

Cette rubrique, préparée par le Asia Centre (www.centreasia.org) s'appuie essentiellement sur la presse en mandarin et a pour objectif de présenter le point de vue de la RPC sur les questions internationales et relatives au monde chinois.

La « sortie » des firmes chinoises : une dynamique économique à la signification politique

Analyse de Thomas Vendryes, sources :

- Dossier spécial de la revue *Relations Internationales Contemporaines* (现代国际关系, *xiandai guoji guanxi*, 2011, n° 8) réalisé à partir d'un colloque organisé par l'Institut chinois des Relations Internationales Contemporaines (中国现代国际关系研究院, *zhongguo xiandai guoji guanxi yanjiu yuan*) le 9 août 2011 sur le thème « Retour sur dix années de stratégie chinoise de "sortie" : succès et défis », et qui regroupe les articles suivants :
- Article 1 : « D'une stratégie de "sortie" active et progressive à sa mise en place accélérée », Tao Jian, professeur, directeur de l'Université des Relations internationales.
- Article 2 : « Retour sur dix années de stratégie chinoise de "sortie" : succès et défis », Jin Canrong, professeur, vice-directeur de la Faculté de Relations internationales de l'Université Renmin.
- Article 3 : « Pourquoi est-ce que les risques politiques des investissements directs chinois à l'étranger sont si élevés ? », Mei Xinyu, chercheur à l'Académie chinoise du Commerce international et de la Coopération économique.
- Article 4 : « Quelques problèmes saillants liés à la "sortie" chinoise », Jiang Yong, chercheur au département d'économie de l'Institut chinois des Relations internationales contemporaines.
- Article 5 : « Analyse d'économie politique internationale de la stratégie de "sortie" chinoise »⁽¹⁾, Lin Hongyu, professeur, directeur du département de Politique internationale de l'Université des Relations internationales.
- Article 6 : « Faire avancer l'internationalisation du renminbi par une stratégie autonome », Zhao Qingming, docteur, manager senior adjoint au Bureau du siège de la China Construction Bank.
- Article 7 : « La méthode 3L de croissance pour les multinationales chinoises »⁽¹⁾, Fan Libo, professeur, directeur du centre de recherche sur les firmes multinationales de l'Université des Affaires et d'Économie Internationales.
- Article 8 : « Rôle et fonctions de Hong Kong dans la nouvelle phase de la stratégie chinoise de "sortie" », Zhang Yuncheng, chercheur, directeur du Centre Hong Kong et Macao de l'Institut chinois des Relations Internationales Contemporaines.
- Article 9 : « "Sortie" des entreprises et diplomatie publique », Li Yonghui, professeur, directeur de l'École des Relations Internationales de l'Université des Études Étrangères de Pékin.

Il y a 30 ans, Deng Xiaoping engageait la Chine populaire sur la voie des « réformes » et de « l'ouverture » au reste du monde. Vingt ans plus tard, en 2001, dans le cadre du dixième plan quinquennal (2001-2005), les autorités chinoises amorcent presque symétriquement une stratégie de « sortie » (*zouchuqu* 走出去) des entreprises chinoises (articles 1 et 2), ce qui constitue un véritable tournant dans les relations de la Chine avec le reste du monde, sur le plan économique bien sûr, mais aussi politique. Cette « sortie » de la Chine n'a fait que gagner en ampleur au cours de la première décennie du XXI^e siècle : à la fin de l'année 2009, non seulement ses exportations annuelles et ses réserves de changes s'élevaient respectivement à 1 200 et 2 400 milliards de dollars, mais en outre, symptômes de l'arrivée des firmes chinoises sur la scène internationale, les investisseurs chinois avaient alors établi plus de 13 000 entreprises hors de leurs frontières, dans près de 180 pays et territoires, tandis que les investissements directs chinois à l'étranger atteignaient 2 500 milliards de dollars, et que le nombre de per-

sonnes sortant annuellement de Chine dépassait les 50 millions, selon les ordres de grandeur rappelés par Jin Canrong (article 2). Parallèlement, si le dixième plan quinquennal ne mentionnait qu'un objectif de « sortir activement et progressivement » (*jiji wentuo de zouchuqu* 积极稳妥地走出去), le onzième (2006-2010) parle, lui, de « sortir un pas plus loin » (*jinyibu zouchuqu* 进一步走出去), avant que le douzième (2011-2015), aujourd'hui, n'en arrive à déclarer « l'accélération de la mise en place de la stratégie de sortie » (*jiakuai shishi zouchuqu de zhanlue* 加快实施走出去的战略), toujours selon le rappel de Jin Canrong (article 2). Au cours de la dernière décennie, ce phénomène de « sortie » chinoise a donc constamment et significativement accru son importance économique et politique.

1. Selon Fan Libo, il existe trois chemins stratégiques (*zhanlue lujing* 战略路径) de développement, qui sont respectivement le lien (*hulian* 互联, linkage en anglais), le levier (*ganggan* 杠杆, leverage en anglais) et la localisation (*bentuhua* 本土化, localization en anglais), d'où l'appellation de « méthode 3L ».

Mais cette évolution ne va pas sans difficultés et sans défis, sur lesquels s'accordent largement les participants du colloque organisé par l'Institut chinois des Relations internationales contemporaines sur ces thèmes, et dont un compte-rendu est fourni par la revue *Relations internationales contemporaines*. Les plus importants de ces problèmes liés à la « sortie » chinoise peuvent d'une certaine manière se résumer en une seule expression : les risques de violence (*baoli fengxian* 暴力风险), pour reprendre le terme de Mei Xinyu (article 3). Ces risques, cette violence, ce sont d'abord ceux, très concrètement, auxquels doivent faire face les entreprises et les travailleurs venus de Chine dans leurs pays et régions de destination. Comme le notent Tao Jian (article 1) ou Mei Xinyu (article 3), les entreprises chinoises sont des arrivants tardifs (*houlaizhe* 后来者) sur les marchés internationaux, et se retrouvent donc souvent dans des régions (l'Afghanistan par exemple) ou des secteurs (tels que les ressources naturelles), où le niveau de violence ou de risque est particulièrement élevé.

Mais cette violence, c'est aussi celle de la communauté internationale, notamment de la part des pays occidentaux, qui dénonce le caractère « néo-colonialiste » (*xin zhimin zhuyi* 新殖民主义) de la « sortie » chinoise (article 2). Pour les chercheurs s'exprimant ici, ces reproches ou craintes sont injustifiés et même injustes. Ils sont injustifiés parce que, comme le rappellent presque tous les intervenants et comme le souligne plus particulièrement Jin Canrong (article 2), le processus de « sortie » des firmes chinoises est motivé par des dynamiques économiques, et non politiques, et donc passe par des contrats et des échanges pour lesquels les firmes chinoises cherchent à la fois une bonne acceptation dans les pays hôtes, et des solutions « gagnant-gagnant » (*shuang ying* 双赢). Finalement, cette « sortie » correspond simplement, naturellement, à l'étape de développement économique auquel est parvenu la Chine aujourd'hui. Selon la dynamique progressive d'insertion dans le monde décrite par Lin Hongyu (article 5), les firmes chinoises sont d'abord en quelque sorte « sorties » par des ventes directes à l'étranger (*zhixiao shi* 直销式), avant de se positionner à l'étranger dans le cadre de contrats (*hetong shi* 合同式), souvent de constructions d'infrastructure, et aujourd'hui, enfin, cette « sortie » se traduit par des investissements directs à l'étranger (*touzi shi* 投资式).

Les craintes ou reproches envers la Chine sont donc injustifiés, puisque cette dernière ne fait que suivre un chemin déjà parcouru par les pays occidentaux et ensuite les pays asiatiques développés (Japon, Corée du Sud, etc.) Et ces reproches et craintes sont même injustes, parce que précisément, comme le rappelle notamment Jin Canrong (article 2), lorsque les pays occidentaux sont « sortis », c'était à l'aide de leurs canonnières (*jianchuan lipao* 坚船利炮), et lorsque les firmes des pays asiatiques développés sont parties sur les marchés internationaux, c'est sous la direction attentive de leurs États et gouvernements – ce qui est loin d'être le cas des firmes chinoises. En outre, la Chine est aujourd'hui plus ouverte, notamment aux investissements étrangers, que la plupart de ses partenaires qui lui reprochent son néo-colonialisme, comme le souligne Jiang Yong (article 4). En fait, pour Jin Canrong, ces critiques semblent surtout dues au fait que la Chine est aujourd'hui la deuxième puissance économique mondiale, et qu'elle fait ainsi face aux mêmes critiques que les challengers passés de la puissance américaine, comme le Japon par exemple. Ces craintes sont exacerbées par la distance culturelle entre la Chine et ses partenaires, notamment occidentaux, mais aussi par le fait que la Chine est un pays socialiste, un point également noté et développé par Lin Hongyu (article 5).

Cela ne signifie pas qu'il n'y ait pas d'inflexions à apporter à la stratégie chinoise de « sortie », bien au contraire. Tout d'abord, il faut bien admettre

que, bien qu'il s'agisse d'une dynamique économique, cette « sortie » des firmes chinoises a une signification et des conséquences hautement politiques. Il faut donc prendre acte de cette politisation et infléchir la stratégie en conséquence. Li Yonghui (article 9) développe ainsi longuement les liens qui doivent s'établir entre firmes et diplomatie gouvernementale, les premières devenant, d'une certaine manière, des agents diplomatiques, et la seconde soutenant et encadrant leur « sortie ». Les objectifs de cette diplomatie commerciale sont clairs, et consensuels pour les participants de ce colloque : il s'agit de pacifier le contexte dans lequel prend place la « sortie » chinoise.

Les solutions proposées sont nombreuses. Il faut rendre plus transparentes les firmes chinoises et leurs motivations (Jiang Yong, article 4) ; celles-ci doivent être des acteurs du développement local, à travers par exemple des financements de projets de développement (Li Yonghui, article 9). Il faut également rapprocher mutuellement la Chine et ses pays hôtes, et pour cela diffuser la culture chinoise, mais aussi former des Chinois qui soient proches des pays hôtes (*dangdi tong* 当地通), comme le soulignent par exemple Tao Jian (article 1) et Li Yonghui (article 9). Pour ce dernier, il est également nécessaire de renforcer les coopérations multilatérales, surtout au niveau régional, ainsi que de travailler avec des ONG et des organisations de la société civile. Enfin, malgré l'orientation pacifique de la « sortie » chinoise, il est néanmoins nécessaire de mettre en place une réelle capacité de projection des forces militaires (*wuzhuang liliang de yuancheng toufang nengli* 武装力量的远程投放能力), non pas pour menacer le monde extérieur, mais pour protéger les ressortissants chinois là où c'est nécessaire, comme l'a par exemple montré l'exemple de la Libye, rappelé par Tao Jian (article 1).

Au-delà de cette dimension politique ou diplomatique de la stratégie chinoise de « sortie », qui reste cruciale, trois autres éléments sont identifiés par les participants à ce colloque : le fonctionnement des entreprises chinoises, Hong Kong, et l'internationalisation du renminbi.

En effet, la « sortie » des entreprises chinoises ne nécessite pas seulement la définition d'une stratégie politique, il faut aussi que ces firmes elles-mêmes se transforment, et mettent en place les conditions de possibilité pour devenir des multinationales performantes et améliorer leur position dans la chaîne de production de valeur globale (*quanqiu chanye jiazhi lian* 全球产业价值链), comme le développe Fan Libo (article 7). Quant à Hong Kong, il faut, pour Zhang Yucheng, que cette région particulière continue à remplir ses fonctions traditionnelles : celles d'une interface avec le reste du monde, et d'une place avancée sur les marchés internationaux de capitaux. Cela implique non seulement le développement de ses capacités économiques, mais surtout le renforcement de son statut administratif et politique particulier et autonome, ce qui lui donnera les moyens de maintenir sa position internationale, et, incidemment, pourra également contribuer à améliorer l'image de la République populaire sur la scène internationale.

Enfin, en ce qui concerne le renminbi, et à contre-courant d'une grande partie de l'opinion d'autres experts chinois, Zhao Qingming (article 6) souligne que son internationalisation sera bien plus une conséquence progressive qu'une condition nécessaire de la « sortie » des entreprises chinoises. L'expérience des autres pays montre que si ces firmes, ainsi d'ailleurs, que l'État chinois lui-même, peuvent tenter graduellement d'accroître l'usage du renminbi dans leurs transactions avec l'étranger, il est complètement inutile d'essayer de forcer cette internationalisation par le développement de centres off-shore utilisant le renminbi. Par ailleurs, le principal obstacle à son internationalisation est ce qui apparaît souvent comme la plus grande force de la Chine contemporaine : son excédent commercial. En effet, le

déséquilibre dans les relations économiques de la Chine avec le reste du monde fait que le renminbi ne peut être une monnaie stable, et donc n'est qu'un produit de spéculation, et non de référence. Pour en étendre significativement l'utilisation sur la scène mondiale, il faut donc d'abord résoudre les déséquilibres intérieurs et extérieurs de l'économie chinoise.

La « sortie » des entreprises chinoises a donc connu un tel développement sur la dernière décennie qu'elle est aujourd'hui devenue un phénomène véritablement politique, et qui doit donc être traité comme tel. Et l'objectif principal doit être, de l'avis unanime des participants à ce colloque, de pacifier le contexte dans lequel cette « sortie » prend place.