peut dire ce qui se passera au moment de son départ. Le plus probable est qu'il y aura une intervention de l'Etat. Lorsqu'on regarde de près, on s'aperçoit qu'en fait, le pouvoir politique n'est jamais très loin du pouvoir des grands groupes chinois. D'ailleurs ce n'est pas étonnant, aucune richesse n'a pu se monter sans que son propriétaire ne viole la loi, et que ses fraudes ne soient enregistrées quelque part. Le pouvoir peut arrêter toute personne devenue riche dans les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix dans la mesure où cet enrichissement n'a pas pu se faire entièrement légalement.

Plus précisément, nous avons pu retracer la montée de millionnaires en euros. En 1980, ils n'ont rien, en 2000, ils arrivent au million d'euro, voire à quelques millions d'euros. Cela leur a demandé une énergie et une intelligence de premier ordre. Nous savons qu'il existe aussi des milliardaires chinois, c'est-à-dire des individus qui dans le même temps ont accumulé mille fois plus d'argent. Ici l'intelligence et le travail ne suffisent plus. Cela passe forcément par une proximité avec le pouvoir central. Un professeur de l'Université du peuple, (Renmindaxue 人民大学), reprenant la liste des milliardaires de Forbes, a pu retrouver pour 98% d'entre eux un lien de filiation directe avec un ministre ou un ancien ministre.

Cela dit, c'est une erreur de penser que les investissements chinois dépendent tous d'une même stratégie politique. Nous avons déjà signalé qu'une partie des investissements chinois visaient précisément à échapper au contrôle de l'administration chinoise. L'affaire BO Xilai a montré, que même au plus haut niveau de l'Etat, on peut chercher à mettre de l'argent à l'abri de l'administration.

2.1.3 Un mode inusité de pouvoir politique

C'est un tout petit groupe qui a pris le pouvoir en 1949. Il s'agit d'une armée qui s'est battue contre le Guomindang, puis contre les Japonais, puis à nouveau le Guomindang. Ce groupe a très peu remporté de victoires militaires, il a surtout fui à travers la Chine. Si les communistes chinois ont joué un rôle important dans la seconde guerre mondiale, ce sont les Japonais qui ont perdu après avoir écrasé l'armée de métier chinoise. Pour imposer sa loi sur l'ensemble du territoire, le nouveau régime décide de mettre un homme à lui à la tête de chaque unité économique, et d'organiser la société par unité économique : c'est ce qu'on appelle les unités de vie, danwei 单位. Chaque Chinois va dépendre d'une danwei.

Le contrôle de l'ensemble du territoire est favorisé par la tradition impériale et le mode de constitution des élites fondé sur une éducation très scolaire : être membre de l'élite, c'est d'abord avoir réussi un concours prouvant que l'on a la maîtrise d'au moins six mille caractères, et de n'avoir fait aucune faute politique. Cela étant chaque administration locale va tenter de se créer des ressources et d'éviter au maximum de les faire remonter au centre. Il suffit de traverser la Chine pour

se rendre compte que les niveaux de vie, d'instruction, de libertés publiques varient considérablement d'une région à l'autre. En matière de politique industrielle, nous avons pu constater que nombre de directives centrales ont été délibérément ignorées par des autorités municipales. Un exemple connu est celui de la télévision couleur. Le gouvernement central ayant décidé de passer à la télévision couleur a déclaré que, dans tout le pays, seules trois usines se verraient attribuer cette production. Malgré cela, la plupart des villes se sont équipées de chaînes de production de télévision couleur ce qui s'est traduit rapidement en surcapacité de production. Plus récemment, le phénomène s'est reproduit avec les panneaux solaires, la surcapacité de production des usines chinoises a contribué à la crise politique et commerciale actuelle.

Un autre exemple des difficultés de l'Etat central à maîtriser l'activité industrielle est donné par l'automobile. La moitié des marques automobiles mondiales sont chinoises. Les ministères de l'agriculture, de l'armée, de l'automobile, etc... ont leurs propres usines automobiles. Nonobstant des investissements publics massifs dans ce secteur, les marques étrangères tiennent encore le haut du pavé en Chine. Pour autant, des négociations récentes, par exemple avec Dongfeng, tendent à montrer la volonté du gouvernement chinois de renforcer certains acteurs nationaux en partenariat avec des Européens.

L'Etat central est un investisseur qui peut agir dans des buts géopolitiques, ou dans une vision à très long terme. Les investisseurs municipaux n'ont pas d'ambition à ce niveau et chercheront plutôt à développer leur économie locale.

Mais qu'est-ce que le pouvoir central ? La Chine dispose d'une forme de pouvoir qui a peu d'équivalents ailleurs ou dans le passé. Il s'agit non pas d'une monarchie mais d'une oligarchie²¹. En fait, une des caractéristiques de l'oligarchie chinoise est d'avoir résolu la plupart des conflits en son sein de manière non mortelle²². C'est un petit groupe de dirigeants, constitué de rescapés de la longue marche, qui a pris le pouvoir en 1949. Ce petit groupe constitue une petite société qui se reproduit en son sein et conserve depuis plus de soixante ans les rênes du pouvoir. Les observateurs étrangers s'entendent en général pour dire que l'on sait très peu de choses sur la vie de ces quelques deux mille personnes²³ qui constituent le groupe dirigeant, sinon que les décisions essentielles sont prises par un collectif aux contours mal connu et que ce collectif tient fermement les rênes d'un parti communiste de plusieurs dizaines de millions de personnes. L'oligarchie permet de résoudre le problème de la transmission du pouvoir d'une génération à l'autre. Les mêmes personnes qui sont responsables des erreurs de la planification initiale, puis des crimes de la Révolution culturelle, sont aujourd'hui celles qui dirigent la politique dite de « *socialisme de marché* » ou « *d'ouverture* ». Ce mode unique de gouvernement oligarchique explique probablement la longévité exceptionnelle du régime. On mesure mieux le pouvoir de cette oligarchie quand on constate qu'il faut appartenir à cette oligarchie pour être milliardaire. L'avantage du groupe sur la personne, c'est que lorsque les erreurs du dirigeant sont visibles, il se trouve souvent dans le groupe des gens qui ont déjà un plan pour corriger les effets de ces erreurs et proposer des solutions alternatives. Les dirigeants chinois ne sont pas plus intelligents que les dirigeants des autres pays, mais leur système est plus « pardonnant », c'est à dire qu'il corrige au fur et à mesure les erreurs des dirigeants. Et la durée du

²¹ Oligarchie : gouvernement par un petit nombre de personnes, se différencie de la monarchie, gouvernement d'un seul, et de la démocratie, gouvernement par le peuple.

²² A l'exception notable de LIN Biao, successeur désigné de MAO.

²³ On lira sur ce point l'intéressant ouvrage de Domenach (2012)

collectif est potentiellement infinie. Le pouvoir central ne travaille pas pour la postérité, comme le ferait un potentat qui sait qu'il va mourir ; il ne travaille pas non plus pour aligner des résultats à la date des élections suivantes, puisqu'il n'y a pas vraiment d'élections. Il a la possibilité et l'intérêt de se projeter et de projeter son pays dans le long terme. Cela explique le développement rapide des infrastructures, la priorité absolue mise sur l'unité du pays et la résilience de son système politique.

La société chinoise est devenue une composante de la société globale. L'usine du monde n'est pas qu'une image, c'est la constatation que l'économie mondiale ne saurait aujourd'hui fonctionner sans la Chine. Beaucoup de pays ont délocalisé une partie si importante de leur production en Chine qu'ils seraient bien mal à l'aise si les usines chinoises s'arrêtaient de produire. Pays très dépendant de son commerce extérieur, la Chine n'en est pas moins un pays qui refuse d'appliquer les règles communes. Ainsi garde-t-elle une monnaie non convertible, donc une monnaie dont l'appréciation n'est pas directement fixée par le marché. Si les Américains se plaignent volontiers de la valeur trop basse du yuan, on doit admettre que le système financier chinois a joué un rôle important dans l'arrêt de la crise asiatique ou des deux dernières crises bancaires. Refusant de soumettre sa monnaie aux lois du marché, l'État chinois peut agir sur une partie significative de la monnaie mondiale. Si certains économistes dénoncent ce qu'ils appellent une tricherie, d'autres se réjouissent de constater que malgré le libéralisme dominant, il existe des leviers d'action sur la monnaie et l'économie mondiale qui dépendent de volontés politiques, fussent-elles chinoises.

L'État chinois reste très interventionniste et planificateur. L'idéologie socialiste a été un peu rapidement enterrée en Occident, lors de la désagrégation de l'URSS. La planification a été abandonnée dans nombre de pays, parce que l'idéologie du pouvoir était favorable au laisser-faire/laisser-aller, ou parce que le gouvernement n'avait plus les capacités de dicter ses instructions aux entreprises. L'État chinois reste au contraire capable de planifier, il peut mobiliser rapidement une partie importante des richesses nationales pour faire face à l'imprévu. L'État chinois garde une prérogative qu'avaient les grands États jusque vers la fin du XX^{ème} siècle : il peut décider qui a le droit d'être riche parmi ses citoyens. L'État continue à penser pour ses citoyens à la place d'eux, il continue à peser sur leur vie quotidienne décrétant combien d'enfants ils doivent avoir, s'ils peuvent ou non sortir du pays etc... etc...

2.1.4 Contrôle de la société et travail avec l'étranger

L'importance de la Chine dans l'économie mondiale, et de ce fait, l'importance que peuvent prendre les investissements chinois, obligent à s'interroger sur les conséquences que pourraient avoir une crise politique majeure dans ce pays. Les économies chinoises et européennes sont si liées aujourd'hui que toute grosse secousse sociale en Chine aura des conséquences assez lourdes sur la vie des Européens, surtout si rien n'a été anticipé. En matière d'investissements directs étrangers, des problèmes sociaux graves auront plutôt comme conséquence un afflux d'investissements chinois vers les pays les plus accueillants. Il se peut aussi qu'un changement de gouvernance nationale se traduise par une mise en cause de la légitimité d'un certain nombre d'investisseurs chinois. Plus généralement une crise sociale majeure en Chine aura beaucoup de chance de déclencher une crise économique mondiale. C'est donc dans cette optique que nous avons écrit ce point.

Si le pouvoir a une capacité de renouvellement infini, il est aussi fragile par le déséquilibre entre le centre et la périphérie. 2000 personnes dirigent un parti de 80 millions de personnes qui contrôlent une société de plus d'un milliard quatre cent millions d'individus. Le plus grand risque qu'a le pouvoir

réside dans son instrument, le parti. D'ailleurs, l'arrestation de BO Xilai n'est pas autre chose que l'arrestation d'un baron qui a tenté de réunir autour de son nom des membres du parti déçus par les orientations politiques du centre. Cette arrestation n'a pas été chose facile car l'homme, depuis plusieurs années cible du pouvoir central, disposait d'une popularité importante dans le parti au plan national et dans la province où il régnait. On sait aussi que ce dernier a fait exécuter des centaines de personnes, notamment des hommes d'affaires mais aussi son chef de la police (lequel avait été mis en place par une autre étoile montante du parti, le précédent secrétaire du parti du Guangdong).

L'existence d'une fragilité du pouvoir central est évidente pour tous les observateurs qui ont remarqué que les principaux responsables politiques ont organisé autour d'eux un cordon de sécurité qui leur interdit désormais tout contact avec des individus non contrôlés. Il n'y a plus de bain de foule. Il est d'usage de vider de ses habitants tout lieu où le secrétaire du parti va faire une apparition publique.

Le pouvoir central ne craint pas seulement le Parti, il craint aussi une explosion populaire. La Chine n'a jamais été exempte de mouvements sociaux, ni d'émeutes violentes. Il est difficile donc de dire si la situation s'aggrave car on ne dispose que de statistiques publiques dont le mode de constitution reste encore une énigme, quand bien même elles sont facilement reprises par les médias internationaux.

En 2010-2011, le centre de recherches de Canton a mené une recherche sur les grèves, recherche qui a fait un lien direct entre les fortes augmentations des ouvriers et les grèves dans le sud de la Chine²⁴. Depuis lors, il apparaît que le nombre de conflits du travail n'a pas sensiblement diminué malgré les hausses de salaires. Il y a à cela plusieurs raisons. Dans toutes les zones fortement industrialisées on observe une difficulté à recruter des ouvriers, ce qui leur donne plus de pouvoir aux ouvriers dans les conflits. La difficulté à recruter des ouvriers non qualifiés se comprend mieux lorsqu'on suit le marché immobilier. La hausse des prix de l'immobilier a suivi une pente beaucoup plus forte que celle des salaires, et en même temps la population ouvrière a vieilli. Les dortoirs qui convenaient bien à des jeunes célibataires ne permettent pas de fonder de famille. Les ouvriers sont donc partagés entre vivre avec une famille à la campagne ou vivre seul en ville. Or, la génération précédente a pu se fixer en ville en profitant d'une ouverture du marché de l'immobilier. Nous avons donc une expectation que la croissance a déçue. Les ouvriers pensent qu'ils vivent moins bien que les ouvriers de la génération antérieure. Dans un monde tourné vers la croissance et le progrès, cela est insupportable. Tous nos interlocuteurs remarquent que le ton des ouvriers a sensiblement changé : d'ouvriers dociles, ils sont devenus des insatisfaits permanents, des personnes qui sentent qu'ils ont enrichi le pays par leur travail, mais qu'eux-mêmes ne vivent pas mieux.

Il n'y a pas que les ouvriers pour se plaindre de la situation actuelle. Les tensions ethniques dans les zones ouest sont assez fortes aujourd'hui pour constituer une préoccupation et compliquer les échanges avec ces zones. Ce qui est nouveau, c'est de voir les tensions toucher maintenant les populations urbaines, ce qu'on pourrait appeler la nouvelle classe moyenne. Tous nos interlocuteurs dans le Guangdong, comme à Pékin, ont confirmé une hargne croissante de la population. Une rancœur contre les profiteurs du régime, contre les mauvaises conditions de vie. Si un mouvement violent et massif et spontané se produisait, on ne pourrait pas dire qu'il serait surprenant : tout ce qu'on a pu construire comme indicateurs de désordres sociaux à venir est actuellement au rouge vif.

²⁴ Ruffier (2011)

La réponse du gouvernement consiste à augmenter le contrôle social. L'appareil répressif ne cesse de prendre plus de volume et de représenter une part plus importante de la dépense publique. Le discours officiel est celui d'une lutte frontale contre les idées occidentales, lutte qui a conduit en prison des opposants inconnus, mais aussi des personnalités de la vie culturelle ou économique. La transmission d'une information ou d'une opinion jugée « *occidentale* » sur Internet est aujourd'hui susceptible de valoir de gros ennuis à son auteur. Un flou est entretenu qui fait que les citoyens ne savent pas ce qui est permis ou interdit. Mais, il est évident pour tout le monde que les contacts avec l'étranger sont risqués. Ce mode d'intervention étatique ne favorise donc pas les échanges relationnels entre Chinois et étrangers. Il s'agit donc d'un élément qui compliquera l'internationalisation des firmes chinoises.

Un très grand nombre de Chinois aisés a pris la précaution de mettre une partie de sa famille à l'étranger. C'est dire qu'ils disposent d'une base à partir de laquelle ils pourraient tenter de rebondir, si les conditions locales sont favorables. De ce point de vue, les pays où les Chinois réussissent recevront un surplus de capitaux et de dynamisme économique liés à chaque soubresaut dans les tensions politiques ou sociales.

2.1.5 Intelligence économique

La Chine est particulièrement surveillée sur la question des transferts de technologie. Il faut dire qu'elle a montré une remarquable promptitude à l'intégration de nombreuses technologies et que les pratiques d'appropriation et de concurrence peuvent inquiéter. Avoir suivi le décollage économique de la Chine sur les vingt dernières années fait apparaître en creux les règles de la concurrence internationale. Celles-ci fonctionnent sur les prix et sont tempérées par ce qu'on appelle la propriété intellectuelle. En effet, il n'est pas d'industriel qui ne progresse sans copier les autres. Il y a ce qu'on sait faire, ce qu'on invente et ce qu'on apprend. La propriété intellectuelle est une formalisation complexe qui discrimine ce qu'on apprend légalement de ce qu'on apprend illégalement. On sait qu'historiquement le développement technologique de la Chine s'est bloqué au XVII^e siècle sur une quasi interdiction d'inventer²⁵. Déjà considérée comme un art à cette époque, la copie est devenue le seul moyen acceptable de production des objets. Le régime socialiste n'a fait que prolonger une tradition en considérant la copie comme légitime et la propriété intellectuelle comme illégale. La sortie de l'isolement économique et l'entrée dans l'OMC ont obligé le régime à modifier ses lois, mais la tradition reste et il est très difficile de changer l'ordre du légitime et de l'illégitime. Nous pouvons tenter de convaincre les industriels chinois de respecter la propriété intellectuelle, il faudrait plus d'une génération pour qu'ils la considèrent comme légitime. Nos observations des clusters chinois montrent que la politique de développement industriel mise en œuvre dans ces clusters consiste à mettre ensemble le maximum d'industriels produisant le même objet, de manière qu'ils copient systématiquement ce qui marche le mieux. Ce mode de concurrence par la copie a constitué un des principaux facteurs du décollage industriel chinois. Il fonctionne encore aujourd'hui assez largement sur le territoire chinois, même si les entreprises qui sont

²⁵ Selon Joseph NEEDHAM, la culture impériale chinoise est devenue hostile aux développements de la science et de la technologie qui remettaient en cause l'ordre du divin (Joseph Needham, *Science and Civilization in China*, Caves Books Ltd, Taipei, 1986)

parvenues à une certaine autonomie technologique s'efforcent aujourd'hui, à leur tour, d'éviter d'être copiées.

Dans ce rapport, nous voudrions d'une part montrer un succès de la Chine en matière de copie que nous empruntons à ZHAO Wei. L'exemple de Galanz sur les micro-ondes où on voit une firme partir de rien et devenir en une douzaine d'année le premier producteur mondial de fours à micro-ondes est ce que Max WEBER appellerait un idéal type. Quand bien même peu de domaines ont donné lieu à une telle réussite chinoise, la forme qu'elle prend ici explique à la fois une part de la croissance chinoise et de la réticence occidentale. Dans un deuxième temps, nous effectuerons une réflexion théorique sur les transferts de technologie pour tenter de poser le problème au niveau où il se pose dans les investissements chinois directs sortants.

Galanz, le copieur qui écrase les copiés

L'exemple de la montée en puissance de Galanz dans les micro-ondes est particulièrement édifiant²⁶. Nous allons résumer les conclusions de notre collègue du centre de Canton en racontant cette forme d'aventure industrielle.

Galanz était une usine d'anoraks en duvet fondée en 1979. Après plusieurs extensions de 1983 à 1993, cette société avait commencé à exporter. Les couvertures de duvet et les vêtements de marque Galanz totalisaient 15 millions de RMB de chiffre d'affaires. En juin 1992, la Société est dénommée Groupe Galanz du Guangdong, le chiffre d'affaires du Groupe atteignait des centaines de millions de RMB, le volume d'exportation atteignant 23 millions USD. Il s'agit d'une forme industrielle mixte entre entreprise publique dépendant de la Province du Guangdong et entreprise privée entièrement contrôlée par son PDG.

En 1991, la direction de Galanz décide de se reconvertir dans l'électroménager (Shunde et ses environs sont déjà la plus grande concentration d'électroménagers en Chine). Galanz a choisi le petit électroménager car à l'époque, la concurrence sur le gros électroménager était acharnée. Finalement, le choix s'arrête sur le four à micro-ondes, le marché de fours à micro-ondes étant en croissance mais presque entièrement dominé par l'étranger, il n'y avait que 4 usines en Chine. Alors, le Groupe Galanz a engagé 5 spécialistes de fours à micro-ondes de l'Usine radioélectrique No. 18 de Shanghai. Ce sont ces 5 ingénieurs supérieurs qui ont formé le noyau technique des fours à micro-ondes de Galanz, et qui ont été chargés de la collaboration technologique avec les firmes étrangères. Avec les capitaux accumulés depuis 10 ans, Galanz a alors acheté des chaînes de montage à la technologie de pointe à Toshiba avec qui elle se met en Joint-Venture. Galanz a engagé des Japonais dans la production et la gestion. En 1993, Galanz a fabriqué 10.000 fours à micro-ondes de marque «Galanz». Pour parvenir à ce but, le Groupe Galanz a non seulement investi tous les fonds accumulés depuis 10 ans, mais aussi tout le revenu des fours vendus. Les ventes ont augmenté à une vitesse surprenante, passant de 10.000 unités en 1993 à près de 2 millions d'unités aujourd'hui.

Pour parvenir à produire des fours performants, Galanz va se mettre à fabriquer des appareils pour plusieurs clients étrangers qui vont les vendre sous leur propre marque. Parallèlement, Galanz va

²⁶ Cf le chapitre 6 de la thèse de ZHAO Wei : ZHAO W. (2006) Economie de l'innovation et développement des capacités technologiques en Chine : l'apprentissage technologique dans les industries automobiles et électroniques, Thèse présentée à l'Université Sorbonne Nouvelle

vendre d'autres fours en Chine et sous la marque Galanz. Ayant pris une courte longueur d'avance sur concurrents chinois, Galanz va utiliser le trésor de guerre de l'ancienne entreprise textile pour développer des capacités de production telles qu'elle peut jouer de l'économie d'échelle et vendre en dessous du prix de revient des concurrents chinois les plus menaçants. La première réussite du groupe est donc d'écraser la concurrence nationale en jouant les bas salaires d'un côté, l'économie d'échelle de l'autre et en profitant de capacités d'investissements que les concurrents chinois privés n'ont en général pas.

Pour ce qui est de la technologie, c'est vers les fournisseurs étrangers que Galanz se tourne. Prenons l'exemple du transformateur, partie la plus technique du four. Au début, Galanz importait des transfos d'Europe et du Japon. L'Europe a des équipements sophistiqués, mais leur coût est plus haut que celui des Japonais. Galanz constate qu'un transfo importé coûte 23 dollars au Japon, mais 30 dollars en Europe. Les fabricants européens sont en forte difficulté et ont peur de disparaître face à la concurrence japonaise. Galanz a proposé à une firme européenne de transférer sa chaîne de production de transfos en Chine, reversant 8 USD par transfo produit. La firme européenne a transféré la chaîne en Chine. Le coût de revient de Galanz se résume à ces 8 USD auxquels s'ajoutent 4 USD de coût de fabrication, ce qui nous met à un prix très en dessous de celui du producteur japonais qui avait poussé au suicide le producteur européen. Dès lors, Galanz a proposé aux Japonais de transférer leurs chaînes en Chine au prix d'une rétrocession de 5 USD par transfo. Les Japonais ont accepté. Ainsi, Galanz n'a pas eu besoin d'argent frais pour investir dans la technologie la plus avancée de l'heure. A l'époque, Galanz ne vend pas sa marque en dehors du territoire national, les produits sont vendus par les concessionnaires des marques des fabricants avec lesquels il a passé des contrats. Galanz fait tourner ses chaînes 24h / 24, 7 jours / 7. Comme les salaires des ouvriers sont bas, l'amortissement des équipements est beaucoup plus rapide que dans les pays d'origine. Avec ce mécanisme, Galanz a établi des relations de partenariat avec plus de 200 firmes étrangères. Ces firmes ont toutes transféré leurs chaînes de production à Galanz.

En vendant des copies de fours à micro-ondes occidentaux sur le marché chinois 50% moins cher que dans le marché mondial, Galanz a rendu ces fours accessibles aux consommateurs chinois.

De 1993 à 1999, Galanz concentre son attention uniquement sur les fours à micro-ondes, pour accumuler de l'expérience. Après 8 ans d'expérience, la production est mûre, la capacité de production en grandes séries est formée. En 1998, Galanz a vendu 4,50 millions d'unités, et est devenu N°1 mondial. Depuis la fin des années des années 90, Galanz renforce sa R&D. En 1997, Galanz fonde l'Institut de Recherches des Electroménagers pour concevoir et développer de nouveaux produits. En 1998, Galanz a fondé le Centre de Recherches de Galanz aux Etats-Unis. Il a engagé des dizaines de spécialistes pour faire des recherches technologiquement poussées sur les matériaux et sur l'intelligence artificielle dans les produits électroménagers. Galanz a acheté à des entreprises japonaises l'exclusivité de certains brevets concernant la technologie centrale des fours à micro-ondes. De 1998 à 2000, ses frais de R&D arrivaient à 900 millions de RMB. Ainsi en sept ans, une entreprise qui n'avait jamais produit d'électroménager est devenu le premier fabricant mondial de fours à micro-ondes. Elle a agi en prenant de court ses fournisseurs, comme ses clients. On ne peut pas parler directement de fraude à la propriété intellectuelle, mais les pratiques de rapports avec les partenaires ont contribué à donner une image menaçante de l'industrie chinoise. Peut-être à cause de cela, l'industrie chinoise a réussi finalement peu de percée technologique, sinon dans les

technologies matures, celles où les constructeurs occidentaux se livrent une concurrence féroce qui a érodé leurs marges.

Le double sens des transferts de technologie

Par la suite, et du fait de la légitimité encore en voie de consolidation de la propriété intellectuelle en Chine, ce pays a fait l'objet d'une surveillance forte de ses activités d'espionnage. Des arrestations de ressortissants chinois accusés d'espionnage ont eu lieu ce qui a contribué à nourrir un climat de suspicion. Les industriels occidentaux n'en ont pas moins continué à délocaliser en Chine une partie importante de la production, souvent en gardant chez eux les technologies clés. De ce point de vue, ils ont pris en compte les travaux des chercheurs sur les transferts de technologies, lesquels disent que pour utiliser une technologie, il faut avoir chez soi, non seulement les secrets industriels, mais aussi des personnes ayant une pratique de ces technologies et habituées à travailler ensemble. Les chaînes de fabrication ont été délocalisées en Chine et la Chine est devenue le pays le plus performant en matière de montage de produits de masse. Le savoir industriel chinois a largement été importé en Chine par les firmes occidentales. Mais, l'efficacité chinoise s'est surtout concentrée sur ce que les pays plus développés y importaient, à savoir le montage de produits de masse. L'essentiel de la plus-value est restée entre les mains des firmes internationales. Devenant internationale, la plus-value a simultanément échappée aux ponctions fiscales des Etats européens contribuant à un endettement de ces Etats. En résumé, les emplois sont partis en Chine, et les profits ont quitté aussi les pays anciennement industrialisés mais cette fois-ci au profit des paradis fiscaux, ou plus directement des actionnaires des multinationales.

Il n'est pas étonnant qu'il y ait une certaine méfiance face aux pratiques chinoises. En principe, nous avons plus à craindre le vol de technologies par des entreprises qui ont un niveau similaire au nôtre. Dans ce cas le vol met d'emblée le voleur en capacité de retrouver le niveau du volé. Ce n'est pas en général le cas des entreprises chinoises qui restent pour l'essentiel en dessous du niveau technologique de nos entreprises. Cela dit, les entreprises européennes doivent se montrer prudentes par rapport à leurs concurrents chinois : nous l'avons montré avec le cas Galanz, en couplant mode d'apprentissage légal et copiage illégal, peuvent s'accaparer des technologies en peu de temps.

Par contre, les entreprises chinoises montrent un dynamisme et un pragmatisme qui fait souvent défaut à nos entreprises. Si beaucoup d'entreprises chinoises s'implantent en France, ce sont les Français qui vont apprendre comment elles fonctionnent. En quelque sorte, nous avons technologiquement plus à gagner qu'à perdre à une forte présence industrielle chinoise en France.

Il est contreproductif d'appliquer des restrictions spécifiques aux Chinois en matière de transfert de technologies. Cela est apparu très clairement dans les enquêtes menées auprès des grandes firmes industrielles chinoises implantées en France. La méfiance qu'elles ont subie est palpable, souvent pesante. Cette méfiance se traduit par des obstacles bureaucratiques dont l'efficacité ferait sourire si leur lourdeur ne poussait les investisseurs à aller dans d'autres pays. Il faut vraiment aimer la France pour y venir quand on est Chinois.

2.1.6 Les motivations chinoises à l'investissement étranger

Le présent point était l'objet d'une mission en Chine en mai - juin 2013. Nous avons interrogé un certain nombre de collègues et d'industriels chinois à Canton et à Pékin, en essayant de comprendre

les motivations qui poussaient les investisseurs chinois à investir ou non à l'étranger. Il s'agit donc d'un tour d'horizon rapide et non d'une enquête scientifique solide. Mais à tout le moins l'image qui s'en dégage éclaire les stratégies mises en œuvre concrètement qui sont l'objet du point suivant.

Tous les interlocuteurs chinois confirment la volonté du pouvoir central de favoriser les investissements directs étrangers. Les blocages se lèvent nettement. Pratiquement, si l'investissement n'est pas trop élevé, on obtient facilement de pouvoir exporter ses propres devises. Les gros investissements demandent une autorisation préalable, les investissements moyens et faibles font l'objet d'une information. Les entreprises qui ont de l'argent à l'étranger sont encouragées à investir dehors. Le tournant est bien réel et les changements repérés aisément dans les statistiques internationales ont bien comme origine une décision politique.

Cette ouverture est historique. La Chine a plus brillé dans l'histoire par son isolement que par une volonté de dominer le monde extérieur. Le résultat en est que nos interlocuteurs ne sont pas vraiment prêts à se risquer à l'extérieur. Ils vont le faire par nécessité économique ou par précaution politique, mais ils ont peur de se risquer en dehors.

Plus généralement, et c'est la surprise d'un séjour en Chine, ces investissements ne semblent pas relever d'une stratégie, mais de mouvements tactiques. Seul l'achat de ressources minières et de matières premières correspond à l'évidence à une vision à long terme d'un pouvoir qui cherche à assurer le long terme et éventuellement à s'assurer le monopole de certaines ressources rares. Dans ce type d'achat, on voit la main d'un pouvoir politique qui cherche à augmenter son emprise sur le monde. Mais en matière industrielle, le pouvoir central semble laisser la main aux industriels.

De ce fait, les stratégies des investisseurs sont plus libres, plus variées, moins spécifiques du monde chinois. Essayons de décliner par type d'investisseurs, les quelques conclusions un peu rapides que nous avons pu tirer de notre tour d'horizon des investisseurs et de leurs observateurs chinois.

Le cas des entreprises publiques

Nous avons parlé des investissements stratégiques visant à s'assurer des matières premières ou des ressources stratégiques. Dans ce type d'achat, on achète ce que l'on peut acheter et on ne cherche pas à rentabiliser immédiatement, donc on n'obéit pas à des motivations économiques mais plutôt à des motivations politiques nationales ou internationales.

L'investissement des groupes industriels publics diffère légèrement. Ces groupes achètent des sociétés dont ils ont besoin pour mettre la main sur des technologies qu'ils ne maîtrisent pas parfaitement. L'achat de technologie a été une constante des groupes industriels d'Etat chinois. Cet achat se faisait auparavant par le transfert de technologie ou l'achat de brevets. Il se fait désormais aussi par achat de sociétés maîtrisant la technologie visée. Quelle que soit l'acheteur, lorsque c'est la technologie qui est visée, la société achetée n'est pas détruite mais plutôt développée, car ce qui est visé c'est la capacité de cette société à garder une avance technologique. Pour conserver cette capacité, on préfère éviter le risque d'un transfert géographique qui se traduira toujours plus ou moins par un éclatement de la cellule créatrice. Cela dit, l'acheteur public chinois adopte généralement un profil particulièrement discret. On met rarement en place une gestion chinoise, préférant conserver la direction précédente. Cela est un peu inhabituel car si une société à haut potentiel s'est laissée acheter, c'est souvent qu'elle n'avait pas les gestionnaires qui lui convenaient. L'explication du comportement de l'investisseur chinois tiendrait au système politique chinois. Il y a

toujours un risque politique pour un haut dirigeant chinois à sortir de Chine. Ce faisant, il va immédiatement être soupçonné de vouloir fuir le pays, mettre son argent à l'étranger, ou s'attirer les bonnes grâces d'étrangers. Donc, les hauts dirigeants vont assez peu prendre de fonctions importantes à l'étranger. De plus, tout ce qui se passe à l'étranger va être scruté. Si une erreur est commise, on va se demander les motivations cachées du dirigeant chinois qui a commis cette erreur. Il est donc moins risqué de laisser les étrangers continuer à diriger leurs affaires. En cas d'échec, on pourra toujours leur renvoyer la faute.

La Chine ne s'est pas encore complètement ouverte à l'étranger, son pouvoir reste très sourcilieux et très obscur. Il ne s'expose pas.

De ce fait, être acheté par un groupe d'Etat chinois est généralement perçu comme une chance par les cadres de l'entreprise achetée. Ils ont le sentiment de se trouver en face d'un actionnaire plus aimable que le précédent. Cet actionnaire évitera les problèmes sociaux et licenciera assez rarement les anciens salariés. De plus, il laissera les mains libres à l'ancienne direction. Disposant souvent d'importantes liquidités, il n'hésitera pas à investir si on lui prouve l'intérêt à le faire, et particulièrement si cela accroît encore les capacités technologiques. Pour les cadres achetés, ils passent d'un monde en crise où on hésite à investir, à un monde où l'actionnaire cherche à progresser, croit dans ses salariés et est prêt à mettre plus d'argent sur la table.

Le revers de la médaille est que désormais l'acheté relève d'un groupe d'Etat chinois à la gouvernance opaque et aux critères de gestion pas toujours identifiables.

Le cas des entreprises privées

Dans un premier temps, nous allons parler des groupes privés ayant déjà la forme de transnationales, puis nous aborderons le cas des entreprises privées encore peu actives hors du territoire national.

Encadré 7 : Venue de patrons chinois en juin 2013 en France

« *Nous voulons attirer plus d'investissements chinois en France parce que nous voulons un rééquilibrage. Il y a beaucoup d'investissements français en Chine et nous n'avons rien à craindre (...) des investissements chinois en France à la condition qu'ils soient favorables à l'emploi et à l'activité* », a dit le chef de l'État, François Hollande dans une allocution à l'Élysée devant les membres du China Entrepreneurs Club (CEC). Fondé en 2006 pour valoriser l'image des grandes entreprises chinoises dans le monde, les 46 membres du CEC représentent 245 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit 4% du PIB chinois. Le CEC est dirigé par Lui Chuanzhi, fondateur de Lenovo, deuxième fabricant informatique mondial, dont le bureau parisien emploie 130 personnes. Parmi les membres du club figurent des poids lourds de l'économie chinoise et quelques champions des nouvelles technologies, comme les patrons du conglomérat Fosun, de Mengniu (produits laitiers), Alibaba (commerce en ligne) Delong (sidérurgie) ou Sina (réseau social, divertissement, microblogs).

Notons en passant que nous nous trouvons sur des entreprises privées de la taille de firmes internationales. Il s'agit donc de ce que nous avons appelé des chimères car il ne s'agit pas tout à fait de groupes internationaux privés. En effet, les actionnaires de ces groupes ne peuvent pas changer la gouvernance, ni le PDG. En cas de décès du PDG, on s'attend à une intervention directe du pouvoir politique. Ces patrons sont des individus qui se sont faits eux-mêmes en profitant de leur intelligence, leur entregent et leurs relations avec le cœur du pouvoir central. Cette proximité acquise ou innée d'avec le pouvoir central se paie par une obligation de tenir compte de ce pouvoir

qui de toute façon aura le dernier mot en cas de conflit. C'est toujours une erreur de prendre un club, une association de patrons chinois comme le représentant d'un groupe patronal. En Chine, le parti communiste a le monopole de la représentation de quelque groupe social que ce soit. Le club dont nous parlons ici rassemble donc des personnages très puissants, et qu'il importe de courtiser individuellement. Il n'est pas un groupe de pression patronal sur le gouvernement chinois, ni la voix des grands patrons privés chinois car cela ne lui serait pas pardonné.

HUANG Nubo, fondateur du Zhongkun Group, une société privée de tourisme fait partie de la délégation de patrons chinois des affaires, reçue, à l'Elysée. Il déplore le recul du secteur privé dans son pays depuis dix ans.²⁷ Dans une interview accordée au correspondant de Libération à Pékin, Ph. Grangereau, il lui explique que « comme lui, tous les membres du China Entrepreneur Club *«refusent de graisser les pattes»*. Attitude très morale, mais aussi très prudente, car les tribunaux sont sévères avec les très riches industriels. Or la plupart de ces chefs d'entreprises sont membres du Parti communiste. Constituent-ils un lobby ? *«On est reçus par les dirigeants, mais individuellement, souligne HUANG. Si nous cherchons collectivement à devenir un groupe de pression, on aura des problèmes.»* Il se souvient avec nostalgie de ses premières escapades dans les affaires, *«au début des années 90, une époque où on pouvait tout faire et où tout était possible»*. L'économie planifiée laisse alors place au mercantilisme. Avec un soulagement non dissimulé, HUANG Nubo quitte son emploi de fonctionnaire dans un bureau de propagande - tout en restant membre du Parti. Il vend des jouets, puis des tiges d'acier pour la construction. Il rachète des usines en faillite qu'il rénove puis loue à d'autres entreprises. Dès 1998, c'est le début de la fortune.

Mais cette époque de libéralisation où *«la société était ouverte et sans monopoles»* s'est terminée il y a dix ans, déplore l'homme d'affaires, en pointant *«le grand pas en arrière des réformes depuis 2003»*. Le privé a reculé devant un secteur public vorace. Les quatre grandes banques d'Etat, constate-t-il, *«ne prêtent plus aux entreprises privées»*. Il donne en exemple le plan de relance de 400 milliards d'euros lancé par Pékin en 2008. *«Pratiquement 99% de ce financement est allé aux entreprises d'Etat, qui l'ont prêté de nouveau aux entreprises privées à des taux usuraires ! C'est comme ça qu'elles s'enrichissent, sur notre dos. Les entreprises publiques se sont aussi emparées de toutes les ressources foncières et minières disponibles, qu'elles gèrent souvent n'importe comment.»* *«L'économie est en train de perdre sa vitalité. Les autorités doivent vraiment revenir à la logique de l'économie de marché»*, plaide HUANG Nubo.

Nous l'avons dit, il est difficile de faire la frontière entre le privé et le public. Il existe pourtant un certain nombre de firmes transnationales apparemment privées chinoises. Leur comportement en matière d'investissement est assez classique, c'est-à-dire qu'elles suivent leurs clients, ouvrent des filiales ou achètent des concurrents pour augmenter leurs capacités de production quantitativement et qualitativement, ou pour étendre leurs prospection commerciale. Autant les entreprises d'Etat sont soucieuses de leurs bonnes relations avec leur personnel, autant ces entreprises de type privé peuvent licencier, fermer un site pour des raisons économiques ou stratégiques.

Ces entreprises transnationales chinoises sont de plus en plus internationales dans la composition de leurs états-majors. En général, elles sont dirigées par un homme au modèle autocratique. Les

²⁷ **Le secteur public occupe aujourd'hui entre 50% et 80% de l'économie, selon les estimations des experts in** http://www.liberation.fr/economie/2013/06/23/en-chine-les-autorites-doivent-revenir-a-l-economie-de-marche_913144

décisions importantes sont toutes prises par lui. De ce fait, il n'était pas inutile de bien recevoir les patrons privés chinois (cf encadré 7 plus haut).

Un autre aspect qui les caractérise est leur faible ancienneté. L'absence de tradition internationale sur laquelle s'appuyer les rend plus susceptibles d'erreurs d'appréciation, de non prise en compte de spécificités locales. En Afrique du Nord et équatoriale, cette inexpérience a provoqué des réactions de rejet violentes.

Si les firmes multinationales chinoises tendent à ressembler davantage aux autres firmes multinationales que les entreprises d'Etat, elles n'en sont pas moins l'objet d'un traitement souvent spécifique de la part des pays qui les accueillent.

Plus les entreprises sont petites, plus les travers liés à l'inexpérience et l'autocratie sont élevés. Les entreprises chinoises connaissent beaucoup d'échecs dans leurs premières expériences à l'étranger. Si les patrons privés chinois adorent voyager et découvrir des pays, ils sont assez vite mal à l'aise face à un environnement très différent de celui auquel ils ont été habitué. Ils ont du mal aussi à donner une délégation suffisante à leur représentant dans un pays lointain. Et ils connaissent beaucoup d'échec. Ce simple constat explique que dans les interviews, la plupart des patrons privés chinois ne souhaitent pas se développer à l'étranger. Ils comprennent qu'ils pourraient y obtenir des gains plus élevés mais dans un environnement beaucoup moins maîtrisable. En général, s'ils pouvaient se passer d'un développement autonome à l'étranger, ils s'en passeraient. En 2008, le centre franco-chinois de Canton a organisé une mission en France d'une délégation d'un cluster chinois de production de jeans (cluster d'un district de Zhongshan, Dachong) composée de patrons privés et de fonctionnaires chargés de la politique industrielle afin de leur faire comprendre comment fonctionne le textile hors de Chine (en collaboration avec l'Association Française des Industries de l'Habillement). Beaucoup de participants sont venus avec l'idée de trouver comment vendre directement leurs produits sur le marché français sans passer par les marques internationales. Nous leur avons montré l'organisation de l'industrie textile en France. Nous avons aussi exploré les moyens pour eux de se monter une agence. Il leur est apparu qu'il leur faudrait se grouper pour maîtriser un tel investissement et cela leur semblait impossible compte tenu de leur modèle de gouvernance²⁸. Ceux qui ont poursuivi un tel projet ont mis à contribution un membre de leur famille déjà implanté en France. En 2011, nous avons organisé une mission d'investisseurs cantonnais qui voulaient se former en vue d'investissement en France. La mission leur a permis de poser toutes les questions qu'ils souhaitaient à des universitaires, des organismes d'aide à l'investissement venant de l'étranger et des professionnels du secteur vitivinicole. Le groupe a été très satisfait des apports mais n'a pas concrétisé d'investissement dans le pays. Il s'est limité à acheter du vin et engager des relations commerciales pour importer du vin français.

C'est donc avec de vraies difficultés que se font les investissements chinois en Europe par les entreprises privées. Ils ne sont pas l'objet d'une stratégie murie mais d'un besoin ou d'une quasi nécessité. En général, l'investissement vise à résoudre un problème commercial ou technique. Il y a fort peu d'agents chinois pour vendre les produits chinois en Europe. Leur vente est souvent le fait d'entreprises occidentales ou d'intermédiaires qui ont leurs propres réseaux en Europe. Il est bien

²⁸ Un incubateur d'entreprises marseillaise s'est proposé de les accueillir avec une assistance technique et à un coût tout à fait raisonnable. Mais l'assistance de l'incubateur n'avait pas de traducteur chinois ce qui rendait l'implantation délicate.

évident que les industriels chinois gagneraient à avoir plus d'autonomie dans la commercialisation de leurs produits. Ils s'y emploient en s'appuyant sur des relations fiables, souvent familiales, quelques fois en s'appuyant sur des intermédiaires jugés fiables par eux. Il est évident que la constitution de bases de commercialisation de produits chinois en Europe contribuerait à ce que cette production soit plus adaptée aux désirs des consommateurs. Elle serait donc un gain économique global. Ceux qui tiendront de telles bases joueront un rôle important à l'avenir dans les liens entre l'industrie chinoise et l'Europe.

Au plan technique, tous les observateurs de l'industrie chinoise notent des difficultés à investir pour monter en gamme les produits. L'achat d'entreprise à la technicité légèrement supérieure à celle des acheteurs chinois est une des manières de progresser les plus économiques et les plus sûres. On comprend donc l'attrait de l'industrie allemande dont la réputation de qualité et de fiabilité des produits constitue le contrepied de l'image chinoise. Ce qui frappe, c'est que l'achat apparaît spontané. Il n'est pas l'objet d'une quête systématique mais le fruit d'une occasion, d'une rencontre. Comme si l'investisseur trouvait soudainement quelque chose qui lui manque. Il l'étudie et il l'achète car cela résout un problème, non parce que cela fait partie d'un plan ou d'une stratégie à moyen terme.

Le cas des particuliers

Pourquoi acheter une activité économique à l'étranger, dans un pays loin de chez soi, voilà la question qui se pose avec l'augmentation du nombre d'IDC ces dernières années. Les motivations de l'achat peuvent être évidentes. On a décidé de se fixer dans le pays ou d'aider une relation proche à le faire. Mais elles peuvent être plus difficiles à percevoir dans la mesure où, si on n'a pas de projet d'installation dans le pays, l'achat n'est en général pas explicite. Il s'agit d'un placement dont les motivations peuvent être variées même s'il est toujours plus ou moins question de mettre des avoirs hors de portée des autorités chinoises. Les Chinois ne disposant pas d'une monnaie convertible n'ont en principe pas la capacité d'investir à l'étranger. Ils utilisent essentiellement des gains obtenus à l'export et non rapatriés en Chine. Depuis un peu plus d'un an, les autorisations de sortie de devises sont plus faciles à obtenir. Elles ont même une relative automaticité en dessous de certains montants et pour autant qu'il s'agisse d'un investissement. Nul doute que les Chinois aisés n'en profitent. Mais on ne doit pas s'attendre à une transparence. Ici, les prête-noms sont monnaie courante et par conséquent, ces mouvements seront très difficiles à suivre dans les statistiques. On peut simplement imaginer qu'ils seront de plus en plus nombreux. En France, de tels placements sont repérables sur le terrain dans l'immobilier, la restauration, mais aussi les vignobles. Ils se repèrent par le contact direct avec l'investisseur, ou son représentant, plus que par l'origine des fonds.

En période de crise sociale ou politique, ce type d'investissement ne peut qu'augmenter. Plus la Chine s'ouvrira et plus les Chinois auront l'habitude de l'étranger, plus ce type de mouvements financiers va augmenter en volume. En effet, même si ces mouvements sont difficiles à saisir statistiquement, il est évident que leurs montants vont augmenter.

2.1.7 Une culture de l'ignorance de l'étranger

La principale difficulté de l'internationalisation des entreprises chinoises tient à la difficulté pour les Chinois de prendre en compte les étrangers. Les Européens, comme les Américains ont appris depuis de nombreux siècles à gérer leurs relations avec les étrangers parce qu'une partie d'entre eux vivaient à l'étranger et que beaucoup d'entre eux avaient des contacts fréquents avec les étrangers.

Se comporter avec un étranger oblige à accepter des modes de conduites qui sont différents de ceux que vos parents vous ont inculqués. Il faudra donc plus d'une génération pour que les Chinois soient capables d'une ouverture au monde équivalente à celle de l'Occident.

L'avis des Français sur les entreprises étrangères installées en France est plus ou moins favorable selon la capacité des dirigeants de ces entreprises à s'insérer dans le jeu social français. Comme la plupart des habitants de la planète, les Français apprécient que les personnes qui s'installent chez eux leur témoignent de l'intérêt et du respect. La socialisation est d'autant plus facile si les étrangers s'efforcent de se comporter comme les locaux. De ce point de vue, les Chinois semblent en retard sur la plupart des investisseurs étrangers. Ils ont du mal à accepter d'autres formes de relations sociales que celles qui prévalent en Chine. En gros, les Chinois sont mal préparés pour se faire accepter et respecter par les étrangers. Ils ont en France la chance de tomber sur un pays qui s'intéresse particulièrement à la Chine, son histoire et sa culture. Mais, l'impression des Français est que les Chinois ne font pas d'efforts pour s'adapter à leurs interlocuteurs. Les Américains, malgré une volonté souvent dominante assise sur la puissance économique de leur pays, font beaucoup plus d'efforts d'intégration et de compréhension. Cela leur assure plus de réussite dans leurs investissements que les Chinois, alors que leurs pratiques sont souvent plus agressives et destructrices. Si elle veut réussir dans les investissements à l'étranger, la Chine devra développer une approche plus compréhensive des étrangers, un intérêt pour des modes alimentaires différents, des coutumes différentes, des loisirs différents. Il faudra que les Chinois apprennent à s'intéresser aux étrangers s'ils veulent pouvoir réussir dans les affaires chez eux.

Les Chinois vont faire plus d'erreurs que les Occidentaux dans leur gestion des rapports avec l'étranger. Ils ne réussiront que s'ils y sont aidés.

Le plus efficace pour la réussite des entreprises chinoises en France serait que des Chinois mettent eux-mêmes en place des structures d'aide. Les pouvoirs politiques chinois le font plus ou moins bien en matière d'intelligence économique, mais ils n'ont pas réussi à mettre en place des structures d'appui dans lesquelles leurs propres ressortissants aient suffisamment confiance pour s'adresser directement à eux. Ils ont bien du mal à laisser leurs acteurs économiques se constituer en lobbies autonomes. La Province du Guangdong pourrait se lancer dans cette direction car elle réunit en son sein les compétences nécessaires. De plus, il semble que les autorités provinciales bénéficient d'une image qui les fait voir par les entreprises comme une aide et non une simple autorité de contrôle, de taxations et de réglementations. L'institution appropriée est celle vers laquelle les entreprises se tourneront spontanément lorsqu'elles auront des problèmes. Tant que la Chine n'aura pas de structures d'aides performantes, les meilleurs pays où investir seront ceux dont les gouvernements locaux auront pris l'initiative de telles structures.

Les régions qui accueillent des concentrations importantes d'entreprises chinoises devront faciliter l'intégration des Chinois en leur fournissant non seulement des traducteurs, mais des explications, des formations à l'interculturel, du coaching, de l'accompagnement. Les pays qui pallieront aux absences chinoises en ce domaine sont ceux qui ouvriront la voie aux investisseurs au moment où ces derniers commencent à envisager de sortir du cocon national où ils sont enfermés depuis tant de siècles. La France a toutes les caractéristiques pour faire partie de la tête de ces pays.

2.2 Un contexte économique chinois qui encourage l'IDC

L'IDC en Europe est fortement influencé à la fois par la politique monétaire adoptée par les autorités et par des éléments de la politique industrielle. L'appréciation continue de la monnaie chinoise contribue à favoriser les IDC en Europe. La politique industrielle se traduit par une orientation de l'IDC vers des secteurs ou des activités (R&D) jugés prioritaires.

2.2.1 La politique de change chinoise : les prémices d'une flexibilisation et d'une internationalisation du yuan

Les évolutions de la politique de change de la monnaie chinoise permettent de mettre en évidence le passage d'un régime de change fixe à un régime de change intermédiaire. Ce passage est à l'origine d'une appréciation continue du yuan depuis quelques années (Figuière et Guilhot, 2011)²⁹.

Le yuan, ou Renminbi (RMB), désignation officielle de la monnaie chinoise, a été créé le **1^{er} décembre 1948**, concomitamment à la fondation de la Banque populaire de Chine qui deviendra la Banque Centrale. Sur la période **1972-1979**, le yuan s'établit à 1,50 dollar. À partir du début des années 1980, les autorités chinoises procèdent à des dépréciations successives afin de renforcer – ou maintenir – la compétitivité des exportations chinoises.

Entre **1994 et 2005**, une politique de parité fixe par rapport au dollar est mise en place. Un dollar s'échange alors contre 8,3 yuans. Lors de la crise asiatique de 1997, les autorités chinoises décident de ne pas dévaluer leur monnaie afin de ne pas pénaliser davantage leurs voisins en difficulté. Cette attitude permet également d'exprimer leur « solidarité régionale » et ainsi d'améliorer leur image.

Le **21 juillet 2005**, les autorités chinoises, *via* la Banque centrale de Chine, décident d'abandonner cette stratégie d'ancrage fixe. Elle est remplacée par un ancrage à un panier de devises qui comprend le dollar, l'euro, le won, le yen mais aussi le ringgit malais, le rouble, le dollar canadien, le dollar australien, la livre sterling et le baht thaïlandais. Néanmoins, les pondérations ne sont pas rendues publiques. Les autorités chinoises font en fait régulièrement évoluer ces pondérations afin d'éviter une trop forte appréciation du yuan. Cette réforme s'accompagne d'une appréciation de 2 % du yuan contre dollar et d'une « autorisation » de fluctuation quotidienne comprise entre +/- 0,3 % du taux de change contre le dollar (élargie en 2006 à +/- 0,5%). Cette appréciation contrôlée du yuan a permis une revalorisation de plus de 20 % de la devise chinoise par rapport au dollar en l'espace de trois ans. En 2008, le dollar s'échangeait ainsi contre 6,83 yuans.

À partir de juillet 2008, les autorités chinoises annoncent un retour à un ancrage au dollar. Elles considèrent en effet que l'expérience d'une gestion par panier du renminbi n'est pas compatible avec l'aggravation de la crise financière mondiale, et surtout avec la chute des exportations chinoises

²⁹ Figuière C. et Guilhot L. (2011) Évolution du rôle du yuan en Asie orientale : la guerre des monnaies aura-t-elle lieu ?, *Les Notes de l'Irasc* ; 11. Bangkok : Institut de recherche sur l'Asie du Sud-Est contemporaine, 30 p.

(qui baissent de 21 % en 2009 selon la Banque mondiale, 2009). À partir de cette date, la devise chinoise suit l'évolution du dollar. Elle s'apprécie donc au second semestre 2008 par rapport aux autres monnaies (yen et euro en particulier). Début 2009, elle connaît un mouvement de baisse, la politique monétaire ultra-expansive de la Banque centrale américaine ayant entraîné une dépréciation du dollar.

Mi-juin 2010, les autorités chinoises annoncent leur volonté de revenir à une stratégie « de panier ». Elles considèrent en effet que les conditions économiques nationales et internationales sont suffisamment stabilisées. Cette annonce est faite avant le G20 de juin 2010 qui a lieu au Canada, dans le but de réduire les pressions sur le gouvernement et d'éviter que la sous-évaluation du yuan ne soit le seul ordre du jour.

Cinq mois plus tard, **début mars 2011**, le yuan s'est progressivement apprécié face au dollar, notamment depuis que la Banque centrale chinoise a réinstauré une fluctuation de 5% autour du cours pivot. Un dollar s'échange désormais contre 6,5651 yuans. Malgré cette appréciation qui confère au taux de change chinois un niveau tout à fait « raisonnable » selon le Ministre chinois du Commerce, Chen Deming³⁰, les autorités américaines continuent de faire pression sur les autorités chinoises et estiment pour leur part que les Chinois manipulent leur monnaie pour améliorer leur compétitivité. Néanmoins, les autorités chinoises continuent d'affirmer qu'une hausse du yuan n'aurait pas d'effets positifs sur les gros déficits commerciaux enregistrés par les Etats-Unis ou l'Europe. Une récente étude de la Fed (février 2011) va dans le même sens, en soulignant que le déficit commercial américain s'explique en premier lieu par des arbitrages internes entre épargne et investissement³¹. **Actuellement**, le yuan continue son appréciation (1 dollar équivaut à peu près 6,1 yuans) et atteint son plus haut niveau vis-à-vis du dollar depuis 1994.

Figure 18 : Cours du change dollarUS/ yuan de 2009 à mai 2013



³⁰ Le Point, 7 mars 2011.

³¹ Le Figaro, 14 février 2011.

Source : http://www.capital.fr/bourse/devises/view/8362638#fiche_valeur

Cette appréciation lente mais continue du yuan par rapport aux principales monnaies occidentales (dollar et euro) permet de rendre plus attractive les opérations d'investissements étrangers des acteurs chinois. C'est donc un des éléments du contexte économique chinois à prendre en compte pour expliquer l'essor des IDC depuis quelques années.

La crise de 2007 a fait prendre conscience aux autorités chinoises de leur dépendance vis-à-vis du dollar. Ces dernières tentent de s'en émanciper peu à peu en amorçant l'internationalisation de leur monnaie. Selon Cohen (1971)³², une monnaie internationale est une monnaie « déterritorialisée », c'est-à-dire une monnaie qui est utilisée et détenue en dehors de son pays d'émission ou d'origine. Elle remplit trois rôles. Comme réserve de valeur, elle est utilisée comme une monnaie de réserve pour les Banques Centrales et comme un actif d'investissement par les agents privés. Comme moyen d'échange, elle est utilisée par les gouvernements pour les interventions sur les marchés des changes et par les agents privés pour régler les transactions internationales. Enfin, comme unité de compte, elle joue au niveau public le rôle de monnaie d'ancrage pour les Banques Centrales qui décident de fixer leur taux de change et sert de dénominateur pour les transactions privées internationales.

Dans cette perspective d'internationalisation du yuan, quatre dispositifs ont été instaurés par les autorités. **Le premier** vise à favoriser les règlements commerciaux en yuans. Depuis juillet 2009, les autorités chinoises ont lancé un programme expérimental entre cinq villes chinoises (les villes les plus exportatrices : Shanghai et les villes du Guangdong) et les régions administratives spéciales chinoises que sont Hongkong et Macao, ainsi qu'avec les pays de l'ASEAN (Association des Nations du Sud-Est asiatique). Les entreprises peuvent ainsi choisir de régler leurs échanges en yuans. Fin 2009, ce dispositif avait rencontré un faible succès : seulement 527 millions de dollars de transactions commerciales avaient été libellés en monnaie chinoise. Mais courant 2010-2011, il a connu un essor important. Le montant des transactions réglées en yuans est passé de 18 milliards de yuans au 1^{er} trimestre 2010 à 539 milliards de yuans au 4^{ème} trimestre 2011, soit 8,8% du total du commerce extérieur de la Chine³³. En juin 2010, les autorités poursuivent cette initiative et l'étendent aux exportations et importations effectuées entre une vingtaine de provinces (ou municipalités) supplémentaires chinoises et tous les pays du monde. Ce programme vise à réduire les risques de volatilité de change et peut être considéré comme le premier pas vers une internationalisation du yuan. Parallèlement, le yuan commence à être échangeable sur le marché des changes d'autres pays. C'est le cas par exemple en Russie, début février. Les autorités chinoises visent ainsi à régler dans leur propre monnaie l'achat des matières premières nécessaires à leur développement.

Le deuxième dispositif réside dans la conclusion d'accords de swaps libellés en yuans entre une vingtaine de Banques Centrales (dont Hongkong, Corée du Sud, Malaisie, Indonésie, Japon, Thaïlande pour l'Asie, mais également, Biélorussie et Argentine). Si les économies de ces pays rencontrent des difficultés monétaires, la Banque centrale chinoise mettra à leur disposition des yuans.

³² Cohen B. (1971) The Seigniorage gain of an International Currency: an Empirical Test, *The Quarterly Journal of Economics*, vol 85, n°3, pp 494-507.

³³ Xu B. (2012) RMB, future monnaie asiatique en attendant d'être internationale, *Flash Economie Natixis*, Recherche économique, 22 février, n° 163.

Le troisième dispositif est la mise en place d'une plateforme *offshore* du yuan à Hong Kong. Le CNH (yuan *offshore*) a ainsi été lancé en juillet 2010 par Hongkong Monetary Authority. Son marché est distinct du yuan *onshore* (CNY) étant donné qu'il existe une offre et une demande différente. Les taux de change de ces deux monnaies sont donc différents. Néanmoins leur volatilité est corrélée puisque tous deux sont liés aux anticipations de la politique monétaire chinoise. L'émission d'obligations en CNH, surnommées *dim-sum*, a permis d'étoffer ce marché et ainsi d'accroître la liquidité du marché. En août 2010, les autorités chinoises ont permis le rapatriement des CNH en autorisant les Banques Centrales et certaines institutions financières qualifiées à investir des yuans *offshore* directement dans le marché interbancaire *onshore*. En novembre 2011, 78 entreprises ou institutions ont déjà émis plus de 100 milliards de yuans d'obligations *dim-sum* à Hongkong. Le gouvernement chinois utilise ainsi *offshoring* comme un préalable au développement *onshore* du yuan.

Concernant le **quatrième dispositif**, le yuan devient une réserve de change. Le Chili a annoncé détenir 0,3% de ses réserves de change en yuans et le Nigéria compte aussi consacrer entre 5 à 10% de ses réserves de change en monnaie chinoise³⁴.

A cela s'ajoute l'accord, signé à l'occasion d'un sommet bilatéral en décembre 2011, qui donne le droit au Japon d'acheter de la dette chinoise pour un montant total de 65 Mds de yuans (soit 10,3 Mds de dollars). Le Japon devient ainsi l'un des rares pays, avec la Malaisie, Singapour et l'Australie, à obtenir ce *privilege*. Pour l'heure, les dispositifs instaurés sont les prémices de l'internationalisation de la monnaie chinoise, néanmoins ce processus est long et la monnaie chinoise doit également évoluer vers plus de convertibilité³⁵ - paramètre indispensable de la liquidité d'une monnaie internationale. L'objectif est de favoriser : 1) l'acquisition d'actifs libellés en monnaie étrangère par des agents domestiques (convertibilité interne) et 2) l'acquisition d'actifs libellés en monnaie domestique par des agents étrangers (convertibilité externe). Le problème de convertibilité de la monnaie crée des coûts de transaction jusqu'au point où il n'est plus rentable pour les agents d'utiliser cette monnaie pour leurs opérations internationales. De fait, la compétition entre les différentes monnaies éliminera celles qui présentent les coûts de transaction les plus élevés. Toute restriction à la libre circulation des capitaux est par conséquent une limite *de facto* à l'internationalisation dans le sens où elle diminue le degré de liquidité de la monnaie.

Bien que les dirigeants chinois soient conscients de la nécessité de démanteler, à terme, le contrôle des mouvements de capitaux et ainsi de renforcer la convertibilité du yuan, ils veulent éviter un afflux trop important de capitaux sur leur territoire, qui pourrait se solder par une appréciation brutale de leur monnaie. Il s'agit toutefois d'une étape préalable mais non suffisante qui doit être conjuguée à un développement des marchés financiers. Les marchés financiers chinois doivent, en parallèle, gagner en maturité³⁶. Le marché *offshore* à Hongkong est une solution originale mais seulement temporaire en attendant que le yuan devienne une monnaie internationale et convertible.

³⁴ Xu B. (2012) *ibid*.

³⁵ On fait référence ici à la convertibilité du compte capital.

³⁶ Artus P. (2011) Réforme du Système Monétaire International : éviter les pistes sans intérêt, *Flash économie Natixis*, n°127, 16 février, 10p.

La monnaie chinoise est donc engagée dans un processus d'internationalisation. En plus des actions des autorités chinoises, les besoins des économies est-asiatiques nées de l'intégration commerciale et monétaire pourraient aussi participer à ce processus et favoriser *in fine* le rôle du yuan dans la région.

Depuis que les autorités chinoises ont décidé d'internationaliser progressivement la devise chinoise, l'ascension du yuan semble irrésistible. Selon un communiqué de Swift, coopérative bancaire qui gère le principal système de télécommunication interbancaire mondial, la monnaie chinoise dépasse désormais le Rouble sur la scène internationale et devient la 13^e devise de paiement au monde. Ainsi, de même source, les paiements libellés en RMB (renminbi) ont augmenté de 24 % en valeur en janvier 2013, alors que le Rouble a connu une baisse de 5,4 %. Selon Swift, le RMB a dépassé la Couronne danoise, le Rand sud-africain et le dollar néo-zélandais dès décembre 2012. Entre janvier 2012 et janvier 2013, soit sur un an, les règlements libellés en RMB ont cru de 171 %. Selon Lisa O'Connor, directrice global RMB chez Swift « *Il apparaît clairement que les centres offshore comme Hong Kong, Londres et Singapour alimentent les paiements en RMB. Les paiements en RMB ont cru de 123 % à Singapour en rythme annuel et de 33 % le mois dernier. La récente intronisation de l'ICBC en tant que banque de compensation à Singapour explique cela.* »³⁷

En France, les paiements effectués en yuans ont cru de 250% entre mars 2012 et mars 2013³⁸. La place financière parisienne semble devenir un acteur important de l'internationalisation de la monnaie chinoise en Europe. La France pourrait accompagner l'internationalisation du RMB, ce qui permettrait à la fois de soutenir les entreprises françaises dans leurs transactions avec la Chine et de renforcer les IDC en France. Lors du déplacement du Ministre français P. Moscovici à Hong-Kong en 2012, il a aussi été question de l'internationalisation du RMB, et Arnaud de Bresson, président de Paris Europlace a rappelé que si Paris n'était pas Londres, la France disposait d'atouts importants. Il a ainsi indiqué : « *qu'il y avait déjà 10 milliards de RMB (1,23 Mds d'euros) en dépôt dans les banques à Paris, que 6 % à 10 % du commerce bilatéral était d'ores et déjà libellé dans la monnaie chinoise, et que les entreprises françaises avaient émis plus d'obligations en yuans sur la place de Hongkong que les britanniques* »³⁹. Le montant des dépôts bancaires en RMB place ainsi Paris au second rang en Europe, derrière Londres.

En outre, la France est bien placée comme plateforme pour les IDC en yuans en Afrique, ceci renforce le rôle de Paris en tant que place financière pour les transactions en yuans en Europe. Selon Chen Si, expert du Comité de surveillance des marchés financiers chinois : « *L'accord de swap de devises permet de faciliter les échanges et les IDE, d'éviter d'assumer le risque de change et de réduire le coût de financement, ce qui est considérablement bénéfique aux échanges bilatéraux* » et toujours selon

³⁷ "Finance : pourquoi faire des offres en renminbis yuan". <http://www.lemoci.com/0122-817-Finance-pourquoi-faire-des-offres-en-renminbis-yuan.html>

³⁸ Renforcement de la coopération économique et financière avec la Chine 29/04/2013 sur le portail de l'Economie et des Finances, Ministère de l'Economie et des Finances. <http://www.economie.gouv.fr/renforcement-coopération-economique-et-financière>

³⁹ Source : Renforcement de la coopération économique et financière avec la Chine 29/04/2013 sur le portail de l'Economie et des Finances, Ministère de l'Economie et des Finances

cet expert, « la mise en place d'un centre offshore du RMB à Paris influencera certainement le continent africain, d'autant plus que la coopération sino-africaine ne cesse de s'intensifier. »⁴⁰

En parallèle au contexte monétaire et financier, un autre élément relatif à la politique économique chinoise qui vise à privilégier et soutenir le développement de secteurs prioritaires explique en partie, l'accroissement des IDC en Europe, dans ces secteurs.

2.2.2 Promotion de secteurs prioritaires

Le gouvernement chinois a également adopté et mis en œuvre des politiques industrielles sectorielles en vue de promouvoir le développement de secteurs clés, porteurs d'essaimages futurs et avec un fort niveau d'entraînement (le secteur automobile), ou encore le financement de technologies de pointe (batteries électriques) faisant de la Chine un des tous premiers leaders dans ces domaines. Le plan de relance de 2008 (stimulus fiscal) a accru la demande dans certains secteurs (automobile) et donc la croissance de la production. L'importance croissante de ce secteur, avec les modalités de financement spécifiques, d'une part, les opportunités d'achat d'actifs de l'autre facilitent la croissance externe *via* l'acquisition d'actifs dont quelques grandes firmes occidentales (Volvo par exemple) ont décidé de se défaire. Le niveau de l'épargne domestique, notamment celui atteint par les entreprises, et la spécificité du système d'affectation des ressources *via* un système bancaire fortement contrôlé, facilitent l'accès aux capitaux et donc l'acquisition de nouveaux actifs à fort contenu technologique. C'est donc dans ce contexte que l'on peut comprendre la stratégie d'internationalisation des firmes chinoises : acquisition de compétences, positionnement sur les produits, sur des marchés ciblés, transferts de savoir-faire, conséquences de la rude concurrence domestique qui les poussent s'internationaliser et recherche de profits plus élevés en produisant à l'étranger.

S'y ajoute la stratégie du gouvernement chinois du « *going global* ». Cette politique remontant à 1999, consiste à promouvoir les firmes nationales sur le marché mondial en leur accordant des aides diverses. Une autre politique de soutien du gouvernement s'exerce en faveur de l'investissement à l'étranger, - politique dite du « 走出去 *zou chu qu* » - qui permet à des entreprises publiques comme à des entreprises privées d'« acheter des marques et d'acquérir des technologies ». Le gouvernement chinois encourage ainsi les entreprises chinoises à augmenter leurs investissements à l'étranger pour sécuriser l'approvisionnement en termes de ressources naturelles, de technologie et d'expertise pour le pays. Dans le 12^{ème} plan quinquennal (2011-2015), les autorités chinoises ont décidé de mettre en place une croissance plus équilibrée notamment en promouvant les IDC sortants avec un objectif chiffré de 17% de croissance annuelle pour un total de 150 milliards de dollars en 2015. Certaines entreprises ont ainsi financé leurs acquisitions étrangères par des prêts octroyés par la Banque de développement de Chine. C'est le cas de l'acquisition d'Adisseo par China National BlueStar au milieu des années 2000 (Voir section 1.4). Cette opération correspondait au développement industriel souhaité par le gouvernement et comblait le déficit en Chine de production de méthionine et d'enzymes (Hay et alii, 2009)⁴¹.

⁴⁰ <http://french.peopledaily.com.cn/Chine/8242557.html> interview recueillie le 13/5/2013 (Xinhua)

⁴¹ Hay F., Milleli C. et Shi Y. (2009) *Les firmes chinoises et indiennes à la conquête de l'Europe?*, Presses Universitaires de Rennes, collection "Economie et Société".

Aujourd'hui, les secteurs européens de pénétration sont variés : ils vont de la gestion urbaine aux services publics, l'agroalimentaire, les énergies renouvelables, le commerce en ligne la biopharmacie, les transports, les infrastructures, les nanotechnologies ou encore la génétique animale qui tant en valeur qu'en nombre de projets ont fait l'objet de nombreux investissements chinois. Un certain nombre de recommandations sont inscrites dans le XIIème plan :

1. Protection de l'environnement et développement des « énergies vertes »⁴²: pour cela le XIIème plan insiste sur la nécessité de réduire la consommation d'énergie et d'accroître l'efficacité énergétique, sur la diminution de la consommation d'eau, sur l'amélioration du traitement des déchets et de manière générale, sur la préservation des ressources. Ainsi par exemple, le groupe Cheung Kong Infrastructure (CKI), consortium hongkongais va acheter l'un des leaders néerlandais du traitement des déchets. CKI, coté à la Bourse de Hongkong, s'allie à Hutchison Whampoa et à Power Assets Holdings pour boucler le rachat pour 944 millions d'euros d'AVR. Cette société du groupe Van Gansewinkel, spécialiste européen de la récupération des ordures, est présente notamment en Allemagne, en Belgique et en France. Il s'agit du deuxième investissement de CKI dans la branche du traitement des déchets, après l'acquisition en janvier 2013 du groupe néo-zélandais EnviroWaste Service. AVR (430 salariés) a réalisé un chiffre d'affaires de 256 millions euros en 2012 pour un résultat opérationnel de 108 millions d'euros. Les deux sites d'exploitation d'AVR aux Pays-Bas permettent de recycler 1,8 million de tonnes d'ordures en chaleur ou en vapeur. En 2010, CKI et Power Asset Holdings avaient déjà pris pied dans le secteur de l'énergie. Pour 5,6 milliards de livres sterling, ils avaient pris le contrôle du réseau de distribution d'électricité d'EDF au Royaume-Uni.⁴³

2. Promotion de « champions nationaux », comme Chemchical, PetroChina, Haier, Meidi, Huawei et ZTE...grâce à l'octroi d'aides publiques financières et avec la mise en place de mesures que l'on peut qualifier de protectrices voire protectionnistes (application de normes techniques par exemple, contrôle des partenariats, limitation de l'ouverture des marchés publics aux firmes étrangères...) ⁴⁴ sur le marché chinois.

3. La version amendée du « Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue » présentée par le Mofcom et le NRDC (*National Development and Reform Commission*), le 24 décembre 2011 et effective le 30 janvier 2012⁴⁵ donne les grandes orientations du gouvernement chinois en matière d'accueil des IDE en Chine. A cet effet, ce catalogue comprend 3 types de directives concernant l'orientation des IDE entrants dans l'économie chinoise : les secteurs dans lesquels les IDE sont encouragés notamment les industries et les services de haute technologie (comme la R&D dans l'aérospatiale et l'aéronautique, dans les secteurs des nouveaux matériaux, les activités de logistiques avancées et les activités de services en éducation-formation et professions médicales) et dans la protection de l'environnement, les secteurs dans lesquels les IDE sont restreints (secteurs de l'audiovisuel, de la finance, de l'industrie des boissons gazeuses, crédit-bail,...) et les secteurs dans

⁴² Hay F. et al. (2013), Faut-il encore investir en Chine ? Opportunités, risques et logiques économiques, collection Questions contemporaines, L'Harmattan, Paris, 159p.

⁴³ Burg D., Le tycoon chinois Li Ka-shing investit dans les déchets en Europe, Les Echos, 18/06

⁴⁴ Cf : Public procurements in China : European business experiences competing for public contracts in China, European Union Chamber of Commerce in China, 2011 et Bulletin économique Chine, n°42, Ambassade de France en Chine, dec. 2011

⁴⁵ C'est la 5^{ème} révision de ce catalogue qui a été réalisé la première fois en 1995 (les autres amendements ont été réalisés en 1997, 2004, et 2007).

lesquels les IDE sont interdits (l'exploitation ou l'extraction des terres rares, de certaines ressources naturelles, contrôle du trafic aérien et service postale, projets qui touchent la sécurité des installations militaires,...). Pour avoir la liste complète de ces secteurs, voir le site du Mofcom <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/aaa/201203/20120308027837.shtml>

4. Renforcement des activités de formation et de recherche

La R&D est omniprésente dans toutes les directives gouvernementales en vue de faire passer la Chine d'un modèle de développement extensif à un modèle de développement intensif.

2.2.3 La hausse des dépenses en R&D

Les autorités chinoises, à l'instar de celles des autres pays asiatiques, ont mené une stratégie de développement basée sur des produits bas de gamme et sur la promotion des exportations, comme le montre amplement l'essor de l'excédent commercial chinois. De 1995 (date à laquelle l'économie chinoise s'ouvre sur l'extérieur) à 2008, ce dernier est passé de 16,6 à 297 milliards de dollars. La crise actuelle, ayant fait chuter la demande mondiale et, avec elle, les ventes des produits chinois, entraîne une baisse de cet excédent, qui s'est établi à 197 milliards de dollars en 2009⁴⁶. Depuis son ouverture économique, la Chine a pris part à ce que l'on qualifie un commerce triangulaire (ASEAN+ Japon et Corée du Sud – Chine- Occident): elle importe des pièces et composants des pays est-asiatiques, elle les assemble sur son territoire, puis exportent le produits finis sur les marchés occidentaux (Etats-Unis/Europe)⁴⁷

Les autorités chinoises ont pris conscience de la trop grande dépendance de leur économie aux débouchés occidentaux. Afin de réduire cette dépendance, le gouvernement chinois tente de faire évoluer le modèle de développement qui a prévalu de 1978-2008. La hausse de la qualification de la population active ainsi que l'effort réalisé par l'Etat en matière de R&D vont dans ce sens (Cf Tableaux ci-dessous).

⁴⁶ Données UnctadStat, disponibles sur le site de la Cnuccd.

⁴⁷ Figuière C. et Guilhot L. (2008) La Chine, prochain leader économique de l'Asie Orientale ?, *Région et Développement*, n°28, pp. 151-180.

Tableau 18 : Part de la population active et des jeunes avec un diplôme universitaire en Chine, 1998-2010

Année	Nombre de diplômes par an (niveau supérieur)	Nombre de diplômes par an (en % de la population active)	Nombre de diplômes par an (en % des jeunes)	Taux de scolarisation* : inscrit à l'université
1998				
1999				10,83
2000	1775999	0,25	0,91	11,85
2001	1804660	0,25	0,92	17,30
2002	1948080	0,27	0,96	20,79
2003	2962981	0,40	1,43	23,77
2004	3977882	0,53	1,87	25,61
2005	5004102	0,66	2,30	30,69
2006	5622795	0,73	2,54	32,46
2007	5872815	0,75	2,66	34,17
2008	-	-	-	35,85
2009				

(*) Recensements démographiques 2000 et 2010

(**) par rapport à la population en âge d'être inscrit

Sources : Unesco, Oede, Banque Mondiale, Natixis in Artus P. et Xu B. (2012) ibid

La part des chercheurs chinois dans l'ensemble des chercheurs mondiaux est en forte progression : elle est passée de 14% en 2005 à 20% en 2010.⁴⁸ En Europe ce pourcentage est de 28,1% et aux Etats-Unis, 25,8%.

Les entreprises chinoises déposent des brevets sur les marchés étrangers. En ⁴⁹2011, l'Office européen des brevets indique que la Chine est en 4^{ème} position pour le nombre de brevets déposés en Europe (derrière les USA, Japon et Allemagne mais devant la France) avec 6153 dépôts. L'essor des dépôts de brevets indique clairement la progression des entreprises chinoises en matière de recherche, mais aussi qu'elles cherchent à se protéger de la concurrence étrangère mais également d'autres firmes chinoises.

⁴⁸ In Hay F. et alii (2013) *Faut-il encore investir en Chine ? Opportunités, risques et logiques économiques*, collection Questions contemporaines, L'Harmattan, Paris, 159p.

⁴⁹ EU Industrial R&D Investment Scoreboard in Hay F. et alii. op. citée

Le modèle actuel doit donc évoluer vers un modèle basé sur des produits haut de gamme et sur la demande intérieure⁵⁰.

Tableau 19 : Part de la R&D et nombre des brevets en Chine sur la période 1998-2009

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
R&D (en % du PIB valeur)	0,65	0,76	0,90	0,95	1,07	1,13	1,23	1,32	1,39	1,40	1,47	1,70
Nombre de brevets déposés (par million d'habitants)	0,03	0,06	0,07	0,10	0,15	0,17	0,19	0,24	0,32	0,37	0,38	0,51

Source : principaux indicateurs de la science et de la technologie 2011, Eurostat, Natixis in Artus P. et Xu B. (2012) Changement du modèle de croissance de la Chine : nécessité, difficultés, *Flash économie Natixis*, Recherche économique, n°481, 9 juillet.

Si on compare l'essor de la part de la R&D dans le PIB chinois par rapport aux autres pays développés et en ayant en tête que depuis 30 ans le PIB chinois croit en moyenne de 10% par an, les autorités chinoises ont réellement réalisé un effort dans ce domaine. Les dépenses chinoises de R&D sont passées de 0,65 à 1,7% du PIB entre 1998 et 2009. Le niveau des dépenses chinoises n'atteint pas encore celui qui est dépensé par le gouvernement japonais (3,4% du PIB), mais se rapproche du niveau d'un pays comme la France (2,3% du PIB).

Tableau 20 : Part des dépenses de R&D dans le PIB, en %, de 1998 à 2009

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chine	0,65	0,76	0,9	0,95	1,07	1,13	1,23	1,32	1,39	1,4	1,47	1,7
UE 27	1,78	1,84	1,86	1,87	1,88	1,87	1,83	1,82	1,85	1,85	1,92	2,02
Allemagne	2,28	2,41	2,47	2,47	2,5	2,54	2,5	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82
France	2,14	2,16	2,15	2,2	2,24	2,18	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,27
Italie	1,04	1,02	1,04	1,08	1,12	1,1	1,09	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26
Finlande	2,88	3,17	3,35	3,32	3,36	3,44	3,45	3,48	3,48	3,47	3,7	3,94
Suède	..	3,58	..	4,13	..	3,8	3,58	3,56	3,68	3,4	3,7	3,6
Royaume Uni	1,75	1,82	1,82	1,79	1,8	1,75	1,69	1,72	1,74	1,77	1,78	1,85
Japon	2,96	2,98	3	3,07	3,12	3,14	3,13	3,31	3,41	3,46	3,47	3,36
Corée du Sud	2,26	2,17	2,3	2,47	2,4	2,49	2,68	2,79	3,01	3,21	3,36	3,57
USA	2,58	2,63	2,69	2,71	2,6	2,6	2,53	2,58	2,62	2,69	2,82	2,87

Source : Eurostat et pour les données chinoises Artus P. et Xu B. (2012)

Le développement des savoirs et de la technologie est bien au cœur de la politique chinoise. Elle doit permettre de réduire la dépendance technologique vis-à-vis des importations étrangères : pour l'heure, si la Chine exporte des produits de haute technologie, cela vient du fait que les firmes implantées sur son territoire assemblent sur son territoire les pièces et composants importés de

⁵⁰ Artus P. et Xu B. (2012) et Lemoine F. (2012) La Chine en route vers la prospérité, *L'Economie politique*, n°56, pp 6-19.

l'étranger- pièces avec un fort contenu technologique. La Chine n'a pas encore rattrapé son retard. Le tableau ci-dessous confirme le poids très important du contenu en importations dans les exportations de produits sophistiqués de la Chine.

Tableau 21 Chine : contenu en importations des exportations par secteur (en %)

Informatique	95	Métallurgie	42
Equipements de télécom	85	Papier	41
Equipement de bureau	81	Equipements de transports	40
Composants électroniques	78	Métaux non ferreux	34
Télévision	64	Habillement	33
Matériel électrique	63	Automobiles	32
Plastique	63	Textile	31
Générateurs	60	Fibres	30
Matériel enregistrement	58	Peinture	30
Equipements électriques	54	Laine	30
Mobilier	51	Verre	29
Chimie	50	Métaux ferreux	25
Jouets	47	Turbines	24
Construction navale	43	Trains	24
		Pharmacie	19
		Engrais	16
		Ciment	14
		Total produits manufacturés	46

Sources : NBER, calculs Natixis, in Artus et Xu (2012) *ibid.*

Les exportations de haute technologie depuis la Chine sont comptabilisées, étant donné la nature actuelle des statistiques sur les échanges commerciaux, en volume et ne prennent pas en compte la valeur ajoutée générée par les salariés chinois (Cf Tableau ci-dessous).

Tableau 22 : Exportations chinoises d'iPhone et d'ordinateurs portables, en 2009

	Volume (en millions d'unités)	Prix unitaire (en dollars)	Exportations (en millions de dollars)	Valeur ajoutée locale* par produit (en dollars)	Valeur ajoutée dans l'exportation (en millions de dollars)
Iphones	25,7	179	4600	6,50	167
Ordinateurs portables	108,5	484	52 514	14,50	1 573

*Coûts de l'assemblage seul

Source : Yuqing X. et Fayolle F. (2012) Les exportations chinoises de haute technologie : mythe et réalité, *L'Economie politique*, n° 56.

En 2009, la Chine a exporté 25,7 millions d'iPhones 3G à 179 dollars l'unité. Ces exportations représentaient ainsi 4,6 milliards de dollars, contribuant pour 1,2% aux exportations de haute

technologie de la Chine. La valeur ajoutée de la Chine est de 6,50 dollars par iPhone, le reste étant attribué aux composants importés d'autres pays comme le Japon, la Corée du Sud, l'Allemagne ou les Etats-Unis. Le total de la valeur ajoutée des exportations d'iPhones de Chine était donc seulement de 167 millions de dollars, soit 3,6% des 4,6 milliards comptabilisés par la douane. Malgré la hausse du niveau d'éducation et des dépenses de R&D, le développement d'innovations ou de nouvelles technologies prend du temps et une façon de raccourcir ce délai est d'acheter cette technologie à d'autres entreprises. Certaines F&A en Europe ou aux Etats-Unis s'inscrivent dans cette perspective.

Suite à ces éléments contextuels favorables, voyons maintenant quels sont les déterminants de l'IDC en Europe.

2.3 Les principaux déterminants de l'IDC en Europe

De nombreux secteurs intéressent à la fois les investisseurs chinois privés et les investisseurs chinois publics. Les entreprises chinoises s'implantent en adoptant différents modes d'investissement : des investissements « *greenfields* », appelés investissements de création, et des F&A qui peuvent prendre la forme de prises de participation majoritaires ou minoritaires ou de rachat lorsque l'entreprise chinoise détient 100% du capital.

En combinant à la fois le mode d'implantation et les secteurs visés, il apparaît que les stratégies suivies par les investisseurs chinois sont mises en place au regard de différents objectifs, commerciaux, productifs, de recherche d'actifs stratégiques, d'honorabilité, de répartition des risques ... Selon les secteurs et les modes d'implantation, nous pouvons dès lors identifier **cinq raisons** qui conduisent les entreprises chinoises à investir en Europe :

- I. une première **raison commerciale**, comme beaucoup d'entreprises qui s'implantent à l'étranger, il s'agit alors soit de favoriser les exportations en investissant dans les infrastructures (ports du Pirée, du Havre, cf : point I.1), soit d'adopter une stratégie qui consiste à s'installer dans un pays tête-de-pont, d'assembler ou de fabriquer un bien et de pénétrer ensuite le reste des marchés européens à partir du pays d'implantation (points I.2 avec Great Wall Motors en Bulgarie ou dans le cas de projets complexes, Terra Lorraine par exemple point V)
- II. une deuxième raison consiste à **acquérir des actifs stratégiques** : technologies, savoir-faire en matière d'organisation de la production, de la distribution, méthodes marketing, etc... Cela permet ainsi à l'investisseur chinois de monter en gamme, ce qui lui ouvre la porte sur de nouveaux marchés. C'est également une forme de transfert de technologies et de savoir-faire lorsque l'investisseur rapatrie ou duplique en Chine ce qu'il a acquis (Bluestar silicone par exemple, cf point II).
- III. une troisième raison est la **recherche d'un produit de qualité** qui va améliorer l'image de l'entreprise chinoise, lui permettant ensuite soit de réimporter le produit en Chine (dans les vignobles, ou l'agroalimentaire comme Synutra par exemple), soit de vendre le bien dans le reste de l'Europe, ayant réussi ainsi à imposer sa marque dans un pays européen réputé exigeant (l'acquisition de Putzmeister par Sany par exemple, cf point III).

- IV. une quatrième raison relève de la volonté de l'investisseur de **sécuriser et/ou diversifier ses investissements**. C'est le cas des fonds chinois ou celui de grandes entreprises d'Etat possédant d'abondantes ressources financières qui vont répartir les risques entre leurs différents investissements, cherchant ainsi à sécuriser leurs placements (IV). C'est aussi le cas de l'investissement de riches particuliers chinois dans le vignoble français.
- V. enfin il existe aussi un certain nombre de **projets complexes**, dans lesquels les entreprises chinoises investissent en Europe mais de manière groupée. On pourrait parler « d'investissements collectifs ou investissements en grappe ». Ce sont 200 à 2000 investisseurs chinois annoncés, selon les projets, qui devraient prendre pied en France par exemple, dans des zones d'activité sinistrées. Ces investisseurs appliquent à la fois des stratégies productive et commerciale pour pénétrer le marché européen à partir d'une région tête-de-pont (par exemple à Chateauroux, Chateaudun, Terra Lorraine). De taille modeste, ces entreprises ne s'implanteraient pas seules, mais venant dans le cadre d'un réseau et elles bénéficient de prestations de services collectives (V).

A partir de cas d'entreprises illustratifs, nous allons expliciter certains éléments de ces stratégies d'implantation en mettant l'accent sur les avantages et/ou les risques encourus pour la région d'accueil.

I. S'implanter pour vendre : les entreprises chinoises à stratégie commerciale relèvent deux types de défis

I.1 Un défi de nature logistique : Pour renforcer les exportations chinoises, des IDC dans les infrastructures

Il ne s'agit plus pour la Chine d'être seulement « l'atelier du monde » mais on peut noter un changement de stratégie lorsque les entreprises chinoises investissent dans les secteurs qui lui permettent de développer ses exportations, à savoir le transport (aérien, maritime, portuaire, ferroviaire), les infrastructures et toute la logistique qui s'en suit, comme la construction d'espaces de stockage de marchandises.

La Chine en 2009, a investi dans les infrastructures portuaires, en voulant faire du port du Pirée, près d'Athènes, le principal centre de transit des marchandises vers le marché européen. Aujourd'hui, celui-ci est largement dominé par la présence de la compagnie chinoise de transport maritime China Ocean Shipping Company (Cosco), qui y contrôle deux terminaux depuis 2009. Depuis l'arrivée de Cosco en Grèce, les exportations du pays vers la Chine ont augmenté de 50 % en 2011.

Autre exemple, mais dans les infrastructures de stockage.

En France, la société Eurasia, détenue par Mr Hsueh Sheng Wang, active dans l'immobilier commercial en région parisienne, a racheté 14 ha d'entrepôts sur le port du Havre. Le Directeur commercial, H. Cornède explique : « ...sans être opérateur portuaire, (cela permet à l'investisseur) de se positionner avec une vitrine, avec des stocks avancés et de créer ainsi une sorte de « distri-center »

ouvert aux importateurs ». L'IDC revient à créer un show-room de produits chinois, facilitant la commercialisation de ces derniers. « *Le but est de créer pour un investissement de 22 millions d'euros, plus de 70 showrooms, dont 60% sont déjà occupés, tous par des clients chinois* », explique M. H.S.Wang.

Ce type d'investissement peut sembler peu profitable à la France dans la mesure où on ne fait que vendre des produits chinois. Si les produits chinois ne sont pas déjà sur le marché français, on pourrait se poser la question de l'intérêt de faciliter l'importation de nouveaux produits. S'ils le sont déjà, ce qui est le cas général, alors on ne peut qu'être favorable à des structures qui rapprochent un peu le producteur du consommateur lui permettant de nouer progressivement des relations plus fortes à travers d'abord la transmission des désirs du consommateur au producteur, ensuite l'établissement de liens plus pérennes au sein de la chaîne de valeur.

I.2 Des défis de nature marketing et liés à la distribution : Faire connaître sa marque auprès des clients potentiels européens et se rapprocher plus généralement des consommateurs d'autres pays européens

En outre, avec le prix élevé du pétrole qui augmente considérablement le coût du fret, les entreprises chinoises s'implantent en Europe, comme Great Wall l'a fait en Bulgarie, pour assurer à leurs produits un accès au marché européen. Le site bulgare de Great Wall Motors se situe près de ses clients potentiels et près des voies de distribution.

En février 2012, le constructeur automobile chinois Great Wall Motors a ouvert une usine d'assemblage en Bulgarie. Lorsque Great Wall et son partenaire bulgare Litex Motors ont lancé officiellement la production de trois modèles dans une usine de Bahovitsa, au nord du pays un responsable de Litex Motors a annoncé : « *C'est la première usine d'un constructeur automobile chinois qui produira en Europe pour l'Europe* ». Pour le constructeur chinois, il s'agit de produire à terme 50 000 véhicules par an. Dans l'immédiat, la direction de l'usine ne prévoit que "quelques milliers" de citadines, de berlines et de pick-ups, qui seront vendues de 8 200 à 14 600 euros. Elles seront importées en kits de Chine et montées en Bulgarie, ce qui permet un accès sans droit de douane au marché européen. C'est un investissement qui ouvre la porte des autres marchés européens, aux produits chinois, à l'instar de ce que l'Europe a connu à la fin des années soixante-dix avec les entreprises automobiles japonaises au Royaume-Uni.

Source : <http://news.autoplus.fr/news/1452211/Florid-Bulgarie-Litex-Great-Wall-Hover>

Le choix de l'Europe de l'Est permet à ces entreprises de bénéficier de coûts salariaux relativement moins élevés que dans l'Europe de l'Ouest et d'un accès facilité au marché européen. On retrouve alors à la fois la combinaison d'une stratégie productive et d'une stratégie commerciale. Ceci se manifeste également dans l'industrie agro-alimentaire.

La Serbie cherche à attirer des investisseurs en leur proposant de louer des terres détenues par l'Etat sur des périodes de 20 ou 30 ans. La durée dépend du type de culture et de l'ampleur des investissements. Selon D. Golubovic, Secrétaire d'Etat à l'agriculture : « *En s'établissant ici, les*

entreprises agricoles et agroalimentaires chinoises pourront pénétrer les marchés européens avec lesquels nous avons des accords de libre-échange (...) tout en bénéficiant de subventions du ministère serbe de l'Agriculture »⁵¹. En outre, ce sont 432 millions d'euros qui ont été budgétés par le ministère serbe de l'agriculture, pour stimuler en 2013 les investissements dans ce secteur. Il a également souligné que l'ouverture prochaine des négociations pour l'accession de la Serbie tant à l'OMC, qu'à l'Union européenne rassurera les investisseurs sur la transparence et la sécurité du marché.

C'est également, **pour se soustraire à la concurrence domestique**, que les entreprises chinoises accèdent ainsi au plus grand marché solvable, leurs permettant d'accéder à de nouveaux débouchés afin de vendre leurs biens et services. D'après le questionnaire réalisé par la Chambre de Commerce européenne de Chine⁵² sur 74 entreprises chinoises ayant investi en Europe, 85% des entreprises affirment que leur première motivation est de fournir des biens et services au marché européen.

II. S'implanter pour acquérir des actifs stratégiques comme des "technologies clés", un savoir-faire en matière d'organisation, ...principalement dans l'industrie et les services.

Les IDC qui prennent la forme de prise de participation dans les activités de R&D ou de rachat (Blue Star et Rhodia silicone, voir section 1.4 première partie) ont pour objectif l'acquisition d'actifs stratégiques. Ainsi la technologie acquise peut être transférée en Chine. Cette acquisition qui prend la forme d'un transfert de technologie, de know-how, de compétences et qui permet ainsi à l'entreprise à capitaux chinois de monter en gamme, lui ouvre la porte sur de nouveaux marchés. C'est le cas également des investissements suédois de Geely.

De profonds bouleversements sont intervenus dans la chimie iséroise dans les années 2000 : le groupe français Rhône-Poulenc a cédé une partie de ses activités à Rhodia qui les a revendues à plusieurs entreprises étrangères. L'entreprise chinoise BlueStar ChemChina (silicone et additifs pour la nutrition animale) a réalisé des investissements significatifs (Voir partie I 1.4) dans cette région.

Un autre cas d'entreprise fournit une illustration des raisons du rachat d'une entreprise européenne en difficultés par un groupe chinois. Soulignons que la conjugaison de l'existence d'un savoir-faire et de celle d'un marché européen en croissance motive là encore l'IDC.

Les Moteurs Baudouin racheté par Weichai Holdings

La société Moteurs Baudouin est un fabricant de moteurs diesels marins et d'ensembles propulsifs complets pour équiper des navires civiles et militaires. L'entreprise est réputée pour la qualité de ses produits et leurs faibles coûts de maintenance. Le 20 janvier 2009, la PME française est reprise pour près de cinq millions d'euros par le chinois Weichai Holdings suite à un redressement judiciaire. Le géant de l'industrie automobile chinois, filiale du groupe Shandong Heavy Industry est coté à la bourse de Hong Kong. Elle est détenue à hauteur de 14% par le gouvernement chinois. Le rachat de la PME française a ainsi complété sa gamme de moteurs pour camions avec des moteurs pour bateaux.

⁵¹ Dans une interview datée du 14 mai 2013 accordée à Chine Nouvelle (Xinhua)

⁵² Chambre de Commerce de l'Union Européenne en Chine (2013) *Chinese Outbound Investment in the European Union*, janvier, 47p.

Le président de l'entreprise, Tu Guan Tan, a déclaré qu'il investirait 100 millions d'euros sur le site de Cassis dans les cinq ans qui suivent l'acquisition des moteurs Baudouin. L'entreprise chinoise a conservé l'ensemble des emplois. Après une modernisation de l'outil productif, elle a créé un centre de recherche mondial dédié aux moteurs pour bateaux qui compte aujourd'hui 40 ingénieurs. Elle bénéficie notamment de la proximité des écoles d'ingénieurs de Marseille pour développer ses activités d'innovation. Weichai Power s'est également doté d'une nouvelle ligne de production pour fabriquer des moteurs "M 26.3" à injection électronique nés d'une fusion des moteurs Diesel fabriqués en Chine et de la gamme marine à Cassis.

"Depuis son arrivée, Weichai a investi près de 50 millions d'euros et a porté l'effectif de 115 à 190 salariés. L'objectif, c'est de faire un retour en qualité, de livrer des moteurs premium" affirme Jason Lin, Président des Moteurs Baudouin. Weichai Power en s'internationalisant vise une montée en gamme de ses produits. N'étant pas connu sur le marché européen, l'entreprise bénéficie par son rachat de l'utilisation de la marque Moteurs Baudouin, de son savoir-faire et de sa réputation.

L'objectif est aussi d'augmenter la production à 1000 moteurs en 2016 (au lieu de 300 fabriqués en 2012). Pour accompagner la forte croissance de son chiffre d'affaires, Weichai Power France restructure l'ensemble de son réseau commercial. Elle exporte désormais 90% de sa production contre deux tiers en 2009. Une partie sera vendue en Afrique du Nord et de l'Ouest par la filiale de distribution DMM de la PME française à Agadir. L'entreprise importera des moteurs de plus petite taille fabriqués en Chine par le groupe pour les revendre en Europe.

Suite à un accord signé en 2012 entre l'Etat, l'IUMM et la directrice du conseil régional, Weichai Power France bénéficie d'un soutien financier d'un million d'euro pour la formation de 180 employés. Dès le rachat des moteurs Baudouin, le groupe chinois avait d'ailleurs reçu l'approbation des institutions locales dont le député UMP Bernard Deflesselles et le sénateur-maire UMP Jean-Claude Gaudin.

Les moteurs Baudouin sont une tête de pont au développement de Weichai Power en Europe. En janvier 2012 le groupe chinois a étendu ses investissements à l'Italie avec la prise de participation de 75% du constructeur de yachts de luxe Ferretti pour un montant de 374 millions d'euros.

En décembre 2012, Weichai Power a réalisé un des plus importants investissements chinois en Europe avec 738 millions injectés, dont 467 millions d'euros pour détenir 25% du groupe allemand Kion, leader mondial de la technologie hydraulique et de la construction de chariots élévateurs. En outre, 271 millions d'euros ont été investis pour devenir l'actionnaire majoritaire (70% des parts) de Linde Material Handling Co. dans l'industrie hydraulique. La stratégie internationale de Weichai Power consiste avec ces opérations à mettre fin au monopole des firmes multinationales étrangères dans le secteur hydraulique.

Weichai Power semble adopter une stratégie de long terme qui participe à son processus d'internationalisation en Europe pour assoir sa place de leader mondial. Les acquisitions effectuées lui ont permis d'étendre son réseau commercial, de se faire connaître, et d'accroître sa capacité technologique (maintien des savoirs faire et développement d'un centre de recherche pour les Moteurs Baudouin), d'élargir sa gamme et préciser son positionnement stratégique sur le marché (la plaisance de luxe en Europe).

Le succès du rachat des Moteurs Baudouin par Weichai Power tient au savoir-faire spécifique de

l'entreprise française et à son fort potentiel de croissance en Europe. Weichai Power semble vouloir développer sa croissance et maintenir le site de Cassis comme base stratégique de son implantation en Europe. Le plan social (maintien et création d'emplois) et les conditions de reprises (pas de délocalisation pendant 10 ans) annoncées lors de l'acquisition des Moteurs Baudouin ont été respectés.

Quels sont les risques encourus pour la région d'accueil, suite à cette stratégie qui vise à acquérir des actifs stratégiques ?

Les groupes chinois se vouent à développer de nouveaux produits qui concurrencent désormais les entreprises européennes. L'une des problématiques de ce type d'IDC en France (et en Europe) est sans doute, plus que le risque de délocalisation, le développement de la concurrence dans les activités d'innovation, qui étaient jusqu'alors le fer de lance des politiques européennes pour relancer la croissance.

Dès lors les entreprises européennes et plus généralement les pays européens qui possèdent ces technologies et ces savoir-faire doivent affronter une situation relativement nouvelle, car ils sont davantage habitués à investir dans des économies qui ont besoin de ces technologies ou de ces savoir-faire, plutôt que de voir des entreprises qui viennent « se servir ». Le risque est que le transfert de technologie et de savoir-faire ne bénéficie qu'à l'investisseur qui viendrait en quelques sortes, siphonner les actifs stratégiques pour les rapatrier dans son pays d'origine et les transférer dans des entreprises chinoises. Dès lors les entreprises étrangères, d'une part, pourraient être concurrencées sur leur propre marché et d'autres parts, se verraient restreindre l'accès au marché chinois, victimes d'un effet boomerang.

L'un des soupçons récurrents est celui du copiage intégral de savoir-faire. « *Lorsque BlueStar a construit en Chine une unité d'une capacité égale à celle de tous les sites européens réunis. Quel avenir, dès lors, pour la vente européenne de silicone pour les marchés tiers ?* » se demande un responsable de la délégation interministérielle à l'intelligence économique. « *D'autant que BlueStar a appliqué la même méthode au français Adisseo, producteur de méthionine, construisant à Nanjing une usine d'une capacité supérieure à celle de la France...* »⁵³

Le risque de copie est cependant temporisé par le fait que les savoirs industriels reposent sur des savoirs faire et des compétences qui ne sont pas toujours transférables. Même s'ils appartiennent légalement à des actionnaires chinois, les savoirs industriels développés en France resteront pour l'essentiel des savoirs français, et correspondront à des emplois en France. Par ailleurs, si la Chine devenait une puissance industrielle majeure à l'égal de la France ou de l'Allemagne, la France gagnerait à avoir un maximum de coopérations avec cette puissance dans la mesure où cela lui permettrait de se maintenir au fait de l'avancée de ce partenaire concurrent. Freiner l'acquisition de nouvelles technologies par la Chine peut permettre éventuellement de maintenir un peu plus longtemps une avance française, mais c'est s'assurer de mauvaises relations avec un des acteurs du développement industriel mondial. Les relations de coopération à long terme, construites sur la confiance et la connaissance mutuelle semblent être le moyen le plus sûr de se maintenir dans la course mondiale.

⁵³ Source : Denis Fainsilber, les tribulations des chinois en France, site les Echos, 13/05/2013

III. S'implanter pour construire une image de qualité autour du produit, tant sur le marché chinois, que sur les marchés étrangers

Lors de leur rapport, paru en 2009, Hay et alii (2009)⁵⁴ soulignaient : *"ces firmes doivent surmonter fait que leurs marques sont peu ou pas connues à l'étranger et construire une image de qualité autour de leurs produits qui soit au moins comparable à celle de leurs concurrents européens ou étrangers présents en Europe. Ils doivent dépasser une image souvent négative qui colle à leurs produits, d'autant que pour les consommateurs européens, bas prix et mauvaise qualité vont souvent de pair"*. En outre, la question de l'amélioration de la notoriété de la marque en Chine, et non plus en Europe uniquement, peut-être réalisée au travers d'IDC dans un secteur où la qualité des produits est incontestée.

Ainsi, après des scandales de contamination à la mélanine du lait maternisé, les producteurs chinois investissent en Europe. L'exemple de **Synutra**, n° 3 chinois du lait infantile qui annonce en septembre 2012, un investissement de 100 millions d'euros pour construire une usine de lait en poudre en Bretagne, avec Sodiaal, propriétaire de Yoplait en est une bonne illustration.

Construire une image de qualité autour du produit qui sera réimporté en Chine :

Le producteur chinois de produits infantiles Synutra doit investir 100 millions d'euros avec le groupement français de producteurs laitiers Sodiaal pour créer en Bretagne une usine de séchage de lait et de lactosérum pour la Chine.

"Afin de répondre aux besoins toujours plus importants du marché chinois, Synutra, troisième fabricant de produits infantiles en Chine, a voulu sécuriser ses sources d'approvisionnement en matières premières", explique dans un communiqué Sodiaal, premier groupe laitier coopératif de France. Le projet, prévu à Carhaix (Finistère), prévoit la construction de deux tours de séchage et un début de production début 2015. L'investissement est porté à 90 % par le groupe chinois et à 10 % par Sodiaal, via sa filiale spécialisée Eurosérum.

"Pour son premier investissement hors de Chine, Synutra a porté son choix sur la Bretagne où Sodiaal a pu lui garantir des volumes importants de lait et de lactosérum déminéralisé de qualité", se félicite le groupe français. Le futur site doit traiter chaque année 280 millions de litres de lait et 30 000 tonnes de lactosérum, a précisé Jacques Caillaud, porte-parole de Sodiaal, à l'AFP (D'après nos recherches, ce sont 700 producteurs répartis alentour qui devraient livrer 288 millions de litres de lait par an à l'usine). Sur le site, travaillera une centaine de personnes, les salariés de l'actuelle usine de séchage à Carhaix d'Entremont, filiale de Sodiaal, qui doit fermer début 2015. Sodiaal, qui a notamment racheté Entremont en 2011, se présente comme le 4e groupe laitier coopératif en

⁵⁴ Op. cit « L'implantation des firmes chinoises et indiennes en Europe »

Europe avec 4,1 milliards de litres collectés par an auprès de 13 000 producteurs. Sa filiale Eurosérum revendique le rang de leader mondial du lactosérum déminéralisé pour la fabrication de lait infantile.

Enfin, le maire français de la commune, C. Troadec, explique : « *Le PDG de Synutra, Liang Zhang m'a dit qu'il comptait faire venir 2000 pédiatres et médecins chinois par an à Carhaix, pour leur montrer le sérieux de la production et leur donner envie de prescrire ses produits* »

Hervé Solignac Lecomte, directeur du commerce international chez HSBC France quant à lui explique "*Les entreprises chinoises veulent contrecarrer l'image 'bas de gamme' de leur production. Pour cela, elles essaient de monter en gamme dans la chaîne de valeur, et de relocaliser tout ou partie de leurs produits en Europe*", estime-t-il.

Dépasser une image négative liée à l'association faible prix/mauvaise qualité :

Le groupe chinois **Sany** a racheté pour 300 millions d'euros, la marque Putzmeister, une entreprise allemande réputée mondialement, spécialisée dans les pompes à béton. Ce rachat souligne l'émergence de Sany sur la scène internationale. « *Putzmeister devient le sous-traitant de Sany, cela signifie que le chinois va devoir s'adapter aux standards de qualité du groupe allemand* » explique Norbert Scheuch⁵⁵, PDG de Putzmeister depuis 2009, et qui siège maintenant au conseil d'administration du groupe en Chine.

«*La mer peut assimiler cent rivières* », c'est ainsi que Mr Yuan Jinshua définit la stratégie du groupe, numéro 1 chinois du matériel de BTP (équipements miniers, camions-grues, pelleteuses, excavateurs, pompes à béton...). Cette entreprise, fondée en 1989, dispose de fonds ; en 2011, elle a un CA de 50,78 milliards de Yuans (6,2 Mds d'euros), un effectif de 50 000 personnes, avec des activités localisées dans 150 pays. Toujours la même année, elle entre dans le « Global 500 » du Financial Times. Elle acquiert 90% de Putzmeister, qui de son côté voit s'ouvrir l'accès au marché chinois et aux immenses réserves de capitaux du pays. Fin août 2011, 51,27% des chinois vivaient en ville et l'Etat a planifié un taux d'urbanisation de 55% en 2020. La Chine représente 85 à 90% de l'activité du Groupe. 5% du CA est investi dans la R & D et l'entreprise investit également sur le développement du service après-vente en Chine et à l'étranger. Pour Putzmeister, le management n'a pas changé : il est totalement laissé aux responsables allemands, et les 2800 salariés allemands ont conservé leur emploi.

Les importants bénéfices du groupe chinois permettent à l'entreprise de se développer par croissance externe. Ensuite, par le biais de Putzmeister, Sany a acquis pour 8,1 millions d'euros, Intermix, spécialiste allemand des camions-toupie de transport de béton frais. Le but de ces deux acquisitions est d'apprendre sur la technologie, en offrant en échange à la filiale allemande de la capacité de financement. « *Bien que nous ayons acquis 90% de Putzmeister nous n'essayons pas de contrôler... Nous n'avons qu'un employé de liaison installé dans l'entreprise en Allemagne* » dit M. Yuan, vice-président du numéro 1 chinois de matériel de BTP.⁵⁶ Ainsi grâce aux débouchés et aux

⁵⁵ D'après Le Monde, Eco & Entreprise, p.3 16 avril 2013, Putzmeister, emblème du « Mittelstand ». et, « Un géant Chinois en terre allemande », article d'Harold Thibault qui a interrogé à Changsha (province du Hunan) la vice-présidence de Sany.

⁵⁶ D'après Le Monde, Eco & Entreprise, p.3, 16 avril 2003, « Un géant Chinois en terre allemande », article d'Harold Thibault qui a interrogé à Changsha (province du Hunan) la vice-présidence de Sany.

réserves financières de l'entreprise chinoise, la firme allemande envisage son avenir sereinement ; inversement le groupe chinois, 6^{ème} mondial en 2012, peut se projeter en avant sur la scène internationale en espérant détrôner l'entreprise américaine Caterpillar, actuel leader mondial.

Dans le secteur hôtelier également, l'Investissements chinois peut s'expliquer en partie par le fait de vouloir s'implanter pour renforcer son image de marque et profiter du potentiel du marché européen

Aujourd'hui, le secteur hôtelier français résiste mieux à la crise que l'économie globale (surtout le marché parisien) et Paris reste la destination touristique n°1⁵⁷. Dans le domaine de l'hôtellerie de luxe, Paris est un pôle stratégique de par le fait qu'elle soit la 2^e ville la plus visitée au monde après Londres depuis 2012, qu'elle soit la capitale du luxe, qu'elle ait une position géographique centrale par rapport à l'Europe Nord et au Bassin Méditerranéen, et car c'est une ville très bien desservie grâce à aux infrastructures très développées (train, autoroutes, espace aérien)

En 2011, 23 projets ont été développés dans le secteur de l'hôtellerie-restauration-tourisme tous pays d'origine confondus⁵⁸. Les groupes hôteliers chinois et hongkongais se sont récemment implantés à Paris. L'ouverture du Shangri-La, avenue d'Iéna en décembre 2010, et celle du Mandarin Oriental, rue Saint-Honoré en juin 2011, tous deux propriétés de grandes chaînes hôtelières hongkongaises ont été précurseurs. Qatari Diar va ouvrir fin 2013, une troisième adresse d'exception à Paris, le Peninsula (chaîne originaire de Hongkong), près de l'Arc de Triomphe, dans un immeuble racheté pour 460 millions d'euros à l'État.

Tout d'abord, *"Tant pour les hôtels que pour les palaces, le secteur du luxe – dont Paris est l'une des ambassadrices dans le monde – attire les investisseurs pour trois raisons principales : la demande est très importante, le risque est moindre – quand on achète dans l'immobilier d'hôtellerie, on sait qu'il y a peu de risque que la valeur des biens baisse – et enfin, c'est un secteur qui reste très restreint – les investisseurs ne prennent donc pas le risque qu'il y ait un excès d'offre"*, analyse Michel Baroni, professeur de finance à l'Essec et spécialiste de l'immobilier.

De l'avis du cabinet d'étude Jones Lang Lasalle : *« Les palaces ont représenté dans le passé des investissements affichant des niveaux de rentabilité compris entre 5 et 10 %.* » L'importance des prix d'acquisition et les efforts financiers pour maintenir le positionnement ainsi que les charges de personnel limitent la rentabilité des actifs. Les coûts de développement totaux pour les futurs hôtels s'élèvent jusqu'à plus de 3 millions d'euros la clef. Le profit des investisseurs est principalement effectué à la revente de l'hôtel. Ils apprécient généralement la valeur patrimoniale de ces produits, garantie dans la durée, et sont sensibles au prestige attaché à leur détention, constate l'expert du cabinet d'étude Jones Lang Lasalle.⁵⁹ Pour les chaînes hôtelières hongkongaises candidates à la gestion de cette catégorie d'hôtels, l'enjeu est de se doter d'une légitimité internationale. Paris, capitale emblématique du secteur du luxe, est à ce titre une adresse de référence.

⁵⁷ Source: L'industrie hôtelière française : un moteur sous exploité de la croissance économique, Livre blanc, MKG, Avril 2012

⁵⁸ Investissements étrangers créateurs d'emploi en France – Rapport Annuel 2011

⁵⁹ La tribune, op.citée

Ainsi, ces 3 groupes hôteliers s'implantent à Paris pour utiliser leurs capitaux, pour diversifier leurs placements et pour pénétrer de nouveaux marchés – le marché européen- afin de renforcer leur notoriété. Ces rachats permettent à ces groupes d'avoir une image prestigieuse et d'accroître leur rayonnement international.

Ceci étant cette stratégie n'est pas exempte de risques pour ces investisseurs chinois. Même si la France possède pour le secteur de l'hôtellerie de luxe un certain nombre d'avantages :

- Une main d'œuvre qualifiée pour ce secteur⁶⁰
- Un système éducatif reconnu dans le domaine du management hôtelier et de la restauration avec l'Institut Paul Bocuse, l'Institut Vatel par exemple
- Elle reste le 4^{ème} meilleur pays d'Europe en termes de productivité
- Avec la création du « Passeport Talents », la mobilité de la main d'œuvre expérimentée et talentueuse est favorisée
- Le marché du travail suite aux négociations (loi janvier 2013) tripartites est en cours d'évolution améliorant de fait la flexibilité du marché

De plus en plus de groupes hôteliers étrangers (chinois mais aussi saoudien, qatari...) ont investi à Paris et la concurrence s'accroît.

On peut ainsi résumer sous la forme d'une analyse SWOT, les points positifs et négatifs de ces investissements chinois à dans l'hôtellerie de luxe parisienne. D'une part, quelles sont les forces et les faiblesses de ces nouveaux entrants ? Et d'autre part, quelles sont les opportunités et les menaces de l'arrivée pour ces investisseurs chinois ?

<p>Strength/Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localisation et environnement • Bâtiment historique Management expérimenté • Renommée en Chine • Offre de restauration • Offre de séminaires • Déjà implantés aux USA et en Asie → Clientèle étrangère connaît le groupe et ses standards de qualité (facilité à conquérir cette clientèle) 	<p>Weakness/faiblesses</p> <p>Faible renommée en France et en Europe pour ces hôtels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peninsula est inconnu sur le marché européen et des clients européens • Peu de communication externe • Restrictions des budgets des entreprises et des événements dans les hôtels de luxe (formations, réunions...) pour des lieux plus discrets
<p>Opportunities/opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fermeture de deux palaces parisiens: Ritz et Crillon (même quartier que mandarin oriental) • Nouvelle ligne directe Paris-Wuhan depuis avril 2012 • Nombre de touristes chinois en France est en constante augmentation • Arrivée d'une clientèle fortunée des 	<p>Threats/menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arrivée des concurrents chinois • Réouverture des palaces fermés pour rénovation : Ritz, du Crillon et du Plaza Athénée • - Structure des dépenses des touristes chinois incertaine • Retard des travaux et de l'ouverture du

⁶⁰ Sources : Conférence Board, 2012 - OCDE, Regards sur l'éducation 2012 - Eurostat, 2012 - Campus France, 2011

<p>pays émergents (Brésil, Inde)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projet de développement et d'investissement dans le quartier de l'hôtel par le groupe HSH (magasins, restaurants...) pour le Peninsula 	<p>Peninsula → perte de temps pour conquérir de nouveaux clients avant la réouverture du Ritz et du Crillon</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Quels sont les craintes ou les risques pour la région d'accueil ?

Grâce à cette vague d'ouvertures, et avec les investissements de rénovation entrepris par d'autres investisseurs étrangers dans leurs palaces parisiens, Paris va rattraper une partie de son retard vis-à-vis de Londres, qui compte quatorze palaces. « *L'entrée sur le marché des trois enseignes asiatiques devrait générer un intérêt grandissant des clientèles asiatiques, et notamment chinoise, pour l'hôtellerie haut de gamme parisienne* », souligne le cabinet Jones Lang Lasalle, dans une étude qu'il vient de consacrer à « *L'avenir des palaces parisiens* ». Pour le directeur général de l'office de tourisme de Paris, Paul Roll, cette abondance de palaces « *tire la destination parisienne vers le haut* » Et d'ajouter : « *Toute ouverture d'un palace est un événement. Les hôtels de cette qualité deviennent une destination dans la destination* »⁶¹. Enfin, autre élément positif, chacun de ces établissements crée 300 à 450 emplois. Les nouveaux palaces inaugurés d'ici à 2012 permettront d'augmenter de 70 % les capacités d'accueil luxueux à Paris. Cet accroissement des capacités ne devrait pas peser sur les prix de vente de cette catégorie d'établissements car il coïncide avec un redémarrage de l'activité des palaces qui avait été fortement pénalisée par la baisse de la fréquentation des touristes étrangers au plus fort de la crise.

Il n'en demeure pas moins que ces IDC se font au détriment du *made by France*. Ces investisseurs font passer ces hôtels sous leur propre marque, au grand dam des associations de défense du patrimoine tricolore et surtout, ils fournissent la preuve qu'ils croient au développement d'une nouvelle clientèle asiatique. Enfin, d'une certaine façon, et d'un point de vue symbolique, ils renvoient l'image que la France « brade » son patrimoine.

IV. Investir pour sécuriser et/ou diversifier ses investissements

Depuis le début des années 2000, les acquisitions de vignes et bâtisses viticoles par des investisseurs asiatiques se sont développées, mais le mouvement reste modeste. L'engouement médiatique autour des différents investissements chinois, particulièrement sur ces trois dernières années (2011/13), a rendu presque exagérée la vision des Français sur la présence asiatique dans les vignobles français. « *Bordeaux a toujours compté des investisseurs étrangers* », rappelle Laurent Gapenne, vice-président du Conseil interprofessionnel des vins de Bordeaux (CIVB). « *Il y a eu les Anglais, les Hollandais, les Américains... Les Belges sont à ce jour les investisseurs étrangers les plus représentés, et on n'en parle jamais. Maintenant, ce sont les Chinois qui arrivent, essentiellement des industriels ou de hauts fonctionnaires. Et ces personnalités deviennent nos ambassadeurs à l'étranger.* »⁶²

⁶¹<http://www.latribune.fr/entreprises---finance/services/tourisme-loisirs/20101009trib000557361/paris---renoue---avec---les---palaces.html>

⁶²<http://www.idealwine.net/2013/04/10/linvestissement-chinois-reste-minime-dans-le-bordelais/>

Dans une étude, BNP Paribas précise que seulement une dizaine d'achats auraient été effectués en 2012, contre 17 en 2011. Responsable de clientèle BNP Paribas, Ange La Zeng ajoute que « *pour un Chinois, l'achat d'un vignoble à l'étranger est assez compliqué et le retour sur investissement est plus faible qu'un investissement classique. (...) A mon sens, seuls les authentiques amoureux du vin et de la culture française envisagent d'investir.* »

Ces IDC répondent à 2 logiques différentes : **une logique de rentabilité et une logique de prestige**. A la fin 2012, BNP Paribas recensait 35 achats de vignobles par des acheteurs asiatiques. Concernant 750 hectares, ces domaines représentent moins de 1 % du vignoble bordelais. Les deux tiers de ces acquisitions concernent des vignes en appellations Bordeaux générique ou Entre-Deux-Mers, témoignant d'une volonté « *d'orienter le fruit de la production vers le marché chinois* ». L'achat du Château Lucas (côtes de Castillon) en octobre 2012 répondait à cette logique de **rentabilité**, plus que de prestige.

Début août 2012, le **Château Lucas** (12,5 hectares) a été vendu à l'architecte chinois Wencheng Li. Situé sur la commune de Castillon La Bataille (15 kilomètres à l'est de Libourne), ce domaine appartenait à la famille Deshors. L'agence Millésime Immobilier (réseau Vinéa Transactions) qui a réalisé la transaction annonce que cette « *opération est d'autant plus positive que la totalité de la production sera prochainement exportée en Chine* ». Cette démarche d'investisseurs chinois cherchant à approvisionner le marché asiatique est typique. Dans ce cas présent, comme le souligne Henri Duval et Marine Dargery (agence Ampelio) « *le souci des acheteurs chinois est avant tout la rentabilité, le prestige importe peu. Ils cherchent un outil de travail organisé et bien équipé* ».

Source : <http://www.vitisphere.com/breve-60454-Cotes-de-Castillon-le-chateau-Lucas-rachete-par-un-architecte-chinois.html>

Seule l'acquisition Château Bellefond Belcier (grand cru classé de Saint-Emilion), en septembre 2012, constitue un achat haut de gamme.

Le **Château Bellefond-Belcier** grand cru classé de Saint-Emilion, a été acheté par un industriel chinois du fer. C'est la première acquisition de prestige dans le Bordelais, marquant une nouvelle étape dans l'implantation d'investisseurs chinois dans le secteur du vin français, trois mois après Gevrey-Chambertin en Bourgogne. Composé de 20 hectares (dont 13 de vignes), d'un parc à la française et d'un château (situé à Saint-Laurent des Combes), le Château Bellefond-Belcier a été confirmé Grand Cru Classé par le classement 2012 de Saint-Emilion. Le château appartenait à Jacques Berrebi, Alain Laguillaumie et Dominique Hébrard (qui était également responsable de l'exploitation). Cet achat haut de gamme suit davantage une logique de prestige que de rentabilité.

Source : <http://www.vitisphere.com/breve-60411-SaintEmilion-un-cru-classe-rachete-par-un-investisseur-chinois.html>

Soulignons toutefois que, ce n'est pas le premier achat de Grand Cru à Saint-Emilion, l'actrice et chanteuse chinoise Zhao Wei ayant acquis le Château Monlot (7 hectares, mais non classé) à la fin 2011.

Autres investissements : le vin en Bourgogne et dans le Vaucluse

En 2012, un nouvel investissement chinois a défrayé la chronique en rachetant un petit domaine de Gevrey-Chambertin en Côte d'Or pour 8 millions d'euros. C'est un prix largement supérieur à celui demandé par les vendeurs. Cette offre généreuse a permis à l'investisseur chinois de s'imposer face aux potentiels investisseurs locaux.⁶³

Après le Bordelais et la Bourgogne, les investisseurs chinois s'intéressent au sud de la France. Une société franco-chinoise vient en effet de racheter le domaine Bouche à Camaret-sur-Aigues (Vaucluse, sud-est), pour un montant non dévoilé.

"J'ai 57 ans, je n'ai pas d'enfants intéressés par la reprise du domaine. Je travaillais avec ces personnes-là pour des ventes sur la Chine et comme ils souhaitaient s'implanter dans la vallée du Rhône, on a conclu ce partenariat", a expliqué Dominique Bouche, gestionnaire du domaine. Champ Dong Créations Industries, basée à Paris et à Shanghai, s'occupera "principalement de la commercialisation", a-t-il précisé, ajoutant que l'objectif était de "consolider ses parts de marché" en Chine. Dominique Bouche espère aussi pouvoir rénover la propriété - vignoble, matériel et bâtiments - grâce à l'arrivée de ces nouveaux capitaux qui devraient, selon lui, contribuer à la notoriété de cette région viticole. Son domaine s'étend sur 24 hectares de vignes et produit chaque année de 120 000 à 150 000 bouteilles,⁶⁴ dont 70 % destinées à l'export.

Quels sont les craintes ou les risques pour le pays d'accueil ?

La crise a pour conséquence de rebattre les cartes des investissements étrangers sur le marché rural français. Jusqu'à présent nettement majoritaires, les européens (anglais, belges...) ont cédé du terrain aux investisseurs américains, russes... et asiatiques. D'où la forte médiatisation des acquisitions chinoises dans le bordelais puis en Bourgogne. Mais, complétant les tendances nationales dessinées par les Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural (SAFER), la note de conjoncture Agrifrance de BNP Paribas estime que Bordeaux « constitue le plus vaste marché viticole au monde ». Ainsi, on peut faire l'hypothèse que les IDC sur le marché bordelais sont représentatifs de l'ensemble des IDC sur les marchés viticoles. Dès lors, il n'y a pas d'afflux massifs de ces derniers et les déterminants de l'IDC témoignent d'une logique de rentabilité pour l'investisseur et d'une logique de prestige.

Moins médiatisés et moins compris du grand public, les investissements financiers chinois en Europe sont néanmoins très importants. En 2012, les réserves de change de la Chine qui atteignent 3440 Mds USD constituent environ 65% des actifs financiers extérieurs de la Chine. C'est la proportion la plus faible depuis 2008 selon la SAFE. Les actifs financiers extérieurs de la Chine comportent les réserves de change, les IDE sortants, les portefeuilles de titres et autres investissements (Voir Annexe 9). Mais qui sont les acteurs qui réalisent ces placements et plus particulièrement les IDC financiers en Europe ?

⁶³ http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/08/24/la-vente-d-un-domaine-de-gevrey-chambertin-a-un-chinois-inquiete-le-secteur_1751027_3234.html

⁶⁴ Source : <http://www.vitisphere.com/breve-61275-Investissements-chinois-en-recul-en-2012-ils-representent-moins-de-1-du-vignoble-bordelais.html> (avril 2013)

Stratégie de diversification des avoirs financiers : le rôle des conglomérats chinois

Une bonne partie des capitaux chinois provient de grands conglomérats (souvent hongkongais) à l'image du groupe Cheung Kong propriété du milliardaire Li Ka Shing. De fabricant de plastique dans les années 1950, l'entreprise a grandi au fil des décennies jusqu'à devenir une véritable multinationale aux large ramifications. À lui seul Cheung Kong, par le biais de sa filiale Cheung Kong Infrastructures Holdings Ltd, a ainsi investi près de douze milliards dans des entreprises européennes du domaine de l'énergie.

Autres acteurs majeurs : les groupes publics de Chine continentale. Si les noms de China Development Bank, China Investment Corporation ou encore CITIC ne sont guère familiers au grand public, ils représentent pourtant le fer de lance de la stratégie d'IDC à l'étranger. Que ce soit dans la dispendieuse mais hautement symbolique prise de participation de la banque Barclays⁶⁵ ou dans un prêt de 7 milliards d'euros destiné à la production de panneaux solaires en Europe, ces conglomérats s'impliquent dans tous les secteurs stratégiques.

Le premier souci du gouvernement chinois a été de diversifier ses investissements, ses avoirs extérieurs étant encore massivement concentrés dans de gigantesques réserves de change. En 2012, ces dernières dépassent 3400 milliards de dollars, soit plus de 30 % du total mondial. La SAFE gère ces réserves avec l'objectif d'en assurer la sécurité et la liquidité. Selon les estimations, entre 60% et 70% sont placés en dollars (principalement en bons du Trésor et titres de Fanny Mae et Freddie Mac), environ un quart en euros, et le reste en livres sterling, yen et autres. Pour réduire les risques et obtenir de meilleures rémunérations, **la Chine cherche à diversifier, à la marge, le placement de ces réserves**. Elle a créé un fonds souverain, la China Investment Corporation (CIC) en 2007 pour développer ses investissements directs à l'étranger. Après avoir investi dans le fonds américain Blackstone et dans Morgan Stanley (et perdu beaucoup d'argent), la CIC a plus récemment investi à Londres dans le secteur immobilier (à travers la société Canary Wharf Group). La SAFE elle-même a investi dans la bourse de Londres où elle détient près de 1% du capital des cent entreprises britanniques les mieux capitalisées (FTSE100).

Source : F. Lemoine, Publié dans lavedesidees.fr, le 31 octobre 2011 et Xinhua (communiqué d'avril 2013 indiquant que *Le bureau national de contrôle des devises étrangères (SAFE) a annoncé le 22 avril 2013 le montant des actifs financiers extérieurs de la Chine (5170 Mds USD) à la fin de 2012 avait augmenté de 9%.*

Ainsi, dans une logique patrimoniale de **diversification des investissements**, les groupes chinois structurés comme des conglomérats (Fosun par exemple), regroupant des activités très différentes, investissent dans l'immobilier, le tourisme ou les services (rapprochement de Fosun et Club Med). La

⁶⁵ <http://www.guardian.co.uk/business/2007/jul/23/china.internationalnews>

logique chinoise de diversification des placements est dans ces cas comparable à celle des fonds d'investissements de n'importe quel pays.

Quels sont les risques encourus pour le pays d'accueil par ce type d'investissement ?

Les Fonds souverains de l'Etat chinois tels CIC, SAFE, les groupes industriels à capitaux publics ou les grandes fortunes privées chinoises recherchent une diversification et une sécurisation de leurs placements. Les risques éventuels pour le pays d'accueil, relèvent de la volatilité de ce type de capitaux.

V. S'implanter en grappe pour se développer sur de nouveaux marchés : les projets complexes

Il existe deux types de projets complexes : D'une part des projets qui sont initiés par de grands groupes. On assiste alors à un phénomène d'agglomération : les implantations des grands groupes chinois s'accompagnent de l'implantation de PME chinoises ; c'est le cas d'Ere Solar Valley à Châteaudun (présenté dans le 1.4). Dans le cadre de ce type d'investissements, les grands groupes chinois incitent leurs fournisseurs à les accompagner. D'autre part, des projets qui ne regroupent que des PME voire TPE chinoises et qui correspondent aux investissements groupés que l'on peut trouver en Chine. Ainsi un porteur de projet chinois contacte les autorités locales chinoises pour leur proposer un projet d'investissement concernant de nombreuses entreprises. Comme le projet concerne la création ou développement d'une zone d'activité, les autorités lui vendent à un prix faible des hectares de terrains qui doivent accueillir ces entreprises. Si les entreprises sont intéressées et s'implantent, le projet voit le jour. Si non, le porteur du projet peut toujours revendre les terrains et réalise alors une plus-value sur du foncier. Sur ce modèle, on assiste en Europe, à la naissance de projets complexes qui ont pour but l'implantation de nombreuses entreprises chinoises dans des zones d'activités franco-chinoise (à Châteauroux, à Illange en Moselle avec le projet Terra Lorraine), ou sino-italienne (dans la région de Prato pour l'industrie textile) ou sino-allemande.

V.1 Un projet complexe porté par un groupe immobilier chinois

Le futur pôle d'affaires et d'activités technologiques sino-européen de Châteauroux :

En 2010, lors de la visite en France de l'ex-président Hu Jintao, le projet de Châteauroux avait été présenté en mettant en avant que si la France n'accueillait pas encore de site de production automobile chinois, elle faisait un premier pas dans cette direction avec l'ouverture dans trois ans, d'une zone d'activités franco-chinoise. Le "*Châteauroux Business District*" a pour vocation d'assembler des pièces et des sous-ensembles fabriqués à faible coût en Chine. Ce partenariat permettra aux produits de bénéficier d'un label "*made in Europe*" ou « *made in France* », plus à même de rassurer que le « *made in China* ». Il est prévu également un pôle d'enseignement supérieur, notamment pour des étudiants chinois. La société SFECZ, chargée de prospecter se refuse à communiquer le nom ou profil d'investisseurs chinois susceptibles de s'implanter.

« Nous avons donc signé le premier compromis de vente en juillet. Cela comprend le château d'Ozans et 14 hectares autour sur lesquels ils vont implanter un certain nombre d'entreprises. Nous avons un engagement, non pas d'exclusivité, mais de priorité. Après, ils achèteront d'autres hectares. » Jean-Pierre Mayet, sénateur-maire UMP de Châteauroux se montrait optimiste quant à l'arrivée d'entreprises chinoises dans l'Indre. Pour la zone de l'aéroport de Châteauroux-Déols promise à un développement portée par les chinois, l'élu reste plus prudent : « La compagnie Air China est déjà très intéressée par l'aéroport de Châteauroux-Déols. Elle envisage d'y bâtir des liaisons de fret entre la France et la Chine », confiait-il aux journalistes de *la Nouvelle République*.

Source : <http://www.leberry.fr/cher/actualite/2012/12/15/le-fabricant-de-perruques-chinois-hair-yard-ne-viendra-pas-1374368.html>

Mais à ce jour, en juin 2013, le projet depuis n'a guère avancé. Le projet porté par l'agglomération, censé déboucher à terme sur la création de 4000 emplois, a changé de bailleurs de fonds. C'est maintenant le groupe immobilier Beijing Capital Land qui devrait réaliser son premier grand projet européen. Les casernes d'une ancienne base militaire, que les hommes du 517^e régiment du Train ont quittée en juillet 2012, vont être réhabilitées pour accueillir des entreprises principalement chinoises. La zone d'activité en cours de viabilisation, située près de l'aéroport, devrait permettre la commercialisation des premiers lots à l'été 2014.

V.2 Un projet complexe porté par des investisseurs européens

Terra Lorraine ou ITEC (pour "Industry Technology Trade Exhibition Center") : La Lorraine, région tête-de-pont pour les IDC en Europe

Le Conseil Général de la Moselle a signé le 29 octobre 2012 à Shanghai un accord portant sur la création de Terra Lorraine, une plateforme d'accueil des investissements chinois sur leur territoire. Quelque 2000 entreprises pourraient s'y implanter d'ici à 2014. Baptisé Terra Lorraine, ce projet vise à faire du département une porte d'entrée en Europe pour les entreprises chinoises. « *Nous souhaitons être cette tête de pont dans les relations économiques, industrielles, universitaires, entre la Chine et l'Europe* », a déclaré à l'AFP Patrick Weiten, président du Conseil général de Moselle.

Pour Annick de Kermadec-Benzmann, présidente de la Chambre de commerce et d'industrie française en Chine, il s'agit du "premier projet d'une ampleur aussi importante lancé dans le domaine des échanges inter-entreprises". La Moselle récolte ainsi les fruits de plusieurs années de "pêche au gros" en direction des marchés asiatiques. Implanté en 2008, un bureau de représentation permanent de la Moselle a permis d'amorcer ce projet d'envergure européenne, finalisé en toute discrétion après la mission conduite en Chine en novembre 2011. Le pari mosellan consistant à aménager des zones d'activité stratégiques, puis à les laisser vacantes jusqu'à ce que s'y pose un projet d'envergure, s'avère une nouvelle fois payant. Cette stratégie avait déjà permis d'ancrer Smart à Hambach en 1995.⁶⁶ En Chine, 40 personnes de la COMEX, la société responsable du projet,

⁶⁶ Pascale Braun, « Projet franco-chinois : la Moselle espère 3 000 emplois » in *L'Usine Nouvelle*, publié le 28 février 2012, <http://www.usinenouvelle.com/article/projet-franco-chinois-la-moselle-espere-3-000-emplois.N169629>

prospectent à temps plein pour ce nouveau projet. Les secteurs visés sont divers : il s'agit de l'électronique, l'électroménager ou les équipements auto. Les marchandises devraient principalement être acheminées par mer (via Anvers et Rotterdam) et arriver sur une plateforme portuaire voisine, ou par route via la Russie. *"Pour les entreprises chinoises qui viennent en Europe, qui doivent s'internationaliser, ce sont 27 pays, 27 cultures, 27 systèmes administratifs. On n'imagine pas la difficulté qui est posée à ces entreprises qui ne savent pas comment prendre le problème"*, a expliqué de son côté Régis Passerieux, président de la **COMEX**.⁶⁷

Situé en limite de Thionville, le site de 130 hectares doit constituer une base avancée des investisseurs chinois en Europe tout en accueillant des entreprises européennes désireuses d'exporter vers la Chine. Une société de capital-risque privé basée au Luxembourg, COMEX holding engage les 150 millions d'euros d'investissement correspondant à la première phase⁶⁸. En fait la COMEX construirait un premier bâtiment destiné à deux fonctions, d'une part, ce serait une zone commerciale BtoB où différentes sociétés chinoises présenteraient leurs produits à leurs clients ou prospect de la région lorraine mais aussi des pays voisins. La deuxième partie de ce même bâtiment serait en fait une sorte d'incubateur d'entreprises qui souhaitent ouvrir une société en Lorraine pour vendre leurs produits ou développer des partenariats avec l'Europe. Des espaces pour des ateliers sont prévus afin d'assurer qu'une partie de la fabrication puisse être effectuée localement. La première phase ne devrait pas prendre plus du quart des 130 hectares. Les entreprises chinoises et européennes qui entreraient dans ce complexe seraient en fait des locataires. Elles loueraient leurs locaux à la COMEX ainsi qu'un certain nombre de services notamment de logistique. La COMEX est une société qui s'est surtout développée en Chine regroupant des activités de services aux entreprises et notamment de logistique. Elle a créé plusieurs ITEC (pour "Industry Technology Trade Exhibition Center") en Chine, facilitant notamment l'implantation d'entreprises européennes dans ce pays. Le projet Terra Lorraine consiste à créer un nouvel ITEC, cette fois en France, articulé sur des infrastructures de transport de premier niveau. COMEX va pouvoir ainsi compléter son réseau, s'assurant de monter dans la chaîne de valeur, à la fois en louant des locaux industriels et commerciaux et en vendant les services dont cette société s'est fait la spécialité, mais cette fois-ci en Europe et aux prix européens. Sa proximité avec des pouvoirs politiques locaux lui a permis d'obtenir les cautions improbables d'entreprises chinoises. En effet, le projet est devenu crédible quand un certain nombre d'entreprises chinoises ont signé un engagement à louer des locaux dans trois à cinq ans. Quiconque a une pratique des entreprises chinoises de taille moyenne sait qu'aucun entrepreneur n'est capable de prendre un tel engagement. Ce sont donc des autorités chinoises qui ont poussé ces entrepreneurs à signer permettant à COMEX de se voir attribuer la zone réservée par le Conseil Général de la Moselle.

Le chantier a été lancé le 12 octobre 2012 sur la commune d'Illange. Les locaux occuperont une surface d'environ 240 000 m². Le site sera composé d'un espace général d'accueil de 8 000 m², de 2 000 m² de hall d'exposition et de 182 000 m² qui devraient accueillir 2 000 entreprises dans une douzaine de zones thématiques. Des activités de conditionnement, d'assemblage, de logistique et de service après-vente sont supposées rapidement intégrer le projet. COMEX assure logiquement le

⁶⁷ Julien Bonnet, « La Moselle, nouvelle -porte d'entrée des investissements chinois en Europe », in L'Usine Nouvelle, publié le 29 oct.2012, <http://www.usinenouvelle.com/article/la-moselle-nouvelle-porte-d-entree-des-investissements-chinois-eneurope.N18504>

⁶⁸ Denis Fainsilber, Les Tribulations des chinois en France, 13/05/2013, site les Echos

risque financier du projet, le conseil général participant au renforcement des infrastructures et facilitant l'obtention des autorisations françaises⁶⁹.

Le projet Terra Lorraine a rendu perplexes les autorités françaises qui craignent de devoir financer des infrastructures qui ne serviront pas, ou qui craignent de favoriser une porosité plus grande à des produits chinois susceptibles de remplacer des produits fabriqués en France. La forme de ce projet est pourtant assez prometteuse. Si COMEX réussit à installer durablement un grand nombre d'entreprises chinoises dans sa zone et réussit à leur fournir les services nécessaires à leur réussite et à leur insertion dans le tissu industriel européen, alors le projet contribuera réellement à relancer l'activité économique, puis un peu plus tard, l'emploi en Lorraine. L'ouverture d'une base chinoise peut constituer le moyen de profiter de renforcer l'activité régionale déficiente en profitant du dynamisme chinois et en mettant progressivement en place des complémentarités qui tireront au mieux profit des avantages spécifiques de l'Europe et de la Chine.

Les projets complexes français, voire allemands sont pour la plupart à l'état de projets ou de friches. Il y a fort à penser que beaucoup seront des échecs faute de n'avoir pu réunir suffisamment d'entreprises chinoises. Ce qui contribuera au succès, sera d'une part l'appui sur des business modèles solides, d'autre part la fourniture des services sans lesquels le développement de PMI chinoises en Europe restera illusoire.

L'intérêt pour l'économie française semble davantage voir se développer un tissu de PME françaises que de voir s'implanter des PME chinoises qui risquent de favoriser les exportations de produits chinois aggravant de fait le déficit de la balance commerciale française.

V.3 Les zones à création spontanée : le cas de Prato

De nombreux migrants chinois se sont intégrés dans l'activité textile en Italie comme ouvriers mais aussi comme patrons. Cette intégration s'est faite progressivement.

Encadré 8 : Le difficile comptage des Chinois en règle et des clandestins

Mi 2012, il y avait 38 094 travailleurs chinois dans la Province de Prato. Parmi eux, seuls 12 721 occupaient un emploi à plein temps (dont 45% de femmes, la majorité étant de jeunes adultes, i.e. plus de la moitié ayant entre 25 et 39 ans). (Bien sûr, il s'agit de statistiques officielles et les travailleurs clandestins ne sont probablement pas tous comptés). Les contrats sont très précaires, ainsi entre 2008 et 2011, on a eu 40 094 contrats de travail pour 24 792 salariés, dont seulement 8 526 ont actuellement un contrat de travail. Le nombre de contrats de travail n'a d'ailleurs cessé de croître sur les cinq dernières années. C'est l'habillement le secteur prédominant, et sa prédominance continue à croître. Il est surprenant de voir que les Chinois sont embauchés majoritairement sur des contrats à durée indéterminée mais à temps partiels, alors que les Italiens sont majoritairement embauchés dans des contrats à durée déterminée. Cela semble faire penser que les travailleurs

⁶⁹ On pense ici particulièrement aux visas de travail pour les industriels chinois. Ces derniers ont du mal à convaincre les autorités françaises de leur donner les visas qui leur permettraient de développer leurs activités au rythme du développement de leur marché. Les restrictions en matière de visa sont vraiment une difficulté pour les investissements chinois en France : Terra Lorraine a ici obtenu une procédure spéciale facilitant l'obtention de ces visas par les clients de COMEX.

chinois travaillent en partie au noir et glissent du travail déclaré au travail clandestin régulièrement. On peut imaginer qu'un visa d'entrée sert simultanément à plusieurs salariés chinois dont une partie est entrée clandestinement à travers des réseaux de passeurs qui se sont constitués entre la région de Prato et une région très limitée de Chine. On peut imaginer aussi que pour un emploi occupé par un Chinois donnant lieu à une déclaration officielle, il peut y avoir plusieurs Chinois qui travaillent simultanément.

L'arrivée massive de Chinois dans la zone textile de Prato a facilité la mise en place d'un système sophistiqué de jeu avec les lois sociales italiennes et européennes. Les autorités italiennes ont adopté face à cela des politiques plus ou moins répressives, et surtout plus ou moins efficaces. Beaucoup d'ouvriers chinois passent des années à rembourser les passeurs chinois qui leur ont ouvert la porte de l'Europe. Le communautarisme de ces travailleurs chinois a permis au système de se maintenir depuis plusieurs décennies.

Lorsque les autorités chinoises ont récemment voulu renforcer la répression des formes illégales de travail ainsi que des infractions aux lois concernant l'immigration, elles se sont retrouvées devant des plaintes des acteurs économiques italiens. Les entreprises textiles italiennes de la région ont recours à la sous-traitance, voire directement au travail clandestin, pour faire baisser leurs coûts⁷⁰. Délocaliser les parties les moins nobles de la production de vêtements présente l'inconvénient d'éloigner la conception de la fabrication. Si les concepteurs de vêtements sont plus prêts des ateliers de fabrication, il se crée des liens qui facilitent une plus grande réactivité des uns aux problèmes des autres. En quelque sorte, le modèle textile de Prato existe désormais où se combinent les avantages en matière de coûts liés à la délocalisation, et les avantages en termes de réactivité et de créativité propres à l'intégration verticale. En quelque sorte, l'industrie textile de Prato ne peut se passer des travailleurs chinois, et du système illégal qui va avec.

Dès lors, à partir de l'analyse de ces cas d'IDC en Europe, quels enseignements peut-on en tirer ? Y a-t-il des raisons récurrentes expliquant le succès ou l'échec de ces projets ?

2.4 Rapide identification des conditions de succès et raisons des échecs d'entreprises chinoises implantées en Europe

A partir de cas emblématiques d'entreprises chinoises qui ont réalisé un investissement en Europe, nous pouvons relever ce qu'il est convenu d'appeler parfois les facteurs clé de succès. Le fait d'avoir une stratégie bien définie à moyen et long terme apparaît déterminant. Puis nous verrons quelques cas d'entreprises pour lesquelles l'investissement s'est soldé par un échec. Le cas du fabricant de contre-plaqué Plysorol nous semble révélateur de l'importance du rôle du manager local et de la bonne compréhension de l'environnement local que tout manager doit posséder. Sans vouloir remettre en cause les compétences individuelles de tel ou tel manager, il apparaît suite à nos

⁷⁰ Sur cet aspect de la chaîne de valeur textile, voir Ruffier J. (2012) China Apparel in Textiles World Values Chains, Institutions and Economies, vol 4, number 3, octobre 2012, pp. 21-40 (http://ijie.um.edu.my/filebank/published_article/4129/Fulltext2.pdf). Sur les liens entre criminalité et industrie textile, on consultera SAVIANO (2006)

observations, que lorsque le management local est européen, l'investissement chinois semble davantage pérenne.

2.4.1 Les raisons du succès : Des investisseurs chinois qui s'inscrivent dans une double logique d'investissement financier et d'apprentissage de savoir-faire.

A partir des études de cas présentées ci-dessus, nous pouvons résumer les facteurs clés de succès pour certaines entreprises emblématiques dans le tableau ci-dessous.

Tableau 23 : Facteurs clés de succès de l'investissement en Europe

Entreprises	Caractérisation du management	Facteurs de réussite
Yingli Green Energy Investissement en 2009	Intérêt qualitatif du marché avec la présence d'acteurs stratégiques : EDF, Total, Vinci, Bouygues ou encore Eiffage.	la réussite de l'implantation française s'explique par la situation du bassin lyonnais et par la richesse de son offre en matière de conseils, services et compétences (cluster solaire). Intégration verticale au niveau du groupe
Bluestar silicone Rachat en 2007	conserve le management français, possède une vision industrielle de long terme en investissant dans les laboratoires français et chinois.	Relance les investissements Continue de faire des acquisitions sur le segment des silicones (Elkem) Recherche des synergies entre les deux marchés français et chinois
Sany group Investissements en 2011	conserve le management allemand et maintient le nombre d'employés allemands Rachète d'autres PME allemandes	acquiert 90% de Putzmeister, qui de son côté voit s'ouvrir l'accès au marché chinois et aux immenses réserves de capitaux du pays 5% du CA est investi dans la R & D et l'entreprise investit également sur le développement du service après-vente en Chine et à l'étranger
Weichai Holdings Rachat en 2009	Nouveaux investissements : centre de recherche et nouvelle ligne de production en France, Bénéficie d'une demande forte en Europe	S'internationalise et vise une montée en gamme de ses produits Prend des participations dans des PME italiennes et allemandes
Huawei Investissements en 2011	forte présence de leurs clients opérateurs et ont l'ambition de se développer dans les technologies télécoms pour entreprise via les réseaux	Installés dans la région où se trouvent clients, fournisseurs et concurrents

	d'entreprise, qui sont très actifs dans la région	
--	---------------------------------------------------	--

2.4.2 Etudes de cas d'entreprises chinoises ayant connu un échec lors de leur venue en Europe

De manière générale, au cours des cinq dernières années, seul un tiers des projets d'investissement des entreprises chinoises à l'étranger s'est révélé être un succès⁷¹. La Chine reste confrontée à un processus difficile d'apprentissage des procédures juridiques et de la culture d'entreprise des Pays développés.

Les échecs de certains IDC en Europe :

1. Des échecs liés à un management chinois qui ne respectent pas les pratiques sociales, juridiques en France, à une méconnaissance de l'environnement français:

Plysorol est une société présente sur 3 sites en France qui contrôle 580 000 hectares de forêts au Gabon, exploitant ainsi le bois d'Okoumé. En 2009, la société Plysorol, fabricant normand de contreplaqué est en situation de dépôt de bilan. Un repreneur chinois de 34 ans de la région de Shanghai mais qui vit au Gabon et ses associés chinois de la société Shandong Longsheng déposent une offre au tribunal de commerce de Lisieux dans laquelle ils n'envisagent ni fermeture de site, ni licenciements. Le 1^{er} avril ils reprennent la société et laissent la direction de l'entreprise en France aux cadres français et à un Malaisien d'origine chinoise, imparfaitement francophone. En rachetant les usines en France, le réseau commercial et des opérations au Gabon, l'investisseur chinois devrait pouvoir ainsi diversifier ses marchés en fournissant des clients autres que chinois en Europe, en Afrique et au Moyen Orient. Mais le nouveau directeur malaisien impose une contrainte budgétaire forte aux salariés de l'entreprise. Il supprime les avantages divers, réduit les frais et ne paye pas toujours ses fournisseurs, dont l'Urssaf. L'absence de Business Plan, un management intuitif et un actionnaire qui ne couvre pas la trésorerie, ni ne réalise les investissements promis amène la société à déposer le bilan à l'été 2010. De plus, les difficultés en France se sont cumulées avec la perte de la Certification d'exploitation durable des forêts au Gabon, et avec la décision du président Ali Bongo d'interdire l'exportation des grumes d'okoumé pour favoriser la transformation locale au Gabon.

Une autre société **Conserves de Provence, le Cabanon** en 2004, important transformateur de tomates vers Avignon, a été reprise par un groupe chinois, Chalkis, du Xinjiang. Les agriculteurs locaux, membres d'une coopérative ont été confrontés à une certaine méconnaissance de la part du repreneur chinois de l'environnement local et malgré les millions d'euros investis, un nouveau redressement judiciaire n'a pu être évité. Une des causes principales de ces échecs semble résulter

⁷¹ *China Analysis : Facing the Risks of the " Going Out Strategy " ; Asia Centre and European Council on Foreign Relations ; Janvier 2012*

d'un manque de connaissances de l'environnement macroéconomique, social et juridique français qui amène le management chinois à décrédibiliser le projet auprès des parties prenantes de l'entreprise : salariés, banques, clients...

Les échecs de ces projets en France ont un impact négatif tant sur l'image de la France, comme terre d'accueil des IDC, que sur celle de l'investisseur chinois comme repreneur compétent.

Il semblerait qu'aujourd'hui de nombreux investisseurs chinois conditionnent leur projet à des garanties de maintien de l'encadrement français. L'heure est davantage à la collaboration ce qui se traduit par la venue de cadres français en Chine également et à la participation/intégration de dirigeants occidentaux dans des fonctions de conseil stratégique en Chine (cf : Bluestar)

2. Des échecs liés à une sous-estimation des coûts du projet et à une méconnaissance du droit social en vigueur

En 2011, un contrat signé par la Pologne et le **chinois Covec** pour la construction d'une autoroute entre Varsovie et Berlin avait été résilié, un an seulement après le début du chantier : la direction des routes en Pologne avait invoqué des "retards". Le constructeur Covec avait gagné l'appel d'offres de l'autoroute Varsovie-Berlin, côté polonais, en proposant une offre à un prix inférieur à 40% environ de celui de ses concurrents. Mais le chantier a connu des difficultés tant sur le plan technique, que sur celui du respect des lois sociales locales.

3. Des échecs liés en partie à l'enclavement de la région où a eu lieu l'implantation et à des freins linguistiques et culturels

Malheureusement, les investissements chinois en France connaissent aussi des déboires. On peut illustrer cela avec l'entreprise de fabrication de tracteurs McCormick à Saint-Dizier, en Haute-Marne, rachetée début 2011 par le groupe chinois Yto avec la promesse d'un triplement des effectifs.

YTO, a racheté McCormick France dont les transmissions pour tracteurs sont très en avance sur celles d'YTO L'usine tourne aujourd'hui au ralenti, faute de commandes. « *Aujourd'hui, on s'est fait blouser, ils nous maintiennent en état de survie, ce n'est pas du tout l'ambition de départ* », regrette Raymond Roussinaud, délégué CFTD à l'usine McCormick. « *A leur corps défendant, ils n'avaient aucune connaissance du marché européen sur le tracteur. Nous, nous fabriquons des transmissions et on les expédie pour le marché chinois et eux les montent sur leurs tracteurs. Mais est-ce qu'ils étaient là pour prendre notre technologie ? Parce qu'aujourd'hui, la boîte de vitesse, ils ne savent pas la faire. Il est clair que tout est remis en cause à chaque comité d'entreprise* ».

La fabrication de tracteurs YTO prévue à Saint Dizier n'a pas vu le jour.

Enfin un dernier exemple, qui est un échec pour une région au moins et qui reflète les difficultés que peuvent avoir des régions moins bien servies par les réseaux de transport pour attirer les

investisseurs étrangers. L'exemple illustre également la concurrence féroce que se livre les régions en matière d'attractivité.

Le fabricant de perruques chinois, **Hair & Yard**, qui devait s'implanter sur la zone d'activités de Beaulieu gérée par la communauté d'agglomération Bourges Plus a déclaré forfait. La région parisienne a été plus séduisante...

Promesses : En juin 2011, Jean-Pierre Saulnier, Serge Lepeltier et Alain Tanton (représentant respectivement le département, la ville de Bourges et Bourges Plus) signaient un compromis de vente d'un terrain de 3 hectares sur la zone de Beaulieu. Une signature en compagnie de Jianshuan Zhao, président de Hair & Yard, fabricant chinois de perruques. L'opportunité semblait plus que prometteuse : la promesse de la construction d'une usine de 5.000 mètres carrés, promise à un agrandissement de 7.000 mètres carrés, et l'embauche de quatre-vingts salariés (dont soixante Français)... L'ouverture de l'ensemble devant intervenir dans les jours qui viennent.

Seulement le projet n'a pas été mené à son terme. Le groupe Hair & Yard a préféré la région parisienne pour s'implanter. « *Il semble que le président chinois se soit finalement aperçu que Bourges était un peu trop loin des centres de décision (...) Il voulait en effet être en prise directe avec les représentants nationaux des coiffeurs et des professions médicales pour ouvrir son marché aux perruques dans le cadre de longues maladies comme le cancer.* » constate Jean-Pierre Saulnier.

Source : Le Berry.fr 15/12/2012 <http://www.leberry.fr/cher/actualite/2012/12/15/le-fabricant-de-perruques-chinois-hair-yard-ne-viendra-pas-1374368.html>

Comment comprendre que cet « éloignement parisien » n'ait pas été plus tôt appréhendé par l'entrepreneur chinois? À moins – comme le laissent entendre certains à mots couverts – que ce dernier ait voulu profiter des avantages, notamment financiers, offerts par la pépinière d'entreprises de la zone Lahitolle pour développer sa prospection sur le plan national ? Car depuis 2011, Hair & Yard possédait en effet un bureau au sein de la pépinière d'entreprises, gérée jusqu'alors par l'Agence de développement du Cher (dissoute le 1er janvier 2013 au profit d'une nouvelle agence départementale regroupant tourisme et économie).

Alain Tanton, président de Bourges Plus, se montrait prudent sur l'engouement de ces dernières années quant aux investisseurs chinois. « *Je me suis toujours montré raisonnable quant aux projets chinois en les accompagnant, bien entendu, mais pas plus et pas moins qu'un autre dossier. Pour ce qui est de l'entreprise Hair & Yard, je n'ai plus de nouvelle depuis le mois de mai et il semble donc que son implantation soit enterrée...* » À noter d'ailleurs que le terrain qui avait été réservé, jusqu'en début d'année, par l'agglomération, ne l'est plus.

Source : Le Berry.fr 15/12/2012 <http://www.leberry.fr/cher/actualite/2012/12/15/le-fabricant-de-perruques-chinois-hair-yard-ne-viendra-pas-1374368.html>

2.4.3 Effets sur l'emploi et l'activité selon le type d'investissement

Une synthèse des effets des divers types d'investissements sur l'emploi va être présentée. Nous allons ainsi évaluer si l'investissement chinois développe l'activité économique et/ou crée localement

des emplois. Comme une création d'emploi peut aboutir à en détruire d'autres en France, nous donnons notre avis sur le bilan pour la France de ces créations d'emplois. Ainsi, une boutique qui vend des produits chinois qui concurrencent des produits français va créer des emplois au niveau local mais en détruire au plan national. Mais des relations constructives peuvent faciliter des achats chinois de composants qui vont alors être vendus en France mais aussi dans le reste du monde. Le PDG de Huawei imagine que Huawei pourrait avoir un effet positif sur l'emploi en France, d'abord parce que les consommateurs paieront moins chers leurs produits et pourront donc affecter une part plus grande de leur argent à autre chose ou parce que de nombreuses entreprises françaises pourraient devenir des fournisseurs de Huawei monde.

Tableau 24 : IDC : conséquences sur l'activité économique et l'emploi

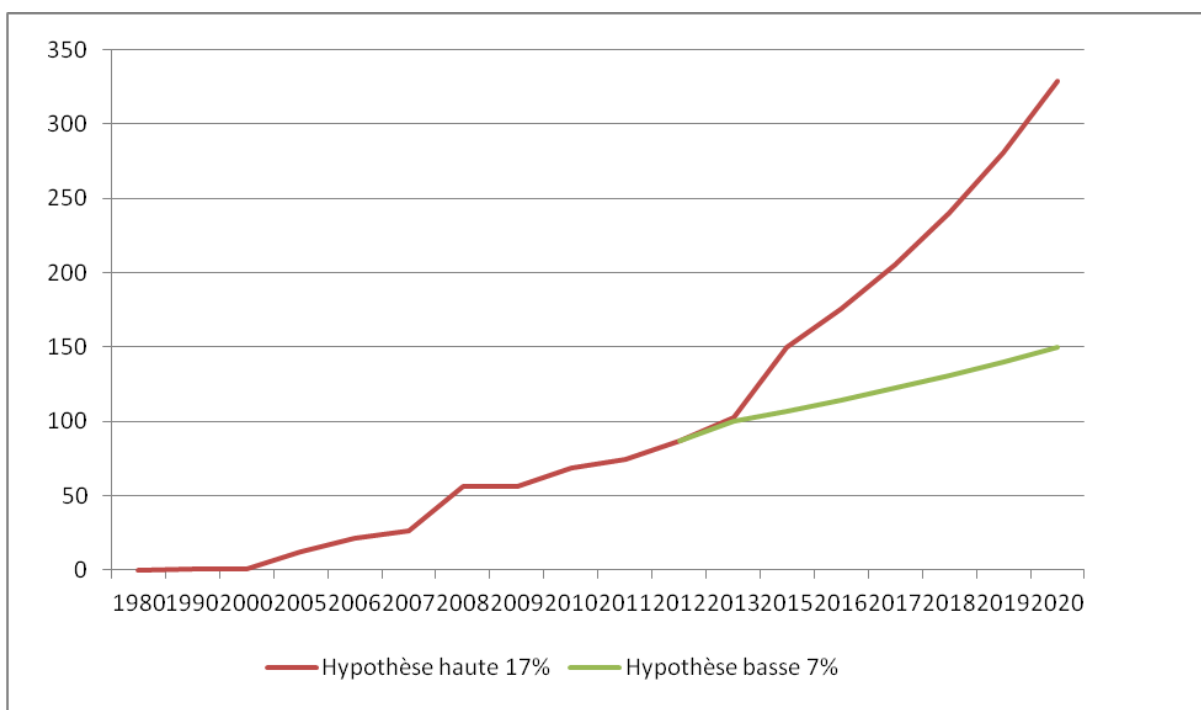
Type d'activité	Activité économique	Emploi local	Emploi pour la France
Ouverture d'une agence commerciale	-- Baisse de l'activité : réduction du sourcing et de la fabrication nationale	+ Emplois liés à l'agence	-- Plutôt négatif si l'agence fait seulement l'import
Ouverture d'une usine	+++ Apprentissage français de l'industrie à la Chinoise Hausse de l'activité productive	+++ Emplois liés à l'usine	+++ A ces emplois s'ajoutent toute la sous-traitance et les externalités
Création d'une agence de sourcing	++ Hausse de l'activité	+ Emplois liés au bureau et aux industries locales	++ Emplois liés aux industries nationales
Développement d'une activité de R&D et/ ou ouverture d'un laboratoire de R&D	++ Hausse ou maintien de l'activité Développement de nouvelles innovations	++ Emplois liés au laboratoire	++ Emplois qualifiés

3. Recommandations et conclusion

Constat :

Depuis les années 2000, les autorités chinoises poussent à l'internationalisation de leurs entreprises. L'essor des IDC en Europe s'inscrit dans cette perspective. En 2011, les flux d'IDE chinois à destination de l'Europe ont atteint 10 milliards de dollars. Ils ont décuplé en l'espace de cinq ans. Dès lors, deux scénarii concernant la croissance des IDC dans le monde peuvent être envisagés. Pour le premier scénario, le taux de croissance des IDC se maintiendrait à 17% par an – taux de croissance souhaitée par les autorités chinoises dans le dernier plan quinquennal et pour l'heure confirmée par les dernières données. Pour le second scénario, nous pouvons faire l'hypothèse que le taux de croissance des IDC suivrait les prévisions de croissance du PIB chinois et s'établir aux alentours de 7% par an (Cf. Figure 17). Dans les deux hypothèses, la Chine deviendrait le 2^{ème} investisseur mondial. Dans le cas de l'hypothèse haute, les flux d'IDC s'élèveraient, en 2020, à près de 329Mds \$, dépassant ceux du Japon et se rapprochant du montant des flux américains. Pour rappel, en 2012, les flux d'IDE sortants japonais s'élèvent à 123Mds \$ et les flux d'IDE sortants américains à 329Mds \$. La Chine viendrait ainsi concurrencer la place des Etats-Unis comme premier investisseur mondial. En gardant à l'esprit, que les capacités financières de la Chine lui permettraient de dépasser largement l'hypothèse haute, si le gouvernement le souhaitait. Dans le cas de l'hypothèse basse, les flux d'IDC s'élèveraient en 2020 aux alentours de 150Mds \$. La Chine devrait s'imposer face au Japon comme 2^{ème} investisseur mondial. Dans les deux cas, la Chine deviendrait un acteur clé de l'internationalisation de la production.

Figure 19 : Perspectives de croissance des IDC à l'horizon 2020



Les IDC ont pour but de permettre aux entreprises chinoises de se développer à l'international en relais du marché intérieur, d'acquérir un savoir-faire technique, des marques, des sources de matières premières ou encore des produits stratégiques. L'investissement en Europe est motivé également par le potentiel du marché européen et de manière générale par la présence de nouveaux clients. L'acquisition de firmes européennes permet également aux entreprises chinoises de renforcer leurs ventes sur le marché chinois. La création de centres de R&D en Europe permet également aux entreprises chinoises de capter des spillovers technologiques et informationnels.

Les IDC en Europe, permettent de satisfaire les besoins chinois en matière de rattrapage technologique. Ces besoins ont évolué par rapport à ceux des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. De nouveaux secteurs sont concernés.

Les entreprises chinoises ne délocalisent que très rarement leur siège : aujourd'hui, les sites de production ou de distribution chinois sont installés, seuls, en Europe, avec des sièges Européens mais il n'y a peu de sièges chinois en Europe. En revanche, plusieurs grandes entreprises chinoises ont établi leur siège européen à Paris : Haier, ZTE et Lenovo. Des laboratoires de R & D sont rachetés, mais le pouvoir décisionnaire reste en Chine. *« Les sièges des entreprises chinoises sont souvent implantés à Londres, qui est le grand centre financier européen. Mais les prises de décision se font encore en Chine, le système reste centralisé. La référence est toujours la maison-mère chinoise »*, constate M. Solignac Lecomte. En revanche, nous constatons que : premièrement, les cadres européens sont souvent amenés à se déplacer en Chine. Ils sont consultés, siègent dans les conseils d'administration en Chine, conseillent et participent ainsi, à l'élaboration de la stratégie chinoise sur les marchés européens. Deuxièmement, le management est largement laissé aux cadres européens et la présence du management chinois, en particulier dans les laboratoires de R&D et dans les activités à contenu technologique est réduite.

En France, il existe des craintes et réticences à la venue des IDC venant de la part des industriels français. A cet égard les réactions de certains chargés de missions au sein des pôles de compétitivité français vis-à-vis des éventuels partenaires chinois sont édifiantes. De même, celles de certains responsables d'agence de développement local dont la fonction est de faire de l'attraction d'investissement, restent pour le moins surprenante. Ces derniers semblent ne pouvoir se résoudre à considérer des firmes chinoises comme des firmes multinationales traditionnelles.

Pour nos interlocuteurs chinois, les entreprises françaises réagissent plus lentement que les entreprises allemandes, belges et suisses. Selon les interlocuteurs chinois, ces derniers souhaitent que les responsables politiques français adoptent une posture plus ouverte pour renforcer les échanges commerciaux franco-chinois en renforçant la coopération technologique dans les secteurs stratégiques comme la biopharmacie, les nanotechnologies ou encore la génétique animale. La France dispose d'un avantage comparatif certain dans la recherche scientifique. L'application industrielle de ses résultats pourrait être développée avec l'aide de la Chine qui dispose de ressources financières et de débouchés conséquents dans ces secteurs.

Dès lors nous pouvons suggérer quelques préconisations :

1. Simplifier l'accueil des IDC en France et les accompagner tout au long de leur démarche

Fort de l'observation du déroulement de l'implantation des entreprises chinoises dans la région Rhône-Alpes (partie II, le cas de Yingli Green Energy), il ressort de ces études de cas ⁷²qu'un des attraits de la région est l'accueil que ces entreprises chinoises ont reçu. Elles ont été accompagnées tout au long de leur démarche et l'ADERLY les agences de développement local leur ont proposé une offre complète qui peut se résumer à « votre filiale dans la région, clé en main ». Il nous paraît important de continuer à la fois à fournir de l'information aux décideurs chinois afin de les aider dans leur processus de prise de décision et de les accompagner lors de leur implantation.

Les régions qui accueillent des concentrations importantes d'entreprises chinoises devront faciliter l'intégration des investisseurs chinois en leur fournissant non seulement des traducteurs, mais en les accompagnant dans leurs démarches d'installation, en leur offrant des formations à l'interculturel, du coaching,...Au sein des agences de développement local, le chargé de mission responsable de l'attraction des investisseurs étrangers, et chinois plus particulièrement, devrait être la personne de référence qui suit l'IDC et qui sera contactée par l'investisseur dès lors que celui-ci en éprouve le besoin.

2. Créer une Chambre de Commerce Franco-chinoise (CCFC) à Paris

Il faut s'interroger sur le fait qu'il n'existe pas, encore, de CCFC à Paris ou en Province, qui serait chargée de favoriser l'implantation d'entreprises chinoises en France. En Belgique, en Allemagne, au Royaume-Uni de telles structures existent à côté des services économiques de l'Ambassade de Chine ou des Associations d'entreprises chinoises dans les pays concernés.

Certains industriels chinois souhaitent participer à des clubs d'investisseurs chinois, clubs où ils échangeraient des informations et qui constitueraient un interlocuteur industriel chinois pour l'administration française.

Les CCFC à Paris et en province accueilleraient de tels clubs ce qui serait le moyen le plus sûr de donner une voix à ces investisseurs.

C'est en collaboration avec les investisseurs privés chinois que la France offrira de nouveaux services. Les pouvoirs politiques chinois centralisent l'information lorsqu'il s'agit d'intelligence économique mais ils n'ont pas réussi en dehors de l'Ambassade à mettre en place des structures d'appui dans lesquelles leurs propres ressortissants aient suffisamment confiance. Ils ont du mal à laisser leurs acteurs économiques se constituer en lobbies autonomes. Nous pourrions suggérer aux autorités chinoises d'innover en ce domaine.

⁷² Le groupe chinois Yingli Green Energy, interview de son directeur général Mr Arnaud Catrice, voir partie II

3. Orienter les IDC dans les secteurs jugés prioritaires pour l'attractivité ou la croissance de la France. La France perd en attractivité selon l'enquête Ernst&Young de juin 2013.⁷³ Avec le recul des implantations étrangères en France (471 projets, soit une diminution de 13%), alors que la Grande-Bretagne totalise 697 projets et l'Allemagne, 624 projets, la France passe au 5^{ème} rang en termes d'emplois créés, derrière la Russie et la Pologne. La France est classée par le cabinet de conseil comme un pays « vulnérable ». D'où une analyse sévère : « *Victime d'une image dépréciée et d'un écosystème jugé trop coûteux, peu flexible et endetté, la France n'est plus perçue par les investisseurs étrangers comme une économie d'envergure mondiale* ». Loin de ce constat alarmiste, il s'agit de capitaliser sur les secteurs porteurs du pays et faire en sorte que les capitaux étrangers viennent renforcer les points forts et développer des activités sources de croissance.

- a) A cet égard, il serait souhaitable de mettre en place, comme en Chine, un catalogue des secteurs dans lesquels les entreprises chinoises sont attendues. Il faut trouver l'adéquation entre les besoins de la France et de la Chine. Le Mofcom et NDRC, le 29 décembre 2011, ont présenté « *Foreign Investment Industrial Guidance Catalogue* » qui donne une classification des secteurs dans lesquels les IDE sont encouragés, restreints ou interdits.
- b) Communiquer sur les pôles de compétitivité et l'existence de filières d'excellence

Faire connaître les atouts de la France à travers ses pôles de compétitivité : Communiquer sur les compétences françaises dans un souci d'attractivité de ses territoires et de promotions de ses filières. Pour cela il serait probablement utile de fournir largement une information qualifiée aux investisseurs. Dès lors, on peut envisager de :

- Traduire en chinois la carte statique et interactive des pôles de compétitivité : elle est aujourd'hui proposée en russe, allemand, espagnol et anglais, mais pas en mandarin.
- Développer davantage de missions partenariales en Chine, en suscitant une demande de la part des pôles de compétitivité français, et en sollicitant des investisseurs potentiels chinois dans une ville, une région qui auront été préalablement identifiés par les CCIFC. Le but étant de faire se rencontrer les entrepreneurs, les responsables des centres de formation et ceux des laboratoires et des pôles.
- Organiser des missions multi-pôles à l'étranger à caractère commercial et technique : Déplacements optimisés : un maximum de rencontres pertinentes (qualifiées), d'informations et d'interactions en un temps limité
- Développer des outils pour renforcer la coopération entre les clusters et constituer un réseau franco-chinois de partenaires. Le développement de nouveaux projets collaboratifs pourraient être ainsi facilité, si dans le même temps les procédures pour obtenir des fonds sont allégées. La « *lourdeur administrative* » de la gestion des projets étant parfois contreproductive. Les participants à ces projets pourraient être guidés dans leur démarche de demande de fonds. Des aides, de type AMOA assistance à la maîtrise d'ouvrage, pourraient être proposées par les CCIFC afin d'aider les participants à répondre aux appels d'offre financés par exemple.

⁷³ « France, dernier rappel » : le titre du Baromètre Ernst & Young 2013 de l'attractivité de la France relève de l'avertissement.

4. Nouer des partenariats avec de grands fonds

L'Etat et les collectivités locales manquent de moyens pour financer seuls de grands projets. Le secteur public est cependant amené à continuer à jouer un rôle important. En tant qu'investisseur public de long terme, doté de moyens importants, **la Caisse des Dépôts et Consignation (CDC)** est un acteur important. Dès lors des coopérations se sont mises en place avec les fonds souverains. Coopérations qu'il s'agirait d'intensifier afin d'orienter les projets d'IDC dans les filières prioritaires pour la France. En analysant les actions déjà menées (encadré ci-dessous), il nous semble pertinent de poursuivre dans cette voie.

Encadré 9 : Actions de la CDC

L'action de la Caisse des Dépôts et Consignation vise à développer des plateformes de coopération avec des grands fonds. A cet effet il a été créé le Club des Investisseurs de Long Terme qui réunit quatorze institutions aussi bien européennes (telles la KfW allemande, la Cassa Depositi italienne, la Banque européenne d'investissement, ou le fonds néerlandais APG) qu'indienne (IDFC), russe (VEB), chinoise (China Development Bank) et canadienne (Caisse de Dépôts et Placement du Québec), ainsi que l'Institutional Investors Round Table, avec de grands fonds souverains chinois (CIC), émirati (ADIA), canadien (AIMCO), russe (RDIF) et australien (QIC), notamment.

Des partenariats et des véhicules d'investissement, tel Marguerite, un fonds d'infrastructure paneuropéen, ou Inframed, le fonds de la CDC pour la Méditerranée sont développés. Avec la China Development Bank, la CDC a créé un fonds franco-chinois destiné aux PME françaises, qui souhaitent se développer en Chine et aux PME chinoises intéressées par le marché français.

A l'image de ce qui est développé par la CDC (voir encadré ci-dessus), les banques françaises pourraient créer des fonds franco-chinois destinés à la fois à financer le développement d'entreprises françaises désireuses d'investir en Chine et celui d'entreprises chinoises intéressées par le marché français. Ces fonds devraient se spécialiser sur des secteurs précis : cleantech, énergie, services de haute technologie ... secteurs que la Chine cherche à développer sur son territoire (voir à cet effet, sur le site du Mofcom la liste complète de ces secteurs cf IIème partie).

Ces fonds pourraient également opter pour une spécialisation sectorielle ou géographique en fonction des attentes de la France pour dynamiser certains secteurs industriels. Dans les régions où l'activité économique est faible, la venue d'investisseurs étrangers pourraient permettre de redynamiser l'emploi dans l'industrie et les services. Sans être un outil de politique d'aménagement du territoire, ces fonds spécialisés sur des secteurs ou des régions permettraient d'orienter les investissements chinois là où les besoins de financement de l'activité économiques sont les plus importants.

5. S'inscrire dans une logique de réciprocité

La réciprocité est en général perçue comme une contrainte alors qu'elle peut être utilisée comme un outil pour atteindre nos objectifs spécifiques. Lorsqu'une société s'implante en Chine pour vendre des produits, il est courant que les autorités chinoises exigent que, progressivement, une part de plus en plus grande du produit soit fabriquée en Chine. Maintenant que les investisseurs chinois abordent

directement le marché français, il pourrait leur être demandé que progressivement, une part de plus en plus grande de la production soit fabriquée dans l'hexagone.

L'exigence de la réciprocité n'est pas à concevoir comme une réglementation nouvelle. Elle s'applique essentiellement sur les activités liées à la R&D. Le fait de favoriser la création de centres de R&D en Europe par des entreprises chinoises et/ou le rachat de centres de recherche existant et de les moderniser, s'apparente à un transfert de technologie vers les entreprises chinoises. Ces opérations peuvent s'avérer bénéfiques aux deux parties dès lors que les entreprises européennes peuvent, en contrepartie :

1. Demander et obtenir un accès facilité au marché chinois pour les produits made in Europe
2. Pouvoir répondre à des appels d'offres publiques et bénéficier du même traitement que les firmes chinoises
3. Développer des activités de production conjointes en Chine et profiter des opportunités offertes par le marché chinois
4. Concevoir de nouveaux produits spécifiquement adaptés au marché chinois, en bénéficiant de la venue de chercheurs chinois compétents
5. Continuer à favoriser les échanges d'étudiants entre les deux pays en demandant à ce que les étudiants français en Chine puissent bénéficier des mêmes avantages que les étudiants chinois obtiennent en France (assurances sociales, frais d'inscription, ...)

6. Informer nos entreprises

Les pouvoirs publics ont un rôle non négligeable à jouer en fournissant de l'information aux entreprises européennes et aux régions sur la qualité des investisseurs chinois et en les aidant tant à identifier les motivations de ces derniers, qu'en les accompagnant dans leur démarche d'installation. Ils gagneront aussi à s'appuyer sur **les organismes municipaux qui délivrent les autorisations aux investisseurs chinois**, pour cerner les attentes de leurs entreprises adhérentes et **leur fournir des informations** qu'ils communiqueront à leurs adhérents (Hangzhou par exemple à 60 000 PME industrielles)⁷⁴.

Les besoins chinois s'orientent vers la satisfaction d'objectifs de croissance plus qualitative. Les firmes européennes et françaises en particulier possèdent dans ces domaines de vrais atouts qu'elles ne doivent pas gâcher soit en refusant de transférer leurs savoir-faire, de fermer leur marché à la venue des IDC, soit en bradant leurs technologies pour remporter un marché au détriment de leurs concurrents ou de favoriser l'accès à des produits importés de faible qualité ou concurrençant directement la production locale. Il s'agit dans tous les cas que l'opération d'investissement soit gagnant-gagnant et qu'à moyen terme, l'IDC permettent de renforcer les actifs spécifiques de l'entreprise ou de la région européenne. Ceci passe par l'ouverture du marché chinois aux produits fabriqués en Europe, par la pénétration de nouveaux marchés émergents conjointement avec le partenaire chinois et par des investissements dans le capital humain en Europe. Autant d'éléments qui visent au développement de partenariats pérennes, bénéfiques à toutes les parties prenantes.

⁷⁴ ex, pour Hangzhou : voir le bureau des PME (www.hzjingwei.gov.cn www.hzsmesc.com) et le Hangzhou Municipal Foreign Trade & Economic Cooperation Bureau – department of Foreign Economic Cooperation

4. Bibliographie

- AFII (Agence Française des Investissements Internationaux) *Rapports annuels 2011 et 2012*, téléchargeables sur leur site internet.
- AKAY A., BARGAIN O. et ZIMMERMAN K. F. (2011) *Relative Concerns of Rural-to-Urban Migrants in China*, http://www.iza.org/conference_files/worldb2011/bargain_o1569.pdf
- ALVAREZ R. et CLARO S. (2007) *The China Phenomenon: Price, Quality or Variety?*, Parallel session 2.4 "Changes in Global Trade: Causes and Consequences" Beijing, January 15
- ARTUS P. et VIRARD M-P(2008) *Globalisation- Le pire est à venir*, Ed La Découverte, Paris, 165 p
- ARVANITIS R. et QIU H. (2004) *IDRC report on R&D in Universities and Different Institutional Settings in South China*, Research for Policy, 84 p.
- BALAZOVIC T. (2012) Design factories : Small international design firms lend helping hand to China's industrial dreams, *China Daily European*, vol3, n°70, pp1-5
- BOUVERET-RIVAT C. et MERCIER-SUISSA C. (2010) *PME : Conquérir des marchés à l'international. Comment profiter des opportunités de développement*, Editions Dunod, Paris, 216 pages.
- CIENIEWSKI S. (2011) Guangdong Province: the reshaping of an export-led economic model and its looming implications for foreign investments, *Colloque international "The strategies of Multinational Corporations and Social Regulation"*, Université Baptiste de Hongkong, 14 et 15 juin 2011.
- CISL (2005) *La libéralisation du commerce du textile et de la confection profite surtout aux pays qui jouent la carte de la concurrence la plus déloyale*, Rapport, Bruxelles, décembre, 33 p.
- DOMENACH J-L(2012) *Mao, sa cour et ses complots: Derrière les Murs rouges*, Fayard.
- DUFOUR J.-F. (2012) *Made by China. Les secrets d'une conquête industrielle*, Dunod, Paris, 166p.
- EUROPEAN UNION CHAMBER OF COMMERCE IN CHINA (2013) *Chinese Outbound Investment in the European Union*, 52 p.
- EUROPEAN UNION CHAMBER OF COMMERCE IN CHINA (2011) *Public procurements in China : European business experiences competing for public contracts in China*, Pékin
- FIGUIERE C. ; GUILHOT L. et GUILLAUMIN C. (2013) La question du régime de change en Asie de l'Est : vers la formation d'un bloc monétaire régional ?, *Revue d'économie politique*, n°123, vol2, mars-avril, pp 265-298
- FIGUIERE C. et GUILHOT L. (2011) Évolution du rôle du yuan en Asie orientale : la guerre des monnaies aura-t-elle lieu ?, *Les Notes de l'Irased* ; 11. Bangkok : Institut de recherche sur l'Asie du Sud-Est contemporaine, 30 p.
- FIGUIERE C. et GUILHOT L. (2008) La Chine, prochain leader économique de l'Asie Orientale ?, *Région et Développement*, n°28, pp. 151-180.
- FRIGANT V. (2008) Quelles stratégies pour les équipementiers automobiles ?, *La Lettre du GERPISA*, n°197, Octobre – Décembre
- FU X. (2008) *Foreign Direct Investment, Absorptive capacity and regional innovation capabilities: Evidence from China*, OECD, Global Forum on International Investment VII, March 2008, 39 p.
- GAELOTTI E. (2008) Do domestic firms benefit from geographic proximity with FDI? Evidence from the privatization of the Czech glass industry, *Working Papers IES from Charles University Prague*, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies
- GIRAUDET L. (2010) *Avantage concurrentiel dans l'industrie chimique : usine française versus usine chinoise*, Mémoire de mastère management socio-économique, IAE Lyon, 114 p.

- GODEMENT F. (2012) *Que veut la Chine ? De Mao au capitalisme*, Odile Jacob, Paris, 283p.
- GUICHARD G. (2007) Des entreprises reviennent en France après avoir délocalisé, *Le Monde*, 23/01/07
- HAY F. et al . (2013) *Faut-il encore investir en Chine ? Opportunités, risques et logiques économiques*, collection Questions contemporaines, L'Harmattan, Paris, 159p.
- HAY F., MILLELI C. et SHI Y. (2009) *Les firmes chinoises et indiennes à la conquête de l'Europe?*, Presses Universitaires de Rennes, collection "Economie et Société".
- HUANG Y. (2008) *Capitalism with Chinese Characteristics*, Cambridge, Cambridge University Press, 348 p.
- MADDISON A. (2002) *L'économie mondiale, une perspective millénaire*, Paris, OCDE
- MAÎTRE P. et PERRINO M. (2007) Contrefaçon et ostentation, *Revue d'Economie Industrielle*, n°117
- MARTIN P. (2007) Les dessous du « made in France », *Libération* du 5 février
- MASSART P. (2007) « A son rythme actuel, le développement chinois n'est pas durable », Entretien avec Pascal Lorot, *Le Nouvel Economiste*, n°1397, Paris
- MITRA J. et SI C. (2009) Innovation Governance: An Analysis of the Shanzhai Handset Business, *2nd Asian Management Entrepreneurship Workshop*, EIASM, Brussels, November 30 - December 1.
- MOFCOM (2011) *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2010*, septembre.
- NAIM M. (2005) *Le livre noir de l'économie mondiale – contrebandiers, trafiquants et faussaires*, Grasset, Paris, 396 p.
- National Development and Reform Commission (NDRC) (2007 et 2011) *Foreign Investment Guidance catalogue*, Pékin.
- NAVARRO F. (2006) L'avantage concurrentiel chinois – entre pratiques déloyales et avantages comparatifs, *Perspectives Chinoises*, Hongkong, n°97 pp 13-29.
- NEEDHAM J. (1986) *Science and Civilization in China*, Caves Books Ltd, Taipei
- NICOLAS F. (2010) *Chinese Direct Investments in France: No French Exception, No Chinese Challenge*, IE Programme Paper, 2010/02, Chatham House, Janvier, 53p.
- Office européen des brevets (2011) *Brevets européens : statistiques 2011*, Office européen des brevets, Munich
- PEYREFITTE A. (1973) *Quand la Chine s'éveillera... le monde tremblera*, Fayard
- PLANTADE J-M et Y. (2006) *La face cachée de la Chine*, Bourin Editeur, 286 p
- PUEL C. (2011) Les trente ans qui ont changé la Chine, Buchet – Chastel, 523 p.
- PwC (2012) *China Deals. A fresh Perspective*, octobre, 24p, téléchargeable sur leur site internet.
- QIN H. (2009) Les leçons à tirer du miracle chinois, Lingdaoze, Pékin, traduit par *le Courrier International*, N°936
- RIVOLI P. (2005) *Les aventures d'un Tee-Shirt dans l'économie de la globalisation*, Fayard, 360 p. (traduction de : *The travels of a T-Shirt in the Global Economy*, John Wiley and Sons, Hoboken, New Jersey)
- ROSEN D. et HANEMANN T. (2012) *China Invests in Europe : Patterns, Impacts and Policy Implications*, New York : Rhodium Group, disponible à l'adresse suivante : <http://rhgroup.net/reports/china-invests-in-europe-patterns-impacts-and-policy-issues>
- ROSEN D.H et HANEMANN T. (2011) *An American open door? Maximizing the benefits of Chinese Foreign Direct Investment*, Special Report, Asia Society, 93p.
- RUFFIER J. (2006) *Faut-il avoir peur des usines chinoises ? Compétitivité et pérennité de l'atelier du monde*, L'harmattan, Paris, 186 p.

- RUFFIER J. (2009) 中国工厂 : 生产效率与管理社会学, (Les usines chinoises : Sociologie et gestion de l'efficience productive), Editions du CEFC, Hongkong, 341 p.
<http://www.cefc.com.hk/uf/file/LivreJRuffier%20ac%20couv.pdf>
- RUFFIER J. (2010) The knowledge of industrial development – The case of Guangdong, *Chinese Sociology and Anthropology*, New York
- RUFFIER J. (2011) Tensions sociales en Chine du Sud : vers une grève générale, Rue 89.com, 22/01/2011, <http://www.rue89.com/chinatown/2011/01/22/vers-une-greve-generale-en-chine-du-sud-186370>
- RUFFIER J. (2012) China Apparel in Textiles World Values Chains, *Institutions and Economies*, http://ijie.um.edu.my/filebank/published_article/4129/Fulltext2.pdf vol 4, number 3, octobre, pp. 21-40
- SOLINGER ITHACA D. (2009) *States Gains, Labor's Losses: China, France, and Mexico Choose Global Liaisons*, N.Y. Cornell University Press
- ZHANG H., YANG Z. et VAN DEN BULCKE D. (2012) *Euro-China Investment Report 2011-2012 : the European landscape of Chinese enterprises : An analysis of corporate and entrepreneurial firms and the role of the ethnic communities*, Antwerp Management School.
- ZHAO W. (2006) *Economie de l'innovation et développement des capacités technologiques en Chine : l'apprentissage technologique dans les industries automobiles et électroniques*, Thèse présentée à l'Université Sorbonne Nouvelle
- ZHAO W (2009) How China competes. Global Economic Challenges to the China Firms, 2° *Asian management and entrepreneurship workshop*, Brussels, 34 p.

5. Annexes

Annexe1 Répartition sectorielle des flux et stocks des IDC en % et en valeur en millions de dollars, de 2004 à 2010

Annexe 2 Répartition géographique des entreprises chinoises au sein de l'UE 27 en nombre et en % pour l'année 2010

Annexe 3 Répartition géographique des IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 du Mofcom

Annexe 4 Répartition géographique des IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 de l'Eurostat

Annexe 5 Répartition géographique des IDC au sein de l'Union Europe 27 en fonction du nombre de projets sur la période 2000-2011 et en %

Annexe 6 Critères de la base de données Thomson Reuters

Annexe 7 Tableau synthétique des différentes F&A chinoises réalisées en France entre 1997 et 2013

Annexe 8 Présentation des 30 F&A réalisées en France par des entreprises chinoises par secteurs d'activité

Annexe 9 Actifs et passifs financiers de la Chine

Annexe1 Répartition sectorielle des flux et stocks des IDC en % et en valeur en millions de dollars, de 2004 à 2010

	2004				2007				2010			
	Flux	%	Stock	%	Flux	%	Stock	%	Flux	%	Stock	%
Agriculture, Forestry, Husbandry, Fishing	288,66	4,8	834,23	1,9	271,71	1,0	1206,05	1,0	533,98	0,8	2612,08	0,8
Mining	1800,21	30,0	5951,37	13,3	4062,77	15,3	15013,81	12,7	5714,86	8,3	44660,64	14,1
Manufacturing	755,55	12,6	4538,07	10,1	2126,5	8,0	9544,25	8,1	4664,17	6,8	17801,66	5,6
Production and Supply of Electricity, Gas and Water	78,49	1,3	219,67	0,5	151,38	0,6	595,39	0,5	1006,43	1,5	3410,68	1,1
Construction	47,95	0,8	817,48	1,8	329,43	1,2	1634,34	1,4	1628,26	2,4	6173,28	1,9
Transport, Storage and Post	828,66	13,8	4580,55	10,2	4065,48	15,3	12059,04	10,2	5655,45	8,2	23187,8	7,3
Information Transmission, Computer Services and Software	30,5	0,5	1192,37	2,7	303,84	1,1	1900,89	1,6	506,12	0,7	8406,24	2,7
Wholesale and Retail Trade	799,69	13,3	7843,27	17,5	6604,18	24,9	20232,88	17,2	6728,78	9,8	42006,45	13,2
Lodging and catering Services	2,03	0,0	20,81	0,0	9,55	0,0	120,67	0,1	218,2	0,3	449,86	0,1
Banking	0	0,0	0	0,0	1667,8	6,3	16719,91	14,2	8627,39	12,5	55253,21	17,4
Real Estate	8,51	0,1	202,51	0,5	908,52	3,4	4513,86	3,8	1613,08	2,3	7266,42	2,3
Leasing and Business Service	749,31	12,5	16428,24	36,7	5607,34	21,2	30515,03	25,9	30280,7	44,0	97246,05	30,7

Scientific research, Technical Service and Geologic Prospecting	18,06	0,3		0,3				1,3		1,5		1,3
			123,98		303,9	1,1	1521,03		1018,86		3967,12	
Water Conservancy, Environment and Public Facilities Management	1,2	0,0		2,0				0,8		0,1		0,4
			911,09		2,71	0,0	921,21		71,98		1133,43	
Services to Households and Other Services	88,14	1,5	1093,14	2,4	76,21		1298,85	1,1	321,05	0,5	3229,74	1,0
						0,3						
Education	0	0,0	0	0,0	8,92	0,0	17,4	0,0	2	0,0	23,94	0,0
Health, Social Security and Social Welfare	0,01	0,0		0,0				0,0		0,0		0,0
			0,22		0,75	0,0	3,69		33,52		36,16	
Culture, Sports and Entertainment	0,98	0,0		0,0				0,1		0,3		0,1
			5,92		5,1	0,0	92,2		186,48		345,83	
Public Management and Social Organization	0,04	0,0		0,0				0,0		0,0		0,0
			14,34		0	0,0	0		0		0	

Source : d'après les données du Mofcom 2011

Annexe 2 Répartition géographique des entreprises chinoises au sein de l'UE 27 en nombre et en % pour l'année 2010

	Nombre	%
Allemagne	1016	31,7
Hongrie	796	24,8
Roumanie	790	24,6
Royaume uni	253	7,9
Bulgarie	109	3,4
Pays Bas	63	2,0
France	45	1,4
Danemark	40	1,2
Autres	96	3,0

Source : Calculs des auteurs d'après les données Amadeus in Zhang et alii (2012)

Annexe 3 Répartition géographique des stocks d'IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 du Mofcom

	Valeur	%
Luxembourg	5786,75	46,3
Allemagne	1502,29	12,0
Suède	1479,12	11,8
Royaume Uni	1358,35	10,9
Pays Bas	486,71	3,9
Hongrie	465,7	3,7
Espagne	247,76	2,0
France	243,62	1,9
Autres	926,59	7,4
Total	12496,89	100

Source : Calculs des auteurs d'après les données du Mofcom

Annexe 4 Répartition géographique des stocks d'IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 de l'Eurostat

	Valeur	%
Suède	1468	16,4
Allemagne	1060	11,9
Royaume Uni	618	6,9
Danemark	506	5,7
France	472	5,3
Italie	423	4,7
Pays Bas	345	3,9
Pologne	325	3,6
Autres	3710	41,6

Source : Calculs des auteurs d'après les données de l'Eurostat

Annexe 5 Répartition géographique des IDC au sein de l'Union Europe 27 en fonction du nombre de projets sur la période 2000-2011 et en %

	Nb de projets	%
Allemagne	146	25,5
Royaume Uni	95	16,6
France	70	12,2
Pays Bas	47	8,2
Italie	47	8,2
Espagne	23	4,0
Suède	20	3,5
Hongrie	18	3,1
Autres	107	18,7

Source : Calculs des auteurs d'après les données du Rhodium Group (2012)

Annexe 6 Critères de la base de données Thomson Reuters

Thomson Reuters Tracks	Thomson Reuters Does Not Track
<p>Acquisitions of private companies resulting in change of control at the ultimate parent level</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Concessions, if 20 years or more ☒ Divestment of company, division or trading assets resulting in change of control at ultimate parent level ☒ Dual-headed collapses ☒ Dual-headed share unifications ☒ Equity carve-out of a wholly-owned subsidiary only when 100% sold via IPO ☒ Government equity carve-outs of any percentage ☒ Exchange offers (Company offers to exchange new securities for its equity securities outstanding or its securities convertible into equity) ☒ RTC sales of failed US banks ☒ Acquisition of stakes in existing JVs or the formation of a JV by merging existing assets ☒ Leveraged buyouts ☒ Management buyouts/buy-ins ☒ Mergers ☒ Pharmaceuticals (post-clinical trials) and other brand rights ☒ Privatizations ☒ Property (see Real Estate) ☒ Real Estate (inclusive): <ul style="list-style-type: none"> - Transaction value of US\$100 mil or more - Completed buildings (e.g. structures not just land) - Sale of property company, property portfolio - Sale and leaseback involving change of title ☒ Recapitalizations (A company undergoes a shareholder leveraged recapitalization in which a company issues a one-time dividend in the form of assets allowing shareholders to retain a direct equity interest in the assets) ☒ Reverse takeovers ☒ Rumored transactions ☒ Sale of licensed operating asset (Subsequent to award of license) ☒ Seeking buyer transactions (e.g. auctions, bankruptcy or receivership sales) ☒ Spin-offs or De-mergers of any size ☒ Stake Purchases and Repurchases ☒ Tender offers ☒ Tracking stock 	<p>Acquisition of film rights</p> <ul style="list-style-type: none"> ☒ Acquisition of land ☒ Acquisition of non-convertible preferred shares or saving shares (Non-voting) ☒ Acquisitions of non-operational (intangible) assets ☒ Acquisitions of patents/patent portfolios ☒ Acquisition of ships (except cruise ships and drilling barges with a transaction value of US\$100 mil or more) ☒ Acquisitions of stakes in start-up companies (Companies not yet operational) ☒ Acquisitions or mergers of wholly-owned subsidiaries or any internal restructuring ☒ Awards of licenses or rights to operate ☒ Consolidation of multiple classes of stock ☒ Conversion of a company to a limited partnership ☒ Distribution rights from a manufacturer to a distributor ☒ Equity placement which would only maintain or reduce a shareholder stake (e.g. rights issue, open offer) ☒ Formation of JVs and cash only alliances where no assets are changing hands ☒ Leaseback or acquisitions of operating leases or financial leases ☒ Mini-tender offers ☒ Multiple bids in the auction, bankruptcy or receivership process as individual transactions ☒ Open market share disposal unless part of a privatization ☒ Privatization of services or contracts (e.g. phone or postal services) ☒ Re-incorporations ☒ Stake purchases by mutual funds or institutional investors

Annexe 7 Tableau synthétique des différentes F&A chinoises réalisées en France entre 1997 et premier trimestre 2013

Nom de la société cible	Année d'acquisition	Investisseur chinois	Montant d'investissement	Création d'emploi (personnes)	Création ou F&A	Privée ou publique	Echec
Eric Bompard	1997	Inner Mongolia Eerduosi	???	150	20% du capital	Publique	
Dollfus Mieg et Cie DMC SA : SAIC Velcorex Concord (BU de Dollfus Mieg et Cie DMC SA)	1996 /1997/1997	Zhonghe Co Ltd of China Création de JV: Velcorex Process SA	10 millions d'euros	135	49% du capital	Privée	
Terraillon SA	2002	Kuk Tin	???	???	???	???	
UPM Kymne-Wood Kraft Pulp Line	2002	Guangxi Liujiang paper	Achat une ligne de production	NA	NA	Publique	
Conserve de Provence SAS	2004/2005	Xinjiang Chalkis Co Ltd	7 millions d'euros	300	55% du capital	Privée	
Rhodia Silicones SAS	2006	China National Bluestar (Group) Corp Bluestar Silicones	???	1000	100% du capital	Publique	
Latour Laguens EARL	2008	Longhai International Trading	2 millions d'euros	66	100% du capital	Privée	
Moteurs Baudouin SA	2009	Weichai Holdings Group Co Ltd	50 millions d'euros	190	100% du capital	Publique	
SAIC Velcorex-Assets	2009	Zhonghe Co Ltd	10 millions d'euros	135	49% du capital	Privée	
Somab	2009	Spark Machine Tool Company Limited	2 millions d'euros	153	81% du capital	Publique	
Club Méditerranée SA	2010	Shanghai Fosun High Technology Group	25 millions d'euros	15000	7.1% du capital	Privée	
Aigle Azur Transports Aériens	2011	Hainan Airlines Co Ltd	Le montant de l'investissement de Hainan Airlines n'a pas été communiqué	400	48% du capital	Privée	
Echosens SA	2011	Inner Mongolia FreeHan	20 millions d'euros	52	100% du capital	Privée	
GDF Suez-Exploration Business	2011	China Investment Corp	5,3 milliards d'euros	NA	10% du capital	Publique	
INEOS Group Ltd-European	2011	PetroChina Co Ltd Création JV	740 millions d'euros	1000	50% du capital	Publique	
Société Du Château De Viaud	2011	COFCO Ltd	10 millions d'euros	206	100% du capital	Publique	
Yto France SAS/Mc	2011	Yto International Ltd	8 millions d'euros	600	100% du capital	Publique	

Cormick France SAS							
Brancher SAS	2012	Suzhou Kingswood Printing Ink Co Ltd	???	82	100% du capital	Privée	Seuls 82 emplois sur les 125 actuels seront conservés
Chateau Lucas	2012	Monsieur Wencheng LI, architecte Chinois.	1.1 millions d'euros	???	100% du capital	Privée	
Diva	2012	Shanghai Sugar Cigarette & Wine(Group) Co Ltd	14.7 millions d'euros	11	70% du capital	Publique	
Eutelsat Communications SA	2012	China Investment Corp	385 millions d'euros	NA	7% du capital	Publique	
Les Trois Collines SCA	2012	Jinshan ZHANG Fondateur du groupe Ningxiahong	4 millions d'euros	40	100% du capital	Privée	
Parcoy SARL-Hôtel	2012	China Huayou Group Corp	???	???	100% du capital	Publique	
Château de Lugagnac	2013	Yofoto Health Industry	Le montant de l'opération est resté confidentiel.	???	100% du capital	Privée	
LISA AIRPLANES	2013	Lisa Aircraft	15 millions d'euros	100	75 % du capital	Privée	
Rhodia Silicones	2006	China National Bluestar	470 millions d'euros	1200	100% du capital	Publique	

Annexe 8 Présentation des 30 F&A réalisées en France par des entreprises chinoises par secteurs d'activité

1. Secteur des produits de consommation courante

Treize entreprises installées en France ont fait l'objet de F&A chinoises dont beaucoup de châteaux dans le bordelais. Plusieurs opérations sont des extensions d'anciennes opérations réalisées notamment dans le cas des conserves de Provence SAS.

Tableau 25 : Nombre de Fusions & Acquisitions dans le secteur des produits de "grande consommation" (consumer staples)

Produits de « grande consommation »	Secteur Industriel de l'acquéreur					Total général
	Nom des cibles sectorielles	Produits de grande consommation	Finance	Industrie	Commerce de détails	
Château de Lugagnac				1		1
Château Lucas			1			1
Conserve de Provence SAS		2				2
Diva		1				1
Dollfus Mieg et Cie DMC SA		3				3
Latour Laguens EARL						1
Les Trois Collines SCA			1			1
SAIC Velcorex-Assets		1				1
Société Du Château De Viaud		1				1
Eric Bompard		1			1	
Total		10	2	1	0	13

Opération unique : Yofoto Health Industry /Château de Lugagnac (Chine)

2013: Yofoto Health Industry Co Ltd acquired **Societe Civile d Exploitation Agricole Chateau de Lugagnac**, a Pellegrue-based producer of grapes and wine.

Opération unique : Wencheng Li / Château Lucas SC (Chine)

2012: Wencheng Li acquired D'Exploitation du **Chateau Lucas SC**, a Lussac-based producer and wholesaler of wine, for an estimated EUR 1.1 mil (USD 1.435 mil).

1^{er} cas d'extension : Xinjiang Chalkis Co Ltd / société Conserve de Provence SAS

1. 2004: Xinjiang Chalkis Co Ltd of China acquired a 55% interest in Conserve de Provence SAS, a producer of tomatoes, from SCATV, for 7 mil euros (71.595 mil Chinese yuan/\$8.866 mil US).
2. 2005: Xinjiang Chalkis Co Ltd of China planned to acquire the remaining 45% stake, which it did not already own, in Conserves de Provence SAS, a producer of tomatoes, from Le Cabanon, for 5 mil euros (52.004 Chinese yuan/\$6.291 mil US).

Opération unique : Shanghai Sugar Cigarette & Wine (Group) / DIVA

2012: **Shanghai Sugar Cigarette & Wine(Group)Co Ltd** of China, a unit of Bright Food(Group)Co Ltd, acquired a 70% interest in **Distribution Internationale de Vins de Bordeaux SAS**, a Bordeaux-based wholesaler of wine. Terms were not disclosed.

Opération unique en cours (qui n'est pas terminé) : Société DIVA

2012: Shanghai Jinfeng Wine Co Ltd of China agreed to acquire a 70% interest, or 0.121 mil hares in Distribution Internationale de Vins de Bordeaux SAS, a Bordeaux-based wholesaler of wine and a majority-owned unit of Chinese state-owned Bright Food (Group) Co Ltd of China's Shanghai Sugar Cigarette & Wine (Group) Co Ltd subsidiary, from Shanghai Sugar Cigarette & Wine (Group) Co Ltd for Eur 14.7 mil (USD 19.414 mil).

2ème d'extension : China Dyeing Works /Société Dollfus-MIEG et Cie DMC SA

1. 1996: China Dyeing Works acquired a 6.1% stake in DMC Dollfus-Mieg for 96.19 mil FRF (147 mil Hong Kong dollars /\$19 mil US) in warrants via a capital raising operation.
2. 1997: China Dyeing Works raised its stake in Dollfus-Mieg to 10.6% from 6.1% by acquiring a 4.5% stake on the open market.
3. 1997: China Dyeing Works raised its stake to 16.3% from 10.6% in Dollfus-Mieg et Cie by acquiring .416 mil ordinary shares in the open market.

Opération unique : Latour Laguens EARL (Château Bordelais)

2008: Longhai International Trading Co Ltd has acquired **Latour Laguens EARL**, a acheté un château bordelais. vignoble

Opération unique : Les Trois collines SCA

2012: Jinshan Zhang acquired the entire share capital of **Les Trois Collines SCA**, a Capian-based producer and wholesaler of wine, from Holding Les Trois Collines SARL, for EUR 4 mil (USD 5.357 mil) in cash.

Opération unique : Château de Viaud SAS

2011: State-owned COFCO Ltd of China, acquired **Societe Du Chateau De Viaud SAS**, a Lalande-De-Pomerol- based producer and wholesaler of wine, from Philippe Raoux SAS, for EUR 10 mil (USD 13. 699 mil). Originally, in March 2009 Philippe Raoux was seeking a buyer for its Societe Du Chateau De Viaud.

Opération unique : Zhonghe Co Ltd / SAIC Velcorex Concord

2009: Zhonghe Co Ltd of China acquired the assets of **SAIC Velcorex Concord**, a Saint-Amarin-based manufacturer of textiles products, a unit of Dollfus Mieg & Cie {DMC}, in the formation of joint Venture to be named as Velcorex Process SA.

Statut inconnue : Guangzhou Jiansheng Trading Ltd / Pierre Cardin

2009: Guangzhou Jiansheng trading Ltd of China was rumored to be planning to acquire Pierre Cardin, a Paris-based manufacturer of men's, women's and children's clothing and accessories. The Current status of this deal is unknown.

Opération unique : Inner Mongolia Eerduosi / Eric Bompard

1997 : Inner Mongolia Eerduosi , Erdos Cashmere Products acquired a 20% stake in Eric Bompard.

2. Secteur de l'énergie

La Société GDF Suez-Exploitation Business a fait l'objet d'une F&A par des entreprises chinoises. Il y a eu aussi une rumeur de rachat de la société Maurel & Prom SCA par le groupe Sinopec Corp.

Tableau 26 : Le secteur de l'énergie

Secteur de l'Energie	Secteur d'activité et nom de l'acquéreur	
Nom des entreprises	Finance	Total général
GDF Suez-Exploration Business	CIC	1
Total du secteur	1	1

Opération unique : China Investment Corp (CIC) / GDF Suez SA

2011: China Investment Corp {CIC} of China acquired a 30% stake in the exploration and production business operations of GDF Suez SA, a provider of electric services, for EUR 2.3 bil (USD 3.259 bil). Concurrently, China Investment Corp {CIC} acquired a 10% stake in GDF Suez SA's holding in Trinidad and Tobago gas liquefaction facility, for TTD 5.398 bil (USD 850.099 mil). Originally, China Investment Corp {CIC} was rumored to be planning to acquire a 30% stake in the exploration and production business operations of GDF Suez SA for an estimated value.

Rumeur : China Pétroleum & Chemical Corp / Maurel&Prom SCA

2012: China Petroleum & Chemical Corp {Sinopec Corp} of China, a unit of China Petrochemical Corp {Sinopec Group}, was rumored to be planning to acquire Maurel & Prom SCA, a Paris-based oil and gas exploration company. Terms were not disclosed, but according to people close to the transaction, the deal was valued at EUR 1.545.200 milliard (USD 2.000.000 billion).

3. Le secteur Financier

Un retrait d'offre d'achat est constaté (LCF Edmond de Rothschild SA par la Bank of China Ltd).

Opération annulée, offre retirée: Bank of China Ltd (BC) / LCF Edmond de Rothschild SA

2008: Bank of China Ltd (BC), a unit of Chinese state-owned China Investment Corp's Central Huijin Investment Co Ltd subsidiary, withdrew its agreement to acquire a 20% stake, in La Cie Financiere Edmond de Rothschild Banque (CF), a Paris-based provider of banking, fund management and corporate advisory services, from LCF Rothschild Group, a unit of Cie Financiere Saint Honore, for 236.271 mil euros (\$2.309 bil Chinese yuan/338.11 mil US). BC agreed to acquire 0.577 mil CF shares and 0.663 mil new CF shares, via capital increase, for 190.49 euros (1,862 yuan/\$272.596) per share.

4. Le secteur de la santé

Dans le domaine de la santé, une entreprise installée en France a été rachetée : Echosens SA.

Tableau 27 : Nombre de fusions & Acquisition dans le secteur de la santé

Secteur de la santé	Nom des acquéreurs & secteur d'activité	Total général
Nom des entreprises rachetées	Bien d'équipement médical	
Echosens SA	Inner Mongolia Free Han Pharm	1
Total Santé		1

Opération Unique : Inner Mongolia FreeHan / Echosens SA

2011: Inner Mongolia FreeHan & Mongolia Pharmaceutical Co Ltd of China acquired Echosens SA, a Paris-based manufacturer of medical equipment, for EUR 20 mil (USD 27.944 mil).

5. L'Industrie

En France, huit F&A dans le secteur de l'industrie ont été recensées. Ce chiffre est le plus important après le secteur des « produits de grande consommation » (13 F&A recensées).

Tableau 28 : Nombre de Fusions & Acquisitions dans le secteur de l'industrie

Secteur de l'Industrie / Nom des entreprises ciblées	Secteurs et nom des entreprises & acquéreurs			Total général
	Produits et Service de consommation courante	Industrie	construction	
Aigle Azur Transports Aériens		1		1
Moteurs Baudouin SA		1		1
Adisseo			1	1
NFM Technologies SAS		1		1
Somab	1			1
Terraillon SA		1		1
Yto France SAS		1		1
Lisa Airplanes		1		1

Total Fusion & Acquisition	Nombre de	1	6	1	8
---------------------------------------	------------------	---	---	---	---

Opération unique: Hainan Airlines Co Ltd of China / Aigle Azur Transports Aeriens SAS

2011: Hainan Airlines Co Ltd of China acquired a 48% stake in **Aigle Azur Transports Aeriens SAS**, a Paris-based provider of air transportation services, from Go Fast Group, in privately negotiated transaction. Terms were not disclosed. Originally, Hainan Airlines was rumored to be planning to acquire a 40% stake in Aigle Azur Transports Aeriens.

Opération unique: Chinese state-owned Weichai Holdings Group / Moteurs Baudouin SA (MB)

2009: Chinese state-owned Weichai Holdings Group Co Ltd of China, **acquired Moteurs Baudouin SA (MB)**, a Cassis-based manufacturer and wholesaler of marine diesel engines. Originally, in October, Axa Private Equity announced that it was seeking a buyer for its MB unit.

Opération unique: China National Chemical Corp/ Adisseo

2005 : Chinese state-owned **China National Chemical Corp** through its wholly-owned unit China National Bluestar (Group) Corp acquired Adisseo, manufacturing animal nutritional

Opération unique: Shenyang Heavy Machinery Group / NFM Technologies

2007: China state-owned Shenyang **Heavy Machinery Group** Co Ltd acquired a 70% interest in **NFM Technologies**, a Lyon-based manufacturer of construction machinery, from Wirth Maschinen- und Bohrgeraete-Fabrik GmbH, for 20 mil euros (205.6311 mil Chinese yuan/\$26.907 mil US).

Opération unique: Spark Machine Tool Company Limited / SOMAB

2009: **Spark Machine Tool Company Limited** acquired an 80% interest in **Societe de Mecanisme et d'Automatisme du Bourbonnais (SOMAB)**, a Moulins-based manufacturer of machine tools, a unit of Groupe Cato.

Opération unique: Kuk Tin / Terraillon SA

2002: **Kuk Tin**, of China, acquired **Terraillon SA**, scales and balance manufacturer.

Opération unique: Yto International Ltd / McCormick France SAS

2011: A government-owned **Yto International Ltd** of China acquired **McCormick France SAS**, an Avignon-based manufacturer and wholesaler of agricultural equipment, from Argo SpA, for EUR 8 mil (USD 11.124 mil). Upon completion McCormick France SAS was to be renamed Yto France SAS

Il y a un problème dans la base de données, avec l'opération de TurboMeca SA. La société pacific Century CyberWorks aurait racheté des parts minoritaires dans la société TurboLinux et pas TurboMeca.

2000: **Pacific Century CyberWorks Ltd** acquired an undisclosed minority stake in **TurboLinux Inc**, a computer software developer. Terms were not disclosed.

Opération en attente: Chang Chun Eurasia Group / Undisclosed Warehouse Le Havre

2011: **Chang Chun Eurasia Group Co Ltd of China** planned to acquire **Undisclosed Warehouse Le Havre**, a Le Havre-based owner and operator of warehouse, for EUR 22 mil (USD 29.621 mil).

Opération en attente: Shanghai Electric Group / Alstom SA

2011: **Shanghai Electric Group Co Ltd**, a majority-owned unit of Shanghai Electric (Group) Corp signed a Letter of Intent {LOI} to merge its boiler business with the boiler business of Alstom Holdings of France, a majority-owned unit of **Alstom SA of France**, in the formation of a joint venture to be named Alstom-Shanghai Electric Boilers Co. Upon completion, Shanghai Electric Group Co Ltd was to own 50% and Alstom Holdings the remaining 50% interest of the joint venture.

Opération unique: Lisa Aircraft/Lisa Airplanes

2013 : Les Chinois Tiri Maha et Yao Zhang, au nom de **Lisa Aircraft**, ont repris la société **Lisa Airplanes** (pdt : Erick Herzberger ; dg : Luc Bernole ; Le Bourget-du-Lac), après une procédure de redressement judiciaire et la validation par le tribunal de commerce de Chambéry a validé la reprise de Lisa Airplanes. Source externe Lettre Bref, publié le 13-02-2013

7. Le secteur de la construction

Quatre Fusions & Acquisitions ont été recensées au cours de la période considérée concernant le secteur de la construction (Brancher SAS en 2012, INEOS en 2011, R.J.B . Recycling Environnement en 2011, Rhodia Silicones SAS en 2007 & UPM Kymmnes-Wood Kraft Pulp Line en 2002).

Tableau 29 : Nombre de fusions & Acquisitions dans le secteur de la construction

Secteur de la construction	Secteur et noms des entreprises acquéreurs		
Nom des entreprises ciblées	Energie	Construction	Total général
Brancher SAS		Suzhou Kingswood Printing Ink (1)	1
INEOS Group Ltd-European	PetroChina Co Ltd (1)		1
Rhodia Silicones SAS		China National Agrochemical (1)	1
UPM Kymne-Wood Kraft Pulp Line		Guangxi Liujiang (1)	1
Total	1	3	4

Opération unique : Suzhou Kingswood Printing Ink Co Ltd / brancher SAS

2012: **Suzhou Kingswood Printing Ink Co Ltd** of China acquired **Brancher SAS**, a Tremblay-Les-Villages-based manufacturer of inks and varnishes. Originally, in January 2012, Brancher announced that it was seeking a buyer for the company.

Opération unique : PetroChina Co Ltd / INEOS Group Ltd (INEOS)

2011: **PetroChina Co Ltd** of China acquired 50% interest in the European refining business of INEOS Group Ltd (INEOS), a manufacturer of petrochemicals, specialty chemicals and oil products to form a joint venture, for EUR 740.95 mil (USD 1.015 bil) in cash. The European refining business consisted of Lavera refinery in France and Grangemouth refinery in Scotland.

Opération unique : China National Chemical Corp / Rhodia Silicones

2006: Chinese state-owned **China National Chemical Corp** through its wholly-owned unit China National Bluestar (Group) Corp acquired **Rhodia Silicones SAS (RH)**, a Lyon-based manufacturer of silicone and silicone products, from Rhodia SA (RS).

Opération unique : Guangxi Liujiang of China / Softwood Kraft Pulp Line

2002 : **Guangxi Liujiang of China** acquired the Strasbourg-based Bleached Softwood Kraft Pulp Line from **UPM Kymmene (Finlande)**. Terms were not disclosed.

8. Secteur des médias et des divertissements

Deux Fusions & Acquisitions ont été recensées : le Club Méditerranée SA et les hôtels Parcoy SA.

Tableau 30 : Nombre de Fusions et Acquisitions dans le secteur des médias et des divertissements

Secteur des médias & divertissements	Secteur et nom de l'acquéreur		
	Energie	Finance	Total général
Club Méditerranée SA		Shanghai Fosun High Tech(Grp)(1)	1
Parcoy SARL-Hôtel	China Huayou Group Corp (1)		1
Total	1	1	2

Opération unique : China Huayou Group / Parcoy SARL

2012 : China Huayou Group Corp of China, a unit of China National Petroleum Corp, acquired the hotel, located in Paris, from **Parcoy SARL**, a Paris-based owner and operator of hotels, a unit of Jones Lang Lasalle Inc's Jones Lang Lasalle SAS unit.

Opération unique Shanghai Fosun High Technology Group / Club Méditerranée SA

2010 : Shanghai Fosun High Technology (Group) Co Ltd (Fosun Group) of China, a unit of Fosun International Ltd subsidiary of Fosun International Holdings Ltd's Fosun Holdings Ltd unit, acquired a 7.1% stake in **Club Mediterranee SA**, a Paris-based owner and operator of hotels, for EUR 25.566 mil (USD 31 mil), in privately negotiated transaction.

10. Secteur des télécommunications

Une opération a été recensée dans le secteur des télécommunications, ainsi qu'une rumeur (Alcatel SA) et un retrait (Sagemcom-assets).

Tableau 31: Nombre de fusions & acquisitions pour le secteur des télécommunications

Secteur des télécommunications	Secteur et nom des acquéreurs		
	Total Finance	Total Télécommunications	Total général
Eutelsat Communications SA	CIC (1)		1
Total	1	1	1

Opération unique : China Investment Corp {CIC} / Eutelsat Communications SA

22/06/2012 : A state-owned **China Investment Corp {CIC}** acquired a 7% stake, or an estimated 15.408 mil ordinary shares, in **Eutelsat Communications SA**, a Paris-based holding company of Eutelsat SA, provider of telecommunications services, from Abertis Infraestructuras SA, in a privately negotiated transaction, for EUR 385.2 mil (USD 484.285 mil).

Il y a eu aussi une rumeur selon laquelle Nanjing Panda Electronics Co aurait aussi racheté Alcatel SA

Nanjing Panda Electronics Co Ltd of China discontinued rumours that it was planning to acquire the mobile phones division of Alcatel SA (AL), a Paris- based manufacturer and wholesaler of telecommunications equipment.

Annexe 9 Actifs et passifs financiers de la Chine

	ACTIFS EXTERIEURS (millions USD)								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	929 100	1 223 300	1 690 500	2 416 200	2 956 700	3 436 900	4 118 900	4 734 500	5 174 900
Investissements à l'étranger sortants	52 700	64 500	90 600	116 000	185 700	245 800	317 200	424 800	502 800
Portefeuille de titres	92 000	116 700	265 200	284 600	252 500	242 800	257 100	204 400	240 600
Actions	0	0	1 500	19 600	21 400	54 600	63 000	86 400	129 800
Obligations	92 000	116 700	263 700	265 000	231 100	188 200	194 100	118 000	110 800
Autres investissements	165 800	216 400	253 900	468 300	552 300	495 200	630 400	849 500	1 043 700
Crédits commerciaux	43 200	66 100	92 200	116 000	110 200	144 400	206 000	276 900	338 700
Prêts	59 000	71 900	67 000	88 800	107 100	97 400	117 400	223 200	277 800
Devises et dépôts	55 300	67 500	73 600	138 000	152 900	131 000	205 100	294 200	381 600
Autres	8 300	10 900	21 000	125 500	182 100	122 400	101 800	55 200	45 700
Réserves	618 600	825 700	1 080 800	1 547 300	1 966 200	2 453 200	2 914 200	3 255 800	3 387 900
Réserves d'or	4 100	4 200	12 300	17 000	16 900	37 100	48 100	53 000	56 700
Droits de tirage spéciaux (DTS)	1 200	1 200	1 100	1 200	1 200	12 500	12 300	11 900	11 400
Réserves au FMI	3 300	1 400	1 100	800	2 000	4 400	6 400	9 800	8 200
Réserves de change	609 900	818 900	1 066 300	1 528 200	1 946 000	2 399 200	2 847 300	3 181 100	3 311 600

	PASSIFS EXTERIEURS (millions USD)								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	652 700	815 600	1 050 300	1 228 100	1 462 900	1 946 400	2 430 800	3 046 100	3 438 500
Investissements directs étrangers	369 000	471 500	614 400	703 700	915 500	1 314 800	1 569 600	1 906 900	2 159 600
Portefeuille de titres	56 600	76 600	120 700	146 600	167 700	190 000	223 900	248 500	336 400
Actions	43 300	63 600	106 500	129 000	150 500	174 800	206 100	211 400	262 200
Obligations	13 300	13 000	14 200	17 600	17 200	15 200	17 800	37 100	74 200
Autres investissements	227 100	267 500	315 200	377 800	379 600	441 600	637 300	890 700	942 600
Crédits commerciaux	80 900	106 300	119 600	148 700	129 600	161 700	211 200	249 200	291 500
Prêts	88 000	87 000	98 500	103 300	103 000	163 600	238 900	372 400	368 000
Devises et dépôts	38 100	48 400	59 500	79 100	91 800	93 700	165 000	247 700	244 600
Autres	20 000	25 700	37 700	46 700	55 200	22 700	22 200	21 400	38 400

Table des Illustrations

Encadrés

Encadré 1 : La difficile comptabilisation des flux d'IDE.....	9
Encadré 2 : Les IDE en Chine	12
Encadré 3 : Regulatory approval of outbound investments from within China	14
Encadré 4 : La présence de la Chine en Afrique.....	19
Encadré 5 : USA/Europe : contexte politique de l'accueil des IDC	22
Encadré 6 : Note Méthodologique sur l'état des lieux réalisé en Rhône-Alpes.....	44
Encadré 7 : Venue de patrons chinois en juin 2013 en France	75
Encadré 8 : Le difficile comptage des Chinois en règle et des clandestins	108
Encadré 9 : Actions de la CDC.....	119

Figures

Figure 1 : Répartition sectorielle des flux d'IDC entre 2004 et 2010 en % du total des IDC.....	16
Figure 2 : Répartition sectorielle des stocks d'IDC entre 2004 et 2010 en % du total des IDC	17
Figure 3 : Répartition géographique du stock d'IDE entrant en Europe, en 2010, en %	21
Figure 4 : Répartition sectorielle des projets de créations et d'extensions chinoises en France, en %, de 2007 à 2012.....	29
Figure 5: Nombre de fusions & acquisitions d'entreprises en France par des entreprises chinoises (sans Hong-Kong), période 1996-premier trimestre 2013.....	33
Figure 6 : Principales opérations de Fusions et Acquisitions chinoises en France par secteur pour la période 1996-premier trimestre 2013	35
Figure 7 : Répartition des opérations chinoises de création et de F&A en France sur la période 2007-2012	37
Figure 8 : Nombre d'opérations de F&A chinoises réalisées en Allemagne, 1997-premier trimestre 2013.....	37
Figure 9: Les principaux secteurs économiques des opérations de fusions & acquisitions chinoises sur des entreprises en Allemagne pour la période 1997-premier trimestre 2013	39
Figure 10 : Principales opérations de F&A chinoises au Royaume-Uni, 2004-premier trimestre 2013.....	39
Figure 11: Les principaux secteurs économiques de fusions & acquisitions chinoises sur des entreprises au Royaume-Uni pour la période 2004-premier trimestre 2013.....	41

Figure 12 : Nombre d'opérations de Fusions & Acquisitions d'entreprises aux Pays-Bas réalisées par des investisseurs chinois de 2001 au premier trimestre 2013 -----	41
Figure 13: Principaux secteurs économiques concernés par les F&A des entreprises chinoises aux Pays-Bas entre 2001 et le premier trimestre 2013-----	42
Figure 14: Evolution de la répartition des investissements chinois en Rhône-Alpes entre IDC de création et IDC liés à des F&A (1987 à mi-2013)-----	45
Figure 15: Répartition des IDC en Rhône-Alpes entre IDC de création et IDC liés à des F&A-----	46
Figure 16 : Cours du change dollarUS/ yuan de 2009 à mai 2013 -----	81
Figure 17 : Perspectives de croissance des IDC à horizon 2020-----	115

Tableaux

Tableau 1 : Stock et flux d'IDE chinois et hongkongais sortants, de 1980-2012, en milliards de dollars et en %.....	11
Tableau 2 : Valeur des F&A et des investissements <i>greenfield</i> de la Chine vers le reste du monde en milliards de dollars, 2005-2012	13
Tableau 3 : Répartition géographique des flux et stocks d'IDC entre 2004 et 2010, en % et en milliards de dollars	18
Tableau 4 : Répartition sectorielle des IDC au sein de l'UE 27 en fonction du type d'investissement sur la période 2000-2011 en millions de dollars	25
Tableau 5 Répartition sectorielle des IDC au sein de l'UE 27 en fonction du type d'investissement par nombre de projets sur la période 2000-2011	26
Tableau 6 : Répartition géographique des IDC chinois en Europe selon différents institutions ou organismes pour l'année 2010 en %.....	26
Tableau 7: Répartition sectorielle des projets de créations et d'extensions réalisées par les investisseurs chinois entre 2007 et 2012 en nombre et %	29
Tableau 8 : Répartition sectorielle pour l'année 2012 des projets d'IDC et d'IDE des autres pays étrangers en France, en nombre et en %.....	30
Tableau 9 : Répartition des projets par région française des IDC et des ID hongkongais, 2007-2012	31
Tableau 10 : Liste chronologique des 27 entreprises installées en France et rachetées en partie ou en totalité par des entreprises chinoises (hors Hong-Kong) de 1996 à premier trimestre 2013	33
Tableau 11 : Nombre d'entreprises françaises ayant fait l'objet d'une opération de Fusions et Acquisition par secteurs.....	35
Tableau 12 : Nombre de projets d'IDC en France entre 2007 et 2012	36
Tableau 13 : Liste des entreprises rachetées en Allemagne par des entreprises chinoises	38
Tableau 14: liste alphabétique des entreprises rachetées au Royaume-Uni par des entreprises chinoises.....	40
Tableau 15: Liste alphabétique des entreprises des Pays-Bas qui ont fait l'objet d'une F&A chinoise	42
Tableau 16: Répartition des projets d'IDC par région d'accueil en France (F&A exclues).....	44
Tableau 17 : investissements chinois dans la région Rhône-Alpes (Création et F&A) à mi- juin 2013	59

Tableau 18 : Part de la population active et des jeunes avec un diplôme universitaire en Chine, 1998-2010	88
Tableau 19 : Part de la R&D et nombre des brevets en Chine sur la période 1998-2009	89
Tableau 20 : Part des dépenses de R&D dans le PIB, en %, de 1998 à 2009	89
Tableau 21 Chine : contenu en importations des exportations par secteur (en %)	90
Tableau 22 : Exportations chinoises d'Iphone et d'ordinateurs portables, en 2009	90
Tableau 23 : Facteurs clés de succès de l'investissement en Europe	110
Tableau 24 : IDC : conséquences sur l'activité économique et l'emploi.....	114
Tableau 25 : Nombre de Fusions & Acquisitions dans le secteur des produits de "grande consommation" (consumer staples)	132
Tableau 26 : Le secteur de l'énergie.....	134
Tableau 27 : Nombre de fusions & Acquisition dans le secteur de la santé.....	135
Tableau 28 : Nombre de Fusions & Acquisitions dans le secteur de l'industrie	135
Tableau 29 : Nombre de fusions & Acquisitions dans le secteur de la construction.....	137
Tableau 30 : Nombre de Fusions et Acquisitions dans le secteur des médias et des divertissements	138
Tableau 31: Nombre de fusions & acquisitions pour le secteur des télécommunications.....	138

Table des matières

FACE AUX NOUVELLES STRATEGIES DEPLOYEES PAR LES INVESTISSEURS CHINOIS EN EUROPE ET EN FRANCE : QUELLE(S) REPONSE(S) ADOPTER ?	1
Les auteurs	1
Remerciements	2
Liste des personnes interviewées	2
LISTE DES ACRONYMES.....	5
INTRODUCTION	6
PREMIERE PARTIE : ETAT DES LIEUX DE L'IDC	8
1.1 Les IDC dans le monde : généralités	11
1.1.1 Qui investit ? Des firmes d'Etat ou des entreprises privées ? Et quelles sont les modalités d'implantation ? Investissements <i>greenfield</i> ou F&A ?	13
1.1.2 Répartition sectorielle de l'IDC au niveau mondial	15
1.1.3 Répartition géographique de l'IDC au niveau mondial	18
1.2 Les IDC en Europe	20
1.2.1 Répartition des IDC en Europe : présentation générale.....	20
1.2.2 Qui investit en Europe ? Y a-t-il davantage de F&A ou d'investissements <i>greenfield</i> ?	23
1.2.3 Répartition sectorielle des IDC en Europe.....	25
1.2.4 Répartition géographique des IDC en Europe	26
1.3 Evolution de l'IDC en France	28
1.3.1 Les IDC en France : vue générale	28
1.3.2 L'analyse sectorielle de l'IDC en France	29
1.4 L'Evolution de l'IDC en Rhône-Alpes	43
DEUXIEME PARTIE : STRATEGIES D'INVESTISSEMENT CHINOIS EN EUROPE.....	63
2.1. Sociologie des investisseurs chinois	63
2.1.1 Une identité nationale spécifique des investissements	64
2.1.2 Une distinction brouillée entre le privé et le public	65
2.1.3 Un mode inusité de pouvoir politique	66
2.1.4 Contrôle de la société et travail avec l'étranger	68
2.1.5 Intelligence économique	70
Galanz, le copieur qui écrase les copiés	71
Le double sens des transferts de technologie	73
2.1.6 Les motivations chinoises à l'investissement étranger	73
Le cas des entreprises publiques	74
Le cas des entreprises privées.....	75
Le cas des particuliers	78
2.1.7 Une culture de l'ignorance de l'étranger.....	78
2.2 Un contexte économique chinois qui encourage l'IDC	80
2.2.1 La politique de change chinoise : les prémices d'une flexibilisation et d'une internationalisation du yuan.....	80
2.2.2 Promotion de secteurs prioritaires	85
2.2.3 La hausse des dépenses en R&D	87
2.3 Les principaux déterminants de l'IDC en Europe	91
2.4 Rapide identification des conditions de succès et raisons des échecs d'entreprises chinoises implantées en Europe	109

2.4.1 Les raisons du succès : Des investisseurs chinois qui s'inscrivent dans une double logique d'investissement financier et d'apprentissage de savoir-faire. -----	110
2.4.2 Etudes de cas d'entreprises chinoises ayant connu un échec lors de leur venue en Europe---	111
2.4.3 Effets sur l'emploi et l'activité selon le type d'investissement-----	113
3. RECOMMANDATIONS ET CONCLUSION	115
4. BIBLIOGRAPHIE.....	121
5.ANNEXES	124
Annexe1 Répartition sectorielle des flux et stocks des IDC en % et en valeur en millions de dollars, de 2004 à 2010	125
Annexe 2 Répartition géographique des entreprises chinoises au sein de l'UE 27 en nombre et en % pour l'année 2010	127
Annexe 3 Répartition géographique des stocks d'IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 du Mofcom	127
Annexe 4 Répartition géographique des stocks d'IDC au sein de l'Union Europe 27 en % et en millions de dollars pour l'année 2010 de l'Eurostat	128
Annexe 5 Répartition géographique des IDC au sein de l'Union Europe 27 en fonction du nombre de projets sur la période 2000-2011 et en %	128
Annexe 6 Critères de la base de données Thomson Reuters	129
Annexe 7 Tableau synthétique des différentes F&A chinoises réalisées en France entre 1997 et premier trimestre 2013	130
Annexe 8 Présentation des 30 F&A réalisées en France par des entreprises chinoises par secteurs d'activité	132
Annexe 9 Actifs et passifs financiers de la Chine	139
TABLE DES ILLUSTRATIONS	140
Encadrés	140
Figures	140
Tableaux	142
TABLE DES MATIERES	144