

RESUME DE LA THESE (201 PAGES)

UNIVERSITE SORBONNE PARIS CITE
UNIVERSITE SORBONNE NOUVELLE - PARIS 3

ED 122 Europe latine Amérique latine

IHEAL - CREDA

Thèse de Doctorat en Sciences Economiques

Morgan MUFFAT-JEANDET

Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes

*Internationalisation des firmes chinoises, déterminants et
modalités de leurs investissements directs au Mexique*

Thèse dirigée par Carlos Quenan, Professeur d'économie

Soutenue le 12 février 2019

Jury :

Mme Anne-Laure AMILHAT SZARY (Rapporteuse), Professeure, Université Grenoble Alpes

M. Robert BOYER (Rapporteur), Directeur de recherche, CNRS

M. Enrique DUSSEL PETERS, Professeur, Universidad Nacional Autónoma de México

M. Carlos QUENAN (Directeur), Professeur, Université Paris 3 Sorbonne nouvelle

M. Xavier RICHEL, Professeur émérite, Université Paris 3 Sorbonne nouvelle

Sommaire

Introduction.....	3
Partie 1. Le rôle de l'État dans le développement international des investissements chinois.....	5
Partie 2. La concentration dans le secteur primaire des IDE chinois en Amérique latine et Caraïbes.....	6
Partie 3. Le potentiel de diversification dans le secteur secondaire des IDE chinois au Mexique	7
Conclusion	8

Introduction

Depuis l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001, les autorités ont fortement encouragé les firmes issues de leur pays à étendre leurs activités sur le plan international à travers la politique du « Going Global ». Cette volonté politique s'est trouvée renforcée par la crise économique de 2008 et le retrait de nombreux investisseurs occidentaux des destinations les plus risquées parmi les pays émergents. La première décennie du XXI^e siècle a donc donné l'impression d'une ascension irrésistible de la puissance chinoise à travers une frénésie d'échanges commerciaux et financiers historiquement inédite de par son ampleur et sa rapidité. Les principaux motifs de cette expansion furent à la fois économiques (la recherche de ressources et de nouveaux marchés) et politiques (un besoin d'alliés stratégiques).

En 2000, seulement cinq pays comptaient la Chine comme leur premier partenaire commercial alors qu'ils sont plus d'une centaine aujourd'hui comprenant l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Pérou et l'Uruguay. De cette façon, les pays d'Amérique du Sud furent les principaux bénéficiaires de l'explosion de la demande chinoise en matières premières liée au décollage économique du pays au début des années 2000. Au-delà des relations commerciales, la Chine est aujourd'hui devenue un investisseur majeur dans la région, implanté en premier lieu dans le secteur primaire à travers l'extraction minière, les hydrocarbures, la construction et, depuis peu, dans la banque et les services publics.

Cependant, les échecs de projets de grande ampleur comme une liaison ferroviaire intercontinentale entre le Brésil et le Pérou, une ligne pour un train à grande vitesse au Mexique et un canal interocéanique au Nicaragua, montrent que les investisseurs chinois font encore face à de nombreux défis. Il s'agit aussi d'un changement de paradigme pour les pays latino-américains habitués à traiter avec de grandes entreprises américaines ou européennes, lesquelles sont implantées dans la région depuis de nombreuses années. En effet, la Chine représente à la fois un concurrent et un partenaire particulier, en raison des frontières floues entre les formes de propriété publique et privée, et de la collaboration entre les différents secteurs économiques soumis à des objectifs de politique industrielle et de développement sur le long terme.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) chinois semblent aussi aggraver les difficultés latino-américaines dans le domaine commercial avec un déséquilibre croissant entre, d'un côté, des exportations de matières premières et d'énergie comportant peu de valeur ajoutée et une faible intensité technologique et, de l'autre, des importations massives de produits manufacturés présentant d'avantage de valeur ajoutée et de contenu technologique. Le Mexique et son important secteur manufacturier portait les espoirs d'une diversification du commerce avec le géant asiatique, et, plus largement, d'une intégration de la région au sein des chaînes globales de valeur (CGV). Néanmoins, alors que ses voisins sud-américains profitaient de la manne représentée par la demande chinoise en ressources naturelles, le Mexique s'est retrouvé en situation de concurrence ouverte avec la Chine sur différents segments de son secteur secondaire,

et la dynamique d'intégration régionale au sein de l'ALENA fut profondément impactée par l'arrivée des chinois sur le marché des États-Unis.

Malgré la situation stratégique du Mexique en tant que plate-forme d'exportation vers l'Amérique du Nord, nous avons été frappés par la divergence entre le développement des échanges commerciaux avec la Chine depuis une quinzaine d'années et la faiblesse des IDE en provenance de ce pays. Au début des années 2010, les analyses sur ce thème se limitaient à des initiatives isolées de la part d'institutions académiques nationales, d'organismes liés au secteur privé ainsi que d'institutions régionales comme la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) et la Banque Interaméricaine de développement (BID). La plupart de ces travaux se concentraient sur les résultats agrégés et macro-économiques, et il y avait peu de recherches au niveau méso-économique ou institutionnel et encore moins au niveau micro-économique ou territorial par les études de cas d'entreprises.

Dans cette optique, la BID finança en 2014 avec l'appui du gouvernement chinois la publication d'un ouvrage coordonné par Dussel Peters sur le parcours de 10 entreprises chinoises, ou présentant des liens avec la Chine, installées en Amérique latine et Caraïbes (ALC). L'objectif de ces études de cas était d'approfondir les connaissances sur les conditions spécifiques d'établissement dans chaque pays, leur degré d'intégration en amont et en aval du processus productif ainsi que leur participation au sein d'un segment global et territorial particulier. Notre recherche s'est donc inscrite dans la continuité de ces études de cas puisque, lors de notre stage de recherche effectué au sein du Centre d'études sur les relations Chine-Mexique (CECHIMEX) entre 2015 et 2016, nous avons bénéficié d'une orientation théorique et méthodologique ainsi que d'un soutien logistique indispensable afin d'organiser les visites d'entreprises chinoises.

Nous nous sommes également inspirés de deux concepts-clés afin de préparer nos études de cas : la compétitivité systémique et la gouvernance des CGV. Ainsi, la compétitivité systémique pensée par Esser et al. permet de compléter l'approche analytique, essentiellement macro et microéconomique, des théories traditionnelles concernant les IDE en prenant en compte la complexité des exigences faites aux entreprises et l'importance de l'environnement institutionnel. De même, la gouvernance des CGV développée par Gereffi et al. met en valeur les modalités de l'insertion internationale des firmes chinoises et leurs implications sur les pays récepteurs d'IDE comme le Mexique. La discussion avec les responsables chinois était donc structurée autour de quatre axes principaux : déterminants des IDE, processus et produits, fournisseurs et clients ainsi que perspectives sur le court et moyen terme.

La question principale de notre travail est de savoir si, compte tenu du rôle stratégique de l'État en Chine, les IDE chinois en ALC sont qualitativement différents de ceux réalisés auparavant par les pays développés, concernant leurs déterminants, le processus d'internationalisation des entreprises et l'impact de leurs opérations dans les différents pays latino-américains. Nous considérons que, malgré l'importance inédite de la propriété publique pour les IDE chinois, leurs principales motivations, surtout la sécurité des approvisionnements en ressources naturelles, ne

divergent pas de celles affichées auparavant par les pays développés. Toutefois, le mode opératoire des entreprises chinoises, en particulier pour les acteurs privés à la recherche de nouveaux marchés en ALC, présente des aspects originaux en termes de rythme d'expansion à l'étranger et de capacités d'adaptation aux environnements locaux. L'impact, positif ou non, des IDE chinois, dépend en grande partie de la relation symbiotique entre l'environnement institutionnel du pays d'accueil et les stratégies des entreprises.

Partie 1. Le rôle de l'État dans le développement international des investissements chinois

Au niveau macroéconomique l'augmentation des IDE en provenance de Chine semblent correspondre à la théorie du sentier du développement de l'investissement de Dunning, suivant notamment la croissance du PIB de leur pays d'origine. Cependant, cette nouvelle génération de FMN a provoqué un débat théorique vis-à-vis du principal paradigme concernant les déterminants des IDE, le modèle OLI du même auteur. En effet, les IDE des firmes chinoises ne traduisent pas toujours des avantages spécifiques, comme la maîtrise de nouvelles technologies, qui motiveraient l'internationalisation de leurs opérations. De plus, l'intervention du secteur public dans ce processus s'avère historiquement inédite de par son ampleur et la variété de ses opérations.

La question principale de cette partie est donc de déterminer les limites des théories dominantes sur les IDE dans la prise en compte du rôle de l'État et de l'originalité des stratégies déployées par les entreprises chinoises dans leur expansion à l'étranger. Nous soutenons ici l'idée que les FMN en provenance de Chine ne sont pas fondamentalement différentes des entités issues des pays développés, car elles participent au même mouvement de fragmentation internationale de processus productif. Néanmoins, les firmes chinoises présentent des capacités d'adaptation et d'évolution remarquables au sein de cet environnement, résultant en grande partie de l'idiosyncrasie de leur pays d'origine. De plus, le cadre institutionnel favorisant ces avantages compétitifs demeure sans précédent par rapport à l'économie de marché, surtout dans le domaine des droits de propriété.

Tout d'abord nous présentons dans un premier chapitre les institutions caractéristiques du modèle de développement chinois afin de distinguer les formes particulières prises par le capitalisme dans ce pays par rapport aux économies développées. En raison du poids des institutions domestiques dans le développement à l'international des firmes chinoises, nous abordons dans un deuxième chapitre deux concepts-clés de l'analyse des IDE au niveau méso-économique, la compétitivité systémique et les CGV. Le troisième chapitre met ensuite en évidence l'originalité de la trajectoire suivie par les firmes chinoises dans le cadre de la mondialisation des échanges, vis-à-vis de l'internationalisation des entreprises en provenance des pays développés et d'autres PVD. Enfin, le concept de coévolution présenté dans le quatrième chapitre nous permet

d'expliquer le processus d'expansion à l'étranger des entreprises chinoises en faisant la part entre ses facteurs endogènes (les stratégies des FMN) et exogènes (le contexte de leur pays d'origine).

Partie 2. La concentration dans le secteur primaire des IDE chinois en Amérique latine et Caraïbes

En prenant en compte les particularités du modèle de développement chinois présenté dans la partie précédente, nous pouvons nous demander si l'implantation des firmes originaires de ce pays en ALC représente un saut qualitatif ou ne fait que renforcer le déséquilibre des relations commerciales entre la Chine et cette région. En effet, les nouveaux débouchés chinois devinrent essentiels pour les pays latino-américains au cours de la première décennie des années 2000, ce qui fit craindre un risque de « reprimarisation » de ces économies, orientées principalement vers l'exportation de ressources naturelles à des degrés divers de transformation. Au contraire, les exportations chinoises en ALC furent constituées de produits de plus en plus sophistiqués et certains pays comme le Mexique virent leur balance commerciale avec le géant asiatique se dégrader au fil des années.

Dans cette optique, la question principale de cette partie est de savoir dans quelle mesure les visées stratégiques de la Chine en ALC diffèrent-elles de celles des pays occidentaux, lesquels ont toujours considéré la région en premier lieu comme une source d'approvisionnement en ressources naturelles. Nous estimons à ce sujet que, même si la propriété des entreprises impliquées et le mode opératoire peuvent présenter des caractéristiques originales, les finalités des IDE chinois, notamment l'accès aux matières premières et la recherche de nouveaux marchés, demeurent très similaires à celles des investisseurs en provenance des pays développés. Cependant, ces opérations n'ont pris de l'ampleur qu'à partir de 2010 et ne représentent donc que les prémices de l'établissement des entreprises chinoises en ALC, ce qui laisse envisager la possibilité d'une diversification des IDE dans d'autres secteurs.

Nous présentons dans un premier chapitre les principales institutions en charge de la promotion des IDE chinois, un préalable indispensable afin de repérer les différents acteurs et leurs stratégies respectives dans le développement des relations avec les pays latino-américains. En raison de l'importance des écarts statistiques entre les diverses sources de données, nous évoquons dans un second chapitre quelques difficultés méthodologiques liées à la mesure des activités des entreprises chinoises à l'étranger. Dans cette optique, le troisième et le quatrième chapitre sont consacrés à une présentation des caractéristiques et des tendances des IDE chinois dans le monde et en ALC afin de souligner les spécificités de cette dernière destination.

Partie 3. Le potentiel de diversification dans le secteur secondaire des IDE chinois au Mexique

L'étude du cas du Mexique se fonde sur la divergence notable entre le développement de ses relations commerciales avec la Chine depuis une quinzaine d'années et la faiblesse des IDE en provenance de ce pays. En effet, nous avons vu dans la partie précédente que l'explosion des IDE chinois dans le monde et en ALC à partir du milieu des années 2000 fut portée à la fois par les besoins de la Chine en matières premières et par la facilitation du commerce. Or, le Mexique, grâce à sa proximité géographique avec les États-Unis, représente une plate-forme d'exportation idéale pour les entreprises chinoises. Le secteur manufacturier mexicain porte ainsi les espoirs d'une diversification des relations entre la Chine et l'ALC, afin de contrebalancer le risque de « reprimarisation » des économies latino-américaines évoqué plus-haut.

La question principale de cette partie est donc de comprendre pourquoi les entreprises chinoises sont-elles si peu présentes au Mexique et quels enseignements peut-on tirer du parcours de certaines d'entre-elles dans le secteur manufacturier pour la politique industrielle et l'accueil des IDE chinois dans ce pays. Nous pensons que la faiblesse de ces derniers est rattachée aux conflits commerciaux qui ont jalonné les relations bilatérales, malgré un potentiel de développement des investissements dans le secteur secondaire, où certaines entreprises chinoises adaptent déjà leurs processus de production afin d'exporter vers les États-Unis.

Nous évoquons dans un premier chapitre les tensions politiques des relations sino-mexicaines, marquées par des échanges commerciaux inégaux qui n'ont pas favorisé la création d'un environnement institutionnel nécessaire à l'approfondissement de ces échanges. Ensuite, le deuxième chapitre aborde d'un point de vue statistique la faiblesse des IDE chinois au Mexique, lesquels constituent une part mineure du total de ces opérations au niveau national et par rapport aux autres pays en ALC, même si des différences apparaissent au niveau méso-économique avec le poids du secteur manufacturier. Enfin, le troisième chapitre élaboré sur la base d'une étude de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique (tableau 1) permet de préciser ces particularités au niveau micro-économique, en abordant les conditions spécifiques et les motivations des IDE en provenance de Chine.

Tableau 1 : Étude de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique

	MINTH MEXIQUE	SINATEX	JOHNSON ELECTRIC
Secteur d'activité	Sous-traitance de pièces automobiles	Fabrication de fils de coton et matières synthétiques	Production de mini-moteurs pour le secteur automobile et les applications industrielles
Propriété	Privée	Publique	Privée
Déterminants des IDE	Chaîne de production globale dirigée par les grands constructeurs. Cluster local de l'industrie automobile Plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain	Avantage géographique afin d'accéder au marché nord-américain Prix bas des facteurs de production au Mexique Mise en conformité avec les normes d'origine de l'ALENA	Augmentation des coûts de production en Chine Vitalité de l'industrie automobile au Mexique Plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain Politique d'attraction des IDE par les États mexicains
Processus et produits	Internationalisation antérieure à la maîtrise technologique Ingénierie inverse pour se doter de ses propres machines Stratégie commerciale agressive visant une croissance immédiate de l'activité	Compétitivité renforcée par la fabrication des machines en Chine Département de R&D à Beijing pour trouver de nouveaux produits Taux élevé de rotation du personnel affectant les capacités de production	Forte intégration verticale dans l'organisation des activités au sein du groupe Conception en interne des lignes de production pour automatiser les processus-clés Apprentissage pour les nouveaux employés en Chine et centre de formation au Mexique
Fournisseurs et clients	Clients : Honda, Nissan, Ford... Faible niveau d'intégration avec le reste de l'appareil productif mexicain Choix des fournisseurs lié aux exigences de qualité et à la flexibilité de la production	Délocalisation de nombreux clients américains au Mexique Achat de matières premières à divers producteurs mexicains Importation des pièces pour la réparation des machines depuis la Chine	Pas de fournisseurs mexicains au niveau local même pour les matières premières Toute la technologie provient de Chine Le secteur automobile concentre les principaux clients : Nissan, General Motors, Ford...
Perspectives sur le court et moyen terme	Construction d'une nouvelle usine à Querétaro Projet de production d'un véhicule électrique Confiance dans les fondamentaux macro-économiques mexicains	Formation de cadres mexicains pour autonomiser l'administration de l'entreprise Construction d'une nouvelle usine afin de fabriquer des autobus pour le marché de Los Angeles	Développement du site de production mexicain en tant que principale plate-forme d'exportation pour les Amériques Favoriser le recrutement de personnel qualifié dans la région en tissant des liens avec les universités locales

Conclusion

La question principale de ce travail était d'appréhender la spécificité des IDE chinois en ALC, étant donné l'importance de l'intervention étatique dans leur pays d'origine, par rapport à leurs motivations, modalités et conséquences dans les différents pays d'accueil.

Nous estimons à ce sujet que, comme pour de nombreux pays en voie d'industrialisation, la priorité de l'expansion à l'étranger des firmes chinoises fut dans un premier temps la sécurité des approvisionnements en matières premières. En ce sens, ces dernières suivirent le sentier du développement de l'investissement défini par Dunning, car leur internationalisation résulta principalement de l'ouverture de l'économie chinoise aux capitaux occidentaux et de la croissance exceptionnelle de son PIB depuis le début des années 1990. De plus, le paradigme

éclectique du même auteur peut rendre compte d'autres déterminants macro et micro-économiques des IDE, comme la diversification des débouchés commerciaux en Afrique et en ALC et, plus récemment, l'acquisition d'actifs stratégiques et la recherche d'efficience, notamment au Mexique dans le secteur manufacturier.

Néanmoins, le contexte institutionnel du développement des IDE chinois diffère de celui des pays développés en raison du poids de l'État dans la définition des orientations stratégiques et de la régulation de ces flux. De cette façon, les instruments politiques pour la promotion des IDE sont orientés vers les industries et activités qui ont été désignées comme prioritaires par le plan de développement national. Les groupes publics ont donc été chargés d'assurer la sécurité des approvisionnements en ressources naturelles, alors que la diversification des débouchés dans le secteur secondaire a plutôt été portée par des entreprises privées.

La question de l'autonomie de ces acteurs par rapport au pouvoir central faisait aussi partie de notre questionnement sur les modalités de l'internationalisation des firmes chinoises. En effet, les particularités du modèle de développement de la Chine ont donné lieu à une hybridation entre les formes de propriété publiques et privées au niveau local, ce qui a pu constituer à la fois un tremplin et un frein à l'expansion des entreprises à l'étranger.

En termes d'avantages spécifiques des firmes chinoises liés à leur pays d'origine, deux caractéristiques se dégagent de notre travail sur le terrain mexicain et viennent confirmer les hypothèses de Mathews sur ce sujet :

- D'un côté, la nécessité d'acquérir rapidement des compétences afin de rattraper leur retard vis-à-vis des firmes occidentales.
- De l'autre, leur apprentissage « sur le tas » des nouvelles technologies, procédant surtout par tâtonnement en matière d'innovation.

Même si les IDE chinois ne représentent pas la première génération des firmes en provenance des pays émergents à s'internationaliser, ils illustrent bien les avantages et les inconvénients associés au statut d'acteur « retardataire » dans la mondialisation. En effet, les entreprises en provenance de Chine sont soumises comme leurs congénères aux exigences d'efficacité et de flexibilité du processus de production à l'échelle internationale.

Cependant, trois aspects complémentaires de ce processus ont été observés au Mexique et viennent renforcer l'interprétation de Williamson et Yin sur les capacités des entreprises chinoises pour combiner nouvelles technologies et bas prix :

- Premièrement, l'augmentation de la vitesse de réaction impliquant un rapprochement géographique des sites de production par rapport aux principaux clients.
- Deuxièmement, l'amélioration de la qualité passant par l'adaptation aux normes d'origine des marchés visés.

- Troisièmement, une montée en gamme des produits réalisée en sautant les étapes du progrès technique et organisationnel, même dans le cas des groupes publics.

Les limites de l'internationalisation des firmes chinoises résident alors dans les différences culturelles significatives entre leur pays d'origine et leur destination. En effet, l'environnement socio-culturel et le cadre réglementaire du pays d'accueil des IDE font rarement l'objet de recherches approfondies, ce qui rallonge la période d'adaptation des entreprises chinoises, appelée aussi « tropicalisation » en ALC.

Enfin, tout comme le modèle de développement de la Chine fut déterminant dans le parcours de ses entreprises à l'étranger, l'impact de ces dernières en ALC dépend en grande partie du contexte institutionnel du pays d'accueil. En prenant en compte le concept de compétitivité systémique construit par Esser et al., il s'agit pour les gouvernements latino-américains de favoriser la concentration géographique des activités au sein d'environnements comme les zones franches ou les clusters industriels. Cependant, comme nous l'avons vu dans le cas du Chili, ces dispositifs sont loin d'être suffisants afin d'assurer une remontée de chaîne productive par les sous-traitants nationaux. La méthode inspirée par la gouvernance des CGV de Gereffi et al. nous incite également à penser, au-delà des mesures d'incitation pour les IDE, les enjeux d'une politique industrielle visant à augmenter la valeur ajoutée produite localement.