
COMPTES RENDUS

Françoise Hay, Christian Milelli et Yunnan Shi, *Les firmes chinoises et indiennes à la conquête de l'Europe ?*, Presses Universitaires de Rennes, 2009, 130 p.

Voici une étude bienvenue sur un sujet mal connu et objet de bien des fantasmes. À l'origine de cette publication est un rapport de 2007 commandé aux auteurs par la direction générale de l'Entreprise du MINEFI.

D'emblée les auteurs montrent que l'investissement direct sortant de Chine et d'Inde est un phénomène d'ampleur relativement limité (p. 19) et suggèrent que « l'approche macroéconomique ne permet pas d'identifier l'essor des entreprises chinoises et indiennes » (p. 24). Cette dernière remarque prend toute sa dimension quand on note la place prise par Hong Kong dans la pratique chinoise de l'investissement direct étranger. Si l'on admet que le rôle de Hong Kong est d'abord celui d'un paradis fiscal qui alimenterait en particulier le phénomène du *round-tripping* et que de ce fait Hong Kong ne peut être assimilé à une simple destination asiatique de l'investissement chinois, le paysage de l'IDE chinois doit être radicalement révisé : baisse du montant net des flux dans les deux sens ; réévaluation de la répartition de l'investissement direct sortant à destination de pays et territoires non paradisiaques en particulier de l'Asie. Dès lors la structure réelle de l'IDE chinois pourrait se révéler moins « polarisée sur les pays en développement » (p. 22) et aurait comme l'indienne « une propension supérieure à s'orienter vers les pays développés » (p. 21) – bien entendu le rôle de l'île Maurice pour l'Inde devant être revu comme celui de Hong Kong pour la Chine. Si la pratique du *round-tripping* tend à enfler les chiffres des IDE, le recours aux paradis fiscaux peut en revanche celer l'origine chinoise ou indienne d'investissements dans des pays tiers et donc nourrir une sous-évaluation de l'IDE dans ces pays. Pour avoir un tableau complet il convient d'ajouter les insuffisances des statistiques officielles qui peuvent négliger les investissements de faible montant alors même que leur nombre peut être important (p. 23-24). C'est cette situation qui justifie que les auteurs se soient tournés vers « une approche microéconomique pour mieux identifier les acteurs et leurs stratégies » et, pour ce faire, aient dû utiliser une base de données construite et alimentée par eux-mêmes (p. 17). Certes l'absence d'une base de données préconstituée explique l'obligation dans laquelle les auteurs se sont trouvés de créer leur propre instrument, néanmoins le lecteur regrettera de ne pas mieux connaître les critères retenus pour son élaboration. Une remarque du type « des seuils d'investissement ont également été fixés pour retenir les opérations les plus marquantes » (p. 26) laisse songeur. On se rend bien compte de ce que peut avoir d'aléatoire un tel travail de collecte d'informations et que des biais considérables peuvent être introduits. Il aurait

été souhaitable que les auteurs explicitent mieux les limites d'une entreprise par ailleurs indiscutablement nécessaire.

Les auteurs dégagent ensuite dans le premier chapitre (p. 28-48) un panorama des implantations régionales et sectorielles des investissements chinois, hongkongais et indiens. D'une manière générale, le Royaume-Uni est le grand bénéficiaire de ces flux suivi de l'Allemagne puis de la France. Ce qui fait que l'Inde se démarquerait légèrement de la Chine continentale et de Hong Kong serait une implication plus grande dans les pays de l'Europe centrale membres de l'Union européenne. En revanche d'un point de vue sectoriel, on constate une situation très contrastée dans laquelle l'Inde se distingue par le nombre d'opérations choisissant des activités à très haute valeur ajoutée là où la Chine et Hong Kong se contenteraient d'opérations retenant des activités à plus faible valeur ajoutée.

Le chapitre 2 souligne que les entreprises chinoises ou indiennes qui s'implantent en Europe sont généralement des entreprises de taille moyenne – mais de premier plan sur leur marché national – et dont l'investissement reste modeste. Au-delà de ces points communs, ces entreprises divergent en ce qu'elles sont fortement marquées par l'histoire de leur propre pays et qu'« il peut être avancé que les firmes chinoises sont plutôt détenues par l'État chinois alors que les firmes indiennes sont plutôt détenues par des familles : en quelque sorte un capitalisme d'État versus un capitalisme familial » (p. 58). Enfin les auteurs notent le faible rôle des communautés indiennes et chinoises émigrées dans ce processus¹.

Le chapitre 3 suggère une opposition entre les entreprises chinoises et indiennes en matière de motivation et de stratégie. Les premières privilégieraient les acquisitions d'entreprises en difficulté et rechercheraient en priorité à soutenir des exportations en provenance de Chine tandis que les secondes viseraient avant tout à se constituer des niches de marché et n'hésiteraient pas à des créations d'entreprises ex nihilo. Toutefois les auteurs estiment qu'il se formerait une certaine convergence : à l'instar des investissements indiens, les investissements chinois seraient de plus en plus liés à l'accès à de nouveaux marchés et auraient moins pour objet le soutien aux exportations et la recherche de ressources spécifiques. Ce chapitre est illustré par un certain nombre de cas pratiques.

Le chapitre 4 s'interroge sur les conséquences des IDE chinois et indiens pour les économies européennes. Les auteurs sont obligés de constater que ce type d'effets s'apprécie dans la durée et que la nouveauté du phénomène rend difficile toute conclusion un peu fondée, d'autant plus que les ajustements provoqués par la crise économique de 2008-2009 peuvent provoquer des évolutions dont il est difficile de rendre compte par avance.

Cette étude est d'un intérêt incontestable. Elle est aussi d'un intérêt inégal dans la comparaison. Partie d'une opposition entre Chine continentale, Hong Kong et Inde, l'étude évolue vers une comparaison Chine-Inde pour finir sur un témoignage proprement limité à la Chine. Cette tendance procède d'une pénurie

¹ A titre de remarque, car l'objet de leur étude n'est pas là, les auteurs emploient l'expression très contestable de *diaspora* pour désigner ces communautés et par ailleurs avancent le chiffre encore plus contestable de 55 millions pour évaluer la « diaspora chinoise » à travers le monde.

d'informations qui peut en partie résulter du nombre médiocre de sources de première main (travaux chinois/indiens publiés en Chine/Inde) référencées dans la bibliographie. Parmi une petite centaine de références, je note trois ouvrages indiens – tous publiés par l'Institute of Chartered Financial Analysts of India (ICFAI) – et un ouvrage chinois. Ce dernier – bien qu'écrit en chinois est bizarrement référencé mi en anglais, mi en français – ne traite d'ailleurs que d'un aspect très limité (c'est une histoire de l'entreprise Huawei). Serait-ce que les chercheurs chinois se désintéresseraient de l'investissement direct chinois à l'étranger en général et en Europe en particulier et, donc, n'auraient publié aucune étude digne d'être utilisée dans cet ouvrage ? L'obstacle de la langue n'est pas une explication puisqu'aussi bien les recherches universitaires indiennes (toujours publiées en anglais) sont quasi absentes. Ce choix nous prive, pour le moins, de certaines réflexions propres à éclairer la question initiale qu'exprime le titre de ce travail.

Thierry Pairault
Centre d'études sur la Chine moderne et contemporaine, HESS