



Présence et stratégies des firmes chinoises et indiennes en Europe

F. Hay, C. Milelli et Y. Shi

Synthèse

L'étude menée par un groupe d'universitaires sur les investissements chinois et indiens en Europe s'inscrit dans la problématique d'un phénomène économique récent et désormais central pour les relations économiques internationales, celui de l'essor de flux d'investissements directs des pays du Sud vers les pays du Nord.

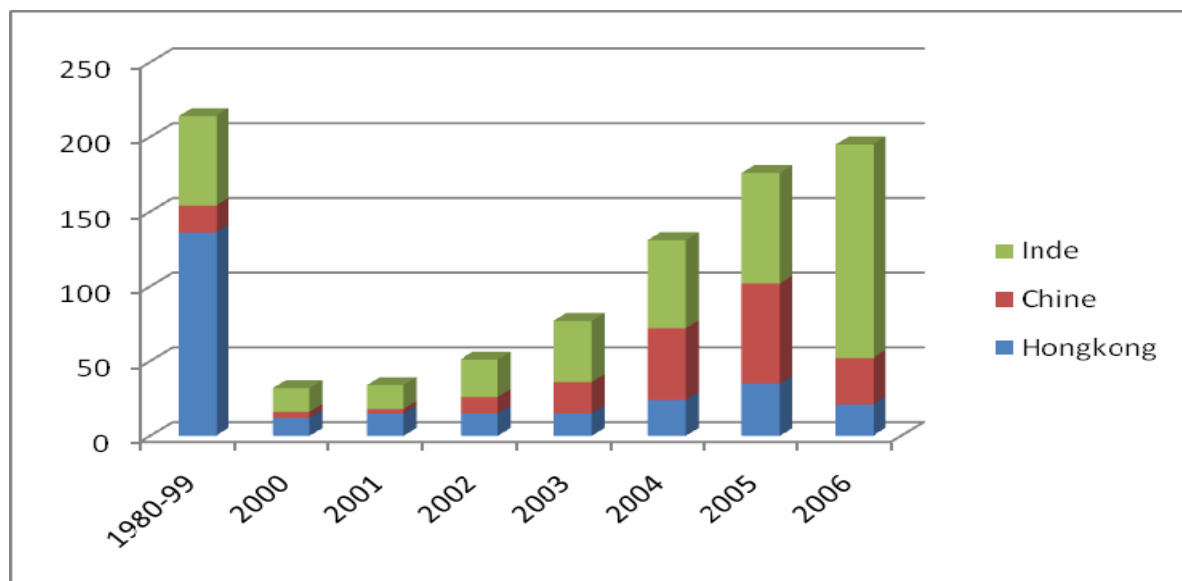
Le propos n'est pas d'ordre théorique, ni académique, mais empirique. L'accent mis ici sur une approche micro-économique a permis de dépasser les limites inhérentes à toute approche macro-économique (statistiques officielles souvent biaisées par des investissements circulaires, des transits par des paradis fiscaux, des fonds levés à l'étranger, etc.) et, surtout de mieux cerner l'ampleur et la dynamique du phénomène, et d'identifier les principaux acteurs et leurs différentes caractéristiques.

Les objets d'étude pris en compte ont été les motivations, les modes d'entrée et les stratégies des entreprises chinoises et indiennes en Europe. L'approche adoptée a été résolument dynamique et, dans la mesure du possible, comparative.

Dans cette perspective, l'étude a mobilisé diverses ressources informationnelles dont une base de données constituée à cet effet par les auteurs (remontant au début des années 1980), ainsi que des entretiens sélectifs menés en Europe auprès de différents experts et acteurs. Près de 200 entreprises indiennes ont ainsi été recensées disposant de 500 implantations significatives, et plus de 300 entreprises chinoises, y compris des firmes originaires de Hongkong, pour 550 implantations (en excluant les microstructures, restaurants et autres). Des recoupements effectués avec d'autres sources d'information ont validé la bonne couverture de la base de données.

La venue des firmes chinoises et indiennes en Europe a certes commencé dans les années 1980, principalement du fait de firmes de Hongkong à destination du Royaume-Uni (cf. figure). Mais un véritable tournant s'est opéré dans les années 2002-2003, avec une accélération de ces implantations et une poussée des firmes indiennes en 2006. Cette tendance recoupe d'ailleurs celle des données macroéconomiques en matière de flux d'investissement direct en provenance de Chine et d'Inde.

Figure. Nombre d'implantations d'entreprises de Hongkong, Chine continentale et Inde en Europe, 1980-2006



Source : Base de données des auteurs

L'exploitation des données de la base et son croisement avec les entretiens réalisés ont fait ressortir un certain nombre de faits significatifs au niveau européen.



Il faut rappeler que, de manière générale, l'essor des firmes chinoises et indiennes à l'étranger a été porté par la conjonction de facteurs internationaux et nationaux, aussi bien dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil, avec l'essor des politiques d'attractivité du territoire dans ces derniers. Ces facteurs relèvent du cadre de la globalisation économique, du soutien de leur Etat pouvant s'appuyer sur des réserves de change substantielles, de la forte croissance de leur marché national, et des avantages compétitifs des firmes nationales fondés sur de faibles coûts de main-d'œuvre et une maîtrise de processus industriels standard.

En Europe, les investisseurs indiens et chinois affichent, à ce jour, plus de différences que de similitudes, même si les comportements des seconds convergent pour partie vers ceux des premiers.

Dans le cas des firmes indiennes, il s'agit d'acteurs privés et, pour une part significative, de firmes de nature familiale. Pour les acteurs chinois il faut différencier ceux du continent de ceux de Hongkong. Les premiers sont d'abord des firmes publiques et semi-publiques soutenues par les différents échelons gouvernementaux (central, provincial et municipal), et de manière croissante des firmes privées qui demeurent cependant fortement épaulées par les autorités publiques chinoises dans le cadre de la politique *zou chu qu* (go outside). Dans le cas de Hongkong, il s'agit essentiellement de firmes privées, dont certaines sont des groupes très diversifiés (Hutchison Whampoa par exemple), souvent de nature familiale.

Les investisseurs indiens ont une préférence marquée pour les acquisitions alors que pour les firmes chinoises ce sont les créations qui viennent en tête ; ceci est lié à la différence des secteurs d'activité concernés, des fonctions remplies et, pour les firmes chinoises du continent, à une plus grande aversion au risque conjointement à une moindre familiarité avec le montage d'opérations d'acquisition. Partant de là, les acquisitions chinoises concernent principalement des entreprises en difficulté financière. Il faut souligner que ces acquisitions ont généralement été précédées de partenariats en Europe ou même en Chine.



Les motivations à la venue de ces deux catégories d'investisseurs en Europe sont pour les entreprises chinoises, dans l'ordre décroissant, le support aux exportations à destination de l'Europe, l'accès aux marchés, et l'acquisition de compétences spécifiques. Pour les entreprises indiennes, il s'agit, avant tout, d'accéder à de nouveaux marchés et, à un moindre degré, d'acquérir des actifs complémentaires.

Il en résulte que les stratégies mises en œuvre sont plus axées sur l'intégration verticale, notamment vers l'aval, dans le cas des entreprises chinoises, alors que la recherche d'une position de leader global dans un segment ou une niche de marché est comparativement plus fréquente dans le cas des firmes indiennes.

Les principaux pays visés sont les grands pays européens — Allemagne, France et Royaume-Uni — tant pour les opérations de croissance organique que pour les fusions et acquisitions.

Les firmes indiennes présentes en Europe sont beaucoup plus spécialisées, principalement dans les services informatiques et la pharmacie (génériques), que les firmes chinoises qui occupent un plus large spectre d'activités, y compris dans le transport maritime.

S'il peut-être constaté une poussée des activités de R-D, principalement dans le cas chinois, il s'agit encore d'unités dédiées à des activités de veille technologique et/ou d'adaptation de produits existants aux préférences des consommateurs européens ou à des contraintes réglementaires locales.

Les firmes indiennes semblent rencontrer moins de difficultés que les firmes chinoises pour absorber les entreprises européennes acquises, en dépit de l'approche graduelle suivie par les secondes. L'explication réside pour une large part dans une plus grande « distance psychique », d'où des échecs patents comme celui de TCL dans la reprise de l'allemand Schneider Electronics ou du français Thomson.

Le fond souverain chinois n'est pas, à notre connaissance, encore présent en Europe.



La crise actuelle des *subprimes* et les conséquences pour l'Europe constitue une réelle opportunité d'entrée, mais celle-ci devrait rester graduelle, via des participations minoritaires, et éviter des acquisitions ou encore des OPA.

Comme l'atteste une mise en parallèle des situations française et allemande, la venue des investissements chinois et indiens renforce les points forts des économies nationales hôtes (par exemple la mécanique et le travail des métaux en Allemagne), et en accentue les points faibles (faiblesse de la spécialisation industrielle française). Il n'est donc pas étonnant que ce soit en France que l'on trouve le taux de délocalisation (vers la Chine) d'unités productives acquises par des firmes chinoises le plus élevé, alors qu'en Allemagne cette option est plus rare.

Enfin, l'étude a permis de dégager un certain nombre de perspectives. Trois scénarios portant sur l'évolution des investissements chinois et indiens en Europe ont été avancés qui ont été classés ci-après selon leur degré de vraisemblance. Il a été introduit l'hypothèse de la diffusion de la crise financière au plan mondial au cours de l'année 2008 à partir de la crise des *subprimes* aux Etats-Unis et le ralentissement de l'économie mondiale qui en résulterait.

Scénario 1 : Poursuite de la tendance observée depuis le début du millénaire à un rythme modéré, avec une pause périodique pour les investisseurs chinois toujours en phase d'apprentissage. L'hypothèse retenue ici est celle d'une neutralité de la crise financière.

Scénario 2 : Accélération sensible des implantations, soit de concert, soit deux sous-scénarios de découplage : (2a) une plus forte dynamique indienne ; (2b) une plus forte dynamique chinoise. L'hypothèse sous-jacente est un ralentissement plus faible de l'économie européenne que celle de l'économie nord-américaine et l'arbitrage opéré par les investisseurs chinois et indiens vers une zone relativement plus dynamique.



Scénario 3 : Décrue des implantations due à un ralentissement de la croissance économique européenne comparable à celui des Etats-Unis, ou à un ralentissement de l'économie chinoise et à un moindre degré indienne en raison du lien, via les exportations, avec une économie nord-américaine en récession. Une autre explication réside dans l'orientation vers d'autres zones géographiques, dont la zone asiatique encore peu ciblée par les firmes chinoises et avec qui les relations commerciales sont plus denses