

Chine : écueils et opportunités

Aux yeux des occidentaux, la Chine peut paraître paradoxale à bien des égards.

Ce géant d'Asie suscite ainsi à la fois polémiques et convoitises dans le monde entier, et ne laisse personne indifférent.



Positionnement de la Chine

- 2^e puissance économique mondiale
- 3^e exportateur et importateur international
- 3^e pays d'accueil des IDE
- 1^{ères} réserves de change
- 2^e capitalisation boursière



Shanghai de nuit.

Un vaste pays contrasté

La DFCG (association nationale des directeurs financiers et des contrôleurs de gestion) a organisé, en avril dernier, une conférence intitulée « La Chine, ce géant aux pieds d'argile ». Les intervenants ont mis en avant le paradoxe de la Chine : un pays qui, d'un côté, accumule les retards (dans les campagnes où la scolarisation, l'accès aux soins médicaux et le niveau de développement de la population en général demeurent insuffisants), et qui, de l'autre, fait preuve de performances dans les domaines des hautes technolo-

gies et des investissements en R&D (principalement dans les grandes villes des régions côtières).

Un grand écart donc, qui se traduit par quelques chiffres surprenants : par exemple, en 2004, 79,4% de la population des régions rurales ne bénéficiait d'aucune sécurité médicale, contre 32,3% dans les villes. Dans les campagnes, il y a proportionnellement 3,4 fois moins d'élèves intégrant le lycée, et presque 44 fois moins qui entrent en licence universitaire.

Côté développement technologique, là encore les données sont parlantes. En 2007, les dépenses en recherche

et développement du gouvernement chinois représentaient 1,49% du PIB. Quelques villes ou régions concentrent les entreprises – nationales ou étrangères – appartenant aux secteurs porteurs de l'économie, comme par exemple :

- Informatique et logiciels à Pékin
- Circuits intégrés à Shanghai
- Information électronique à Shenzhen
- Automobile à Changchun
- Communication à Xi'an
- Médecine biologique à Chengdu
- Télécoms à Hangzhou
- Industrie photoélectrique à Wuhan
- Énergie verte à Tianjin...

Opportunités et risques selon la Mission économique française de Shanghai

• Opportunités :

- OMC : abaissement des barrières douanières, réformes internes, amélioration du cadre juridique et administratif.
- La demande de biens de consommation demeurera en forte hausse (PIB multiplié par trois d'ici 2020).
- Accélération de l'urbanisation et évolution des modes de consommation.
- Un marché potentiel de 1,3 milliard d'habitants qu'il faut savoir aborder de manière segmentée.
- Les secteurs porteurs : vins et spiritueux, produits agroalimentaires, matières premières, biens d'équipements, hautes technologies, protection de l'environnement et maîtrise de l'énergie, marques de luxe, services aux entreprises et aux collectivités...

• Risques :

- Propriété intellectuelle : protection encore limitée, importance de la contrefaçon, difficulté à sanctionner judiciairement les manquements
- Barrières non-tarifaires et protectionnisme local demeurent malgré l'OMC
- Afflux de compétiteurs nationaux et étrangers : forte concurrence qui implique un investissement publicitaire important pour asseoir sa marque sur le marché
- Faiblesse du secteur de la logistique, surtout sur le versant domestique.

Le poids des firmes étrangères

La Chine attire tous les regards. Grand pays d'accueil des investissements étrangers, elle a accumulé près de 70 milliards de dollars d'IDE en 2006, répartis selon le schéma ci-dessous. Il faut cependant noter que c'est la région de Shanghai qui reçoit le plus gros montant d'IDE. 10% du total des flux perçus par la Chine atterrit dans cette zone géographique du pays. La majorité des IDE (75%) provient d'Asie, et notamment via Hong Kong, d'où les 45% attribués pour la région autonome.

Les Etats-Unis et l'Union européenne ne représentent qu'une part réduite dans le total des investissements, et en particulier la France, qui peine à s'introduire sur le mar-

ché chinois. Il faut dire que sa taille surdimensionnée impressionne nos entrepreneurs. Avec ses 9,7% de croissance annuelle, « La Chine représente à la fois un défi et une opportunité », rappelait Xavier Marin, président de Fondations Capital et intervenant lors de la conférence « La Chine Investisseur » donnée au Sénat le 14 avril dernier.

Les causes du retard français

Les entreprises françaises sont souvent accusées d'un certain retard à l'international. C'est précisément le cas vis-à-vis de la Chine, avec laquelle nos relations économiques et d'investissement demeurent faibles (la part de marché de la France s'établit à seulement 1,2%). Cependant, on a pu constater un phénomène de rattrapage, comme l'observe Bertrand Moreau, président de Credia (Centre de recherches et d'études sur le développement international en Asie), spécialisé dans les activités de conseils aux entreprises désirent se développer sur la zone asiatique : « Les années 2004 et 2005 ont fait office d'accélérateur des firmes françaises en Asie, et, aujourd'hui, toutes les Pme y pensent, même si elles n'ont pas toutes développé leurs activités là-bas. »

Il est vrai que la Chine représente un marché intéressant certes, mais aussi complexe, en partie du fait de

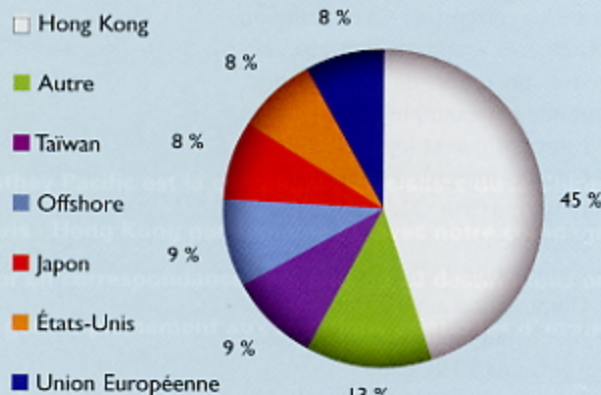
sa taille et de son éloignement géographique. Sorte de phénomène de fascination/répulsion, que Bertrand Moreau explique par différents facteurs : « Dans l'esprit des entrepreneurs français, la Chine demeure un concurrent de taille. Je pense que leur méconnaissance de ce marché ne joue pas en leur faveur. »

Un attrait pour les Pme françaises

Des investissements français en Chine sont constatés malgré tout. On recensait en 2007 environ 860 filiales d'entreprises françaises, 1 800 implantations en Chine continentale, et 25 000 expatriés français. Concernant Hong Kong, 400 filiales étaient installées en 2007, avec 600 implantations au total. Bertrand Moreau constate qu'aujourd'hui, parmi la clientèle de Credia, « 75% sont des Pme, et 25% des grands comptes. On compte environ 20% de Tpe ».

De plus en plus de petites entreprises françaises s'intéressent à ce gigantesque marché qu'est la Chine, tandis que les grands groupes sont quant à eux installés depuis les années 90. Certaines de ces Pme figurent parmi les sous-traitants de grandes firmes françaises déjà présentes (dans le domaine de l'aéronautique en particulier), d'autres se lancent sur le marché chinois pour saisir les opportunités d'une demande grandissante.

Investissements étrangers en Chine





Bertrand Moreau distingue différentes problématiques qui amènent les petites entreprises à s'intéresser à l'Empire du milieu : « Chez les Tpe, l'activité principale développée en Chine concerne le sourcing de composants dans l'élaboration de leurs produits finis, ou encore des activités de négoce (revente de produits finis made in China sur des marchés français ou étrangers). Les Pme de taille plus importante cherchent à s'y implanter ou à y délocaliser une partie de leur production. »

Ne pas négliger l'aspect culturel

Si la culture française semble a priori éloignée de la culture chinoise, certains aspects montrent quelques similitudes. Par exemple du point de vue administratif, pour lequel Bertrand Moreau reconnaît « une certaine proximité du fait que ces deux systèmes se basent sur le centralisme, avec la revendication par certaines provinces de leur autonomie ». Parmi les différences, la plus importante d'entre elles semble être le fait que les Français méconnaissent la société chinoise, quand les Chinois, à l'inverse, font preuve d'un grand intérêt pour l'art, la littérature française... Il n'est d'ailleurs par rare que les Français soient taxés de nombrilistes par les étrangers ! Toutefois, Bertrand Moreau, qui a lui-même grandi en Asie, reconnaît que « les jeunes diplômés français font preuve de davantage d'esprit d'ouverture sur l'international » que leurs aînés.

Cette méconnaissance a pourtant un prix. Bertrand Moreau rappelle l'importance de l'effort de « sensibilisation et de formation » des entrepreneurs français à la culture et au marché chinois.

Il donne comme exemple celui des ressources humaines : « Bon nombre de nos dirigeants imaginent à tort que la Chine représente une sorte d'eldorado. Ce n'est qu'en partie vrai. Tout d'abord, les salaires augmentent rapidement ces derniers temps. Les charges sociales en Chine dépassent celles applicables en France. Autre spécificité : les récentes modifications du droit du travail en Chine font qu'une partie des risques maladie est transférée sur l'entreprise. Autrement dit, c'est à elle seule de supporter la charge des indemnités. »

Une particularité qui renvoie directement au paternalisme tel qu'il est pratiqué dans les firmes chinoises.

Bien loin de notre culture entrepreneuriale. Il en est de même de l'organisation de l'entreprise en général, qui est assez carrée en Chine, du moins plus qu'en France.

Conseils de réussite

Les démarches d'une entreprise souhaitant se développer sur le marché chinois constituent un travail de longue haleine. Les dirigeants abordent la Chine avec une certaine frilosité, et les soutiens qu'ils peuvent obtenir (gouvernementaux, bancaires...) demeurent limités selon Bertrand Moreau. « Il faudrait instaurer un climat de confiance pour encourager les entreprises françaises », résume-t-il.

Il n'hésite pas à recommander aux entreprises d'investir temps et argent dans leurs projets : « Il est fondamental de bien s'entourer, d'avoir un vrai travail de réflexion et de laisser mûrir le projet. »

Lors de la conférence de la DFCG évoquée supra, certains points ont été soulevés concernant les principes à respecter par les Français souhaitant travailler avec les Chinois :
– la culture de l'indirect : il ne faut pas s'exprimer trop franchement
– l'importance des intermédiaires car ils sont souvent prescripteurs et facilitateurs d'affaires

– la courtoisie, le sens de l'accueil
– le « oui » chinois signifie : je vous ai compris, on verra plus tard.



Transport aérien : on se bouscule !

Le développement des échanges avec la Chine nourrit les appétits des transporteurs aériens.

Spécialistes de la zone et généralistes européens cherchent à prendre au moins une part de ce gâteau qui grossit.

Pour cela, il faut – si on le peut – augmenter les fréquences. C'est ce que font, par exemple, Air France ou encore Lufthansa.

La séduction d'un direct Paris-Pékin ou Shanghai est évidente. Les atouts de la compagnie aérienne dominante localement, comme Air France dans l'Hexagone sont, à cet égard, évidents, particulièrement pour les Franciliens et les zones alentours.

De province, une escale étant nécessaire, le choix paraît plus étendu, et les questions économiques vont prendre un peu plus le pas.

Et puis, la Chine est vaste. Son barycentre économique tend à se déplacer vers l'intérieur du pays, autour de capitales régionales qui ne sont pas desservies en direct par les opérateurs généralistes.

« Les demandes des sociétés, y compris françaises, comme Peugeot, Veolia... portent de plus en plus sur les destinations secondaires de ce grand Etat », observe Nicolas Massé, directeur marketing de l'opérateur hongkongais Cathay Pacific. Dans ce contexte, Cathay Pacific profite à plein de l'intégration de Dragon Air, spécialiste de la République populaire.

« Nous offrons ainsi 50 vols par jour sur la Chine continentale, avec de bonnes fréquences, importantes pour les hommes d'affaires, sur sept destinations très business comme Nankin, Wuhan, Changsing, Chengdu, Changsha », explique Nicolas Massé. Et d'ajouter : « Le

parcours du voyageur d'affaires s'effectue ainsi de bout en bout avec des compagnies du même groupe », ce qui n'est pas négligeable, en cas de retard éventuel...

De plus, « l'escale se fait en Asie, ce qui est mieux vécu, surtout au retour, qu'un arrêt en Europe ».

19 villes chinoises sont donc proposées par le groupe Cathay Pacific, à partir de Hong Kong, laquelle est desservie dix fois par semaine depuis Paris.

Il convient de ne pas oublier Taipei, sur laquelle « plus aucune compagnie ne vole en direct depuis Paris », et que Cathay Pacific dessert 20 fois par jour depuis son hub.

Rappelons que Cathay Pacific et Dragon Air sont membres de One World, et à ce titre font bénéficier leurs clients, fréquents en particulier, des services communs à l'alliance. Saluons aussi la performance sur les marchés asiatiques et sur la Chine

Système juridique chinois : l'avancée vers la normalisation

Rebecca Silli est avocate à la cour pour le cabinet d'affaires Gide Loyrette Nouel, de Hong Kong. Cette entité française a ouvert plusieurs bureaux en Asie, dont celui de Hong Kong en 2006.

Hong Kong, un système juridique à l'anglo-saxonne

Hong Kong, bien que redevenue chinoise, conserve ses spécificités par rapport au reste du pays. « C'est une zone économique particulièrement dynamique et d'envergure internationale », souligne Rebecca Silli. Les clients que reçoit le cabinet Gide Loyrette Nouel sont majoritairement européens – et parmi eux beaucoup de

Français –, mais également chinois et nord-américains.

Si Hong Kong est définitivement dépourvue d'activités industrielles, elle demeure un centre de finance et de services par excellence. L'un de ses principaux atouts réside dans sa juridiction très sophistiquée. « Le droit hongkongais est basé sur la Common law à l'anglo-saxonne », rappelle Rebecca Silli. Elle poursuit : « Autrement dit, les principes juridiques y sont bien établis et extrêmement libéraux. »

Comparé au système juridique français, là encore des diffé-

rences notables sont observées : « Alors que la Common law repose en large partie sur la jurisprudence, la France est marquée par un système de droit civil, avec une codification ancienne et un rôle moindre de la jurisprudence », précise Rebecca Silli.

Des projets parfois difficiles à porter

Le système juridique chinois demeure quant à lui beaucoup moins développé, et régi par des contraintes administratives



en particulier de l'outsider Finnair, compagnie finlandaise, qui a su créer une véritable dynamique, en se recentrant vers l'orient.

Il est vrai que, comme le décrit Jakko Härmälä, directeur des ventes France, le chemin le plus court d'Europe occidentale vers l'Asie passe par le pays du Père Noël, et donc un petit détour par Helsinki pour correspondre vers Pékin, Canton, Shanghai ou Hong Kong serait compensé, au moins partiellement, par la réduction du temps de parcours global.

D'autant que « les correspondances sont bien étudiées, et de courte durée », argumente en substance Jakko Härmälä, qui s'enorgueillit « d'une croissance de 35% sur l'Asie depuis sept ans, et d'une quatrième place parmi les compagnies aériennes vers ces marchés ».



© Cathay Pacific

lourdes. Des difficultés persistent quant aux projets de développement d'entreprises étrangères en Chine. « Il faut parvenir à négocier des accords qui ne seront pas remis en cause à court terme », explique Rebecca Silli. Certaines contraintes réglementaires constituent un frein pour les entreprises étrangères souhaitant développer un projet d'investissement en Chine. « Il faut avoir les moyens (temps, ressources humaines...) car les discussions avec les partenaires chinois sont parfois difficiles. En particulier avec les acteurs du secteur public, qui peuvent vouloir revenir sur les termes d'un contrat pour des raisons d'ordre macroéconomique ou politique », prévient l'avocate. C'est d'ailleurs du fait de ces contraintes parfois lourdes que la majorité de la clientèle du cabinet sont de grandes entreprises du CAC 40, ou tout du moins des Pme d'une taille assez

robuste et avec des capacités de développement à l'international importantes.

Pour faire du système juridique chinois un modèle plus en phase avec la logique internationale, deux barrières restent encore à lever selon l'avocate.

Premièrement, « une vraie hiérarchisation des normes » devra être mise en place. « Il est encore des cas où les textes locaux divergent des textes nationaux, où différents ministères se disputent telle compétence ». Des situations qui peuvent donc aboutir à de nombreuses contradictions et incompréhensions. Deuxième point améliorable, le système judiciaire qui doit montrer une « réelle efficacité, et sur lequel l'ensemble des investisseurs, quelle que soit leur nationalité, puissent s'appuyer ». Ce qui n'est pas encore le cas aujourd'hui, « notamment par manque de juges bien formés », observe Rebecca Silli. Et de donner

l'exemple de la contrefaçon, exemple flagrant s'il en est : « Les violations réglementaires et contractuelles comme la contrefaçon montrent les travers du système juridique chinois. Dans ce cas, il est quasiment impossible d'obtenir un jugement équilibré, car il n'y a pas d'incitation au respect de la loi. »

Des changements positifs en vue

Malgré ces difficultés juridiques, des évolutions positives apparaissent ces dernières années. « La réforme des textes adoptés dans un contexte communiste très ancré, et devenus obsolètes, est en marche », assure Rebecca Silli. Et d'ajouter : « Le système juridique chinois se dirige vers une normalisation, où les pratiques locales et les exigences informelles s'effacent peu à peu. »

Le droit international commence à faire sa place en

Chine. Il est vrai que les conditions étaient particulièrement ardues pour les projets étrangers. « Depuis janvier 2008, explique Rebecca Silli, les taux d'imposition préférentiels pour les acteurs chinois ont disparu, ou disparaîtront d'ici à cinq ans. » Cela traduit une véritable volonté de changement de la part du gouvernement chinois en faveur de ses investisseurs étrangers. « Le rapport de forces entre les entreprises locales et les exportateurs étrangers est définitivement inversé aujourd'hui », résume Rebecca Silli. D'autres réformes sont d'actualité, notamment en ce qui concerne les contrats de travail et les comportements anticoncurrentiels, ce qui, du point de vue de Rebecca Silli, aura un impact positif important d'ici quelques années.