

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 RICHET, Professeur émérite, Université Paris 3 Sorbonne nouvelle

Résumé

Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique.

La présence chinoise en Amérique latine et Caraïbes (ALC), tout comme dans d'autres régions du monde, a fortement augmenté depuis une quinzaine d'années. Au-delà des motifs traditionnels de cette expansion au niveau économique (la recherche de ressources et de nouveaux marchés), la Chine représente un partenaire particulier pour les pays latino-américains en raison des frontières floues entre les formes de propriété publique et privée, et des objectifs stricts de son gouvernement en matière de politique industrielle et de développement sur le long terme. En outre, des disparités régionales sont apparues entre l'Amérique du Sud, longtemps favorisée par l'augmentation de la demande chinoise en matières premières, et le Mexique, qui s'est rapidement retrouvé en situation de concurrence ouverte avec la Chine sur différents segments de son secteur secondaire, et dont la dynamique d'intégration en Amérique du Nord fut profondément impactée par l'arrivée des entreprises chinoises sur le marché des États-Unis. En combinant une analyse approfondie des bases de données disponibles sur les investissements directs à l'étranger (IDE) de la Chine en ALC et trois études de cas originales d'entreprises chinoises installées dans le domaine manufacturier au Mexique, cette thèse montre que ces opérations présentent des modalités inédites notamment en termes de rythme d'expansion et de capacités d'adaptation aux environnements locaux. Cependant, les externalités positives ou négatives des IDE chinois demeurent tributaires des interactions entre le contexte institutionnel du pays d'accueil et les stratégies des entreprises.

Mots-clés : Investissements directs à l'étranger, firmes multinationales, chaînes globales de valeur, compétitivité systémique, Chine, Amérique latine et Caraïbes

Abstract

Essay on the growing economic relationship between China and Latin America and the Caribbean. Globalization of Chinese companies, motives and modes of their outward foreign direct investments in Mexico.

Chinese footprint in Latin America and the Caribbean (LAC), as in other parts of the globe, has surged in the last fifteen years. Beyond the traditional drivers of this expansion from an economic perspective (securing resources and new markets), China represents a special partner for Latin-American countries because of grey lines delimiting public and private ownership, strict industrial policy and long-term development goals. Besides, regional discrepancies have appeared between South America, which benefited from the boom of Chinese demand for raw materials, and Mexico, which found itself in direct competition with China on different segments of his secondary sector, and whose integration dynamic in North America was deeply impacted by the growing shares of Chinese companies in the US market. Combining an extensive analysis of existing databases about foreign direct investments (FDI) from China in LAC and three original case studies of Chinese companies located in the manufacturing industry in Mexico, this dissertation shows unique features in these operations such as an accelerated growth path and relative adaptive skills to foreign environments. Nevertheless, the positive or negative externalities of Chinese FDI remain dependent upon the interactions between the institutional context of the host country and the companies' strategies.

Keywords: Foreign direct investments, multinational firms, global value chains, systemic competitiveness, China, Latin America and the Caribbean

« Tu connais cette maladie fiévreuse qui s'empare de nous dans les froides misères, cette nostalgie du pays qu'on ignore, cette angoisse de la curiosité ? Il est une contrée qui te ressemble, où tout est beau, riche, tranquille et honnête, où la fantaisie a bâti et décoré une Chine occidentale, où la vie est douce à respirer, où le bonheur est marié au silence. C'est là qu'il faut aller vivre, c'est là qu'il faut aller mourir ! »

Charles Baudelaire, « L'Invitation au voyage » (Le Spleen de Paris)

Remerciements

Je souhaiterais exprimer ma profonde gratitude envers toutes les personnes qui m'ont accompagnées tout au long de ces années de thèse, à la fois dans le domaine académique, professionnel et personnel. Même s'il serait difficile d'établir une liste exhaustive de ces soutiens, j'espère qu'ils pourront se retrouver dans mes remerciements à travers ces quelques lignes.

Tout d'abord, je suis reconnaissant à mon Directeur, Carlos Quenan, pour m'avoir orienté dès le début de mes recherches et pour les opportunités professionnelles qui m'ont été offertes au cours de mon doctorat, notamment chez Natixis. Xavier Richet a également joué un rôle déterminant lors de la préparation de mon projet de thèse, je le remercie donc pour ses conseils de lecture et ses commentaires constructifs. En outre, Anne-Laure Amilhat Szary a grandement contribué à faire émerger mon sujet de recherche en dirigeant mon mémoire de master à l'IEP de Grenoble.

J'aimerais également indiquer que mon stage de recherche à l'étranger fut financé par une bourse d'excellence octroyée par le gouvernement du Mexique, à travers le Secrétariat des relations extérieures. De ce fait, l'accueil réservé par le Centre de recherches sur les relations Chine-Mexique à la Faculté d'économie de l'UNAM fut crucial dans la progression finale de ma thèse. En particulier, mon tuteur de stage Enrique Dussel Peters m'a transmis de précieux éléments théoriques et pratiques afin de mener à bien mes travaux.

Sur le plan personnel, je voudrais remercier en premier lieu Heidi pour sa patience ainsi que son soutien moral et matériel au cours de mon doctorat. J'espère que mon avenir professionnel me donnera l'occasion d'honorer tous les sacrifices et espoirs suscités par ce projet de longue haleine. Malgré les doutes sur l'opportunité d'un troisième cycle universitaire, je suis également reconnaissant envers mes parents pour leur aide dès le début de mes études supérieures.

AVANT-PROPOS

Mon travail de thèse se situe dans la continuité d'un mémoire de master réalisé à l'Institut d'Études Politiques de Grenoble sous la direction d'Anne-Laure Amilhat Szary à propos de l'histoire des relations économiques entre le Mexique et l'Asie de l'Est¹. Je me suis intéressé à ce sujet au cours d'une année d'échange académique à l'Université des Amériques de Puebla (UDLAP) entre 2009 et 2010. Ce séjour me donna l'occasion de découvrir la culture métissée du Mexique et, à travers l'artisanat en porcelaine propre à la ville de Puebla, ses liens historiques avec la Chine grâce au commerce du galion de Manille. En effet, depuis la fondation de cette colonie espagnole dans les Philippines en 1571, le célèbre Nao de China assura une liaison maritime avec Acapulco durant plus de deux siècles, représentant la première route commerciale entre l'Asie et l'Europe à passer par les Amériques. Un article de synthèse présentant le parallèle entre cette première mondialisation ibérique et l'expansion globale de la Chine dans la période contemporaine est consultable en annexe.

Mes recherches furent ensuite marquées par l'ouvrage de Pomeranz sur la « grande divergence » entre la Chine et l'Europe à l'époque moderne², un phénomène qui consacra le contrôle effectif de périphéries lointaines et complémentaires comme une des clés du développement de l'Occident. Cette perspective historique sur le temps long me permit de mieux saisir les implications du retour de la Chine au premier plan de la scène internationale au début du XXI^e siècle, notamment vis-à-vis de l'expansion de ses relations économiques avec des pays d'Afrique et d'Amérique latine riches en ressources naturelles. Ainsi, les défis posés pour le développement des pays latino-américains par l'émergence de la Chine comme nouveau centre de l'économie mondiale m'ont ramenés vers le problème des périphéries qui demeurent, selon Braudel, « condamnées à accorder leur production moins aux besoins locaux qu'à la demande de marchés extérieurs »³.

Dans cette optique, lors de ma première année à l'Institut des Hautes Études de l'Amérique latine (Paris 3), je réalisai une mission de recherche de deux mois au Chili afin d'étudier les particularités de ce pays, considéré comme un pionnier dans la recherche de

¹ MUFFAT-JEANDET, Morgan. « Du galion de Manille aux porte-conteneurs chinois. Histoire économique des relations entre le Mexique et l'Asie de l'Est. » Institut d'Études Politiques de Grenoble, 2011.

² POMERANZ, Kenneth, Nora WANG, et Mathieu ARNOUX. Une grande divergence: La Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale. Paris: Albin Michel, 2010.

³ BRAUDEL, Fernand. Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle Tome 3 : Le Temps du Monde. Paris: Armand Colin, 2017.

nouveaux partenaires commerciaux en Asie⁴. Cependant, le développement de ses échanges avec la Chine fut marqué par un écart conséquent en termes de valeur ajoutée entre les exportations de cuivre chilien et les importations de produits manufacturés chinois. Même si la plupart des pays d'Amérique du sud ont largement profité de l'augmentation de la demande de la Chine en matières premières au cours des années 2000, le cas du Chili est donc emblématique d'une nouvelle forme de dépendance vis-à-vis du géant asiatique, synonyme d'un risque de désindustrialisation pour la région.

Au contraire, le cas du Mexique m'a paru être un prolongement intéressant de mes recherches de master car il s'agit d'une économie industrialisée et ouverte qui s'est retrouvée en situation de concurrence avec la Chine depuis l'entrée de celle-ci à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001. En effet, les producteurs mexicains virent leurs débouchés sur le marché des États-Unis remis en cause par la faiblesse des salaires en Chine, sa politique publique de promotion des exportations ainsi que des conditions de change défavorables. Toutefois, la compétitivité relative du Mexique se renforça au début de la décennie actuelle grâce à une à une combinaison de divers facteurs comme la dévaluation du peso depuis la crise financière de 2008 ainsi que l'augmentation des salaires chinois et des coûts de transports (chapitre 3.1). Cette situation favorisa l'établissement de sites de production chinois au sud du Rio Grande afin de profiter des normes d'origine de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) dans le domaine manufacturier.

De cette manière, j'ai voulu abordé les deux principaux motifs de l'expansion des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) depuis une quinzaine d'années : à la fois la recherche de sources d'approvisionnement en ressources naturelles comme le Chili et la conquête de nouveaux marchés au Mexique, considéré aussi une plate-forme d'exportation vers l'Amérique du Nord. D'un côté, les exportations de cuivre du Chili font écho au rôle clé joué par la région dans les relations centre-périphéries depuis la colonisation espagnole jusqu'à la remise en cause récente de son statut d'« arrière-cour » des États-Unis. De l'autre, l'établissement des entreprises chinoises au Mexique renvoie aux enjeux de la mondialisation contemporaine à travers l'insertion des territoires au sein des chaînes de productions globales.

⁴ MUFFAT-JEANDET, Morgan. « Noces de cuivre pour le Chili et la Chine : étude du cas chilien dans le cadre du boom des échanges économiques entre l'Amérique latine et la Chine. » Université Sorbonne Nouvelle, 2012.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

INTRODUCTION

La présence chinoise en Amérique latine, tout comme dans d'autres régions du monde, a fortement augmenté depuis une quinzaine d'années. C'est le cas dans la province de Santa Cruz, située à l'extrémité méridionale de l'Argentine, une région à forte fréquentation touristique en raison de ses merveilles naturelles représentatives des paysages patagoniens, comme les lacs glaciaires. Néanmoins, les dernières rivières sauvages du pays seront prochainement déviées de leurs cours par deux barrages hydroélectriques financés pour 4,7 milliards USD par la Banque de développement de Chine, et construits par le China Gezhouba Group avec des partenaires argentins. Les zones inondées suite à ce chantier devraient s'étendre sur environ 470 kilomètres carrés, et les barrages produiraient 5% des besoins en énergie de l'Argentine en créant environ 5000 emplois locaux⁵. Cet ouvrage gigantesque n'est qu'un exemple parmi d'autres des craintes et espoirs suscités par l'expansion à l'étranger des entreprises chinoises. En effet, depuis l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001, les autorités ont fortement encouragé ces dernières 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. Brook Larmer estime que 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)⁶. De cette façon, 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 en Amérique latine. Même si la croissance économique chinoise a récemment ralenti, l'initiative « One Belt, One Road » (BRI) portée par le président Xi Jinping promet d'investir plus d'un billion USD (environ 9% du produit intérieur brut ou PIB de la Chine) au cours de la prochaine décennie dans l'infrastructure et le

⁵ SERRANO, Alfonso. « China Fills Trump's Empty Seat at Latin America Summit. » *The New York Times*, 17 avril 2018, sect. Opinion. <https://www.nytimes.com/2018/04/13/opinion/china-trump-pence-summit-lima-latin-america.html>.

⁶ LARMER, Brook. « Is China the World's New Colonial Power? » *The New York Times*, 2 mai 2017, sect. Magazine. <https://www.nytimes.com/2017/05/02/magazine/is-china-the-worlds-new-colonial-power.html>.

développement à travers l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient. Dès lors, ces ambitions dépassent largement ce que put représenter le plan Marshall des États-Unis pour l'Europe après la seconde guerre mondiale⁷.

Au mois de janvier 2018, à l'occasion de sa seconde rencontre ministérielle avec la Communauté des États latino-américains et caribéens (CELAC), la Chine annonça aussi son intention d'inclure la région au sein de la BRI afin de renforcer leur intégration commerciale⁸. En outre, le ministre des affaires étrangères chinois Wang Yi souligna que l'Amérique latine était devenue la seconde destination des investissements directs à l'étranger (IDE) en provenance de Chine. En effet, au cours de la dernière décennie, les banques publiques chinoises se sont engagées à prêter plus de 140 milliards USD⁹ aux pays latino-américains pour divers projets comme la construction d'autoroutes en Équateur, des aménagements de ports au Panama ou l'installation d'un réseau de fibre optique entre le Chili et la Chine. Le caractère stratégique de ces relations pour les autorités chinoises se confirma dès le début du mandat de Xi Jinping en 2013, lequel réalisa trois voyages en Amérique latine durant ses trois premières années au pouvoir. De plus, le dirigeant chinois a fixé comme objectif pour 2025 une augmentation des IDE à hauteur de 250 milliards USD et 500 milliards USD pour le commerce bilatéral. La présence chinoise est devenue tellement considérable que celle-ci exerce une grande influence sur les stratégies de développement dans les politiques publiques mises en place par les pays latino-américains. Par exemple, les retombées des flux commerciaux et d'investissements avec la Chine et le Pacifique ont exercé une influence croissante sur les initiatives d'intégration, avec la création de l'Alliance du Pacifique en 2011, constituée initialement par le Chili, le Pérou, la Colombie et le Mexique¹⁰.

Ce sont d'abord les pays d'Amérique du Sud qui profitèrent de l'explosion de la demande chinoise en matières premières au début des années 2000. Au-delà des relations

⁷ LARMER, Brook. *Idem*.

⁸ KAPLAN, Stephen. « China Is Investing Seriously in Latin America. Should You Worry? » *Washington Post*, 24 janvier 2018, sect. Monkey Cage. <https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/01/24/china-is-investing-seriously-in-latin-america-should-you-worry/>.

⁹ « Inter-American Dialogue | China-Latin America Finance Database. » Consulté le 8 mai 2018. https://www.thedialogue.org/map_list/.

¹⁰ QUENAN, Carlos (Dir.), et Sébastien VELUT (Dir.). « Les enjeux du développement en Amérique latine. Dynamiques socioéconomiques et politiques publiques. » À savoir. AFD, janvier 2014. p. 12.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

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. Le marché de l'énergie constitua aussi le fer de lance de la diversification des IDE chinois, avec une entrée remarquable du fournisseur public State Grid au Brésil en 2010, grâce à l'acquisition de sept entreprises détenues par le groupe espagnol ACS pour 989 millions USD. L'entreprise chinoise remporta ensuite le marché public dédié à la construction d'un réseau électrique de 2100 kilomètres autour de la centrale hydroélectrique de Belo Monte dans l'État de Pará au sud-est du pays, dont la valeur s'élèverait à 1,5 milliard USD. Pour la première fois dans ce secteur, le consortium mené par la filiale de State Grid avec deux partenaires brésiliens ne comprenait aucune entreprise occidentale. Lourdes Casanova souligne ici un paradoxe car les entreprises étatiques chinoises sont en train de racheter les entreprises latino-américaines privatisées en masse dans le secteur secondaire depuis la fin des années 1980¹¹. Cependant, les échecs récents de projets de grande ampleur, notamment une liaison ferroviaire intercontinentale entre le Brésil et le Pérou,¹² 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, selon Lourdes Casanova, 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 années¹³. 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.

¹¹ CASANOVA, Lourdes. « The challenges of Chinese investment in Latin America. » World Economic Forum. Consulté le 8 mai 2018. <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/latin-america-china-investment-brazil-private-public/>.

¹² ROMERO, Simon. « China's Ambitious Rail Projects Crash Into Harsh Realities in Latin America. » The New York Times, 3 octobre 2015, sect. Americas. <https://www.nytimes.com/2015/10/04/world/americas/chinas-ambitious-rail-projects-crash-into-harsh-realities-in-latin-america.html>. Consulté le 16 mai 2018.

¹³ CASANOVA, Lourdes. *Idem*.

A - État de la littérature

La définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux établit que: « L'investissement direct est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (« l'investisseur direct ») afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (« l'entreprise d'investissement direct ») qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct. L'investisseur est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation stratégique durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un « intérêt durable » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct. L'investissement direct peut également permettre à l'investisseur d'accéder à l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, ce qui pourrait lui être impossible en d'autres circonstances. L'investissement direct n'a donc pas les mêmes finalités que l'investissement de portefeuille, l'investisseur de portefeuille ne cherchant généralement pas à influencer sur la gestion de l'entreprise.¹⁴ ».

La distinction entre ces deux types d'investissements internationaux fut introduite par la thèse de S. Hymer publiée en 1976¹⁵, où celui-ci considère que les investissements de portefeuille sont simplement des placements internationaux alors que les IDE impliquent un pouvoir de décision de l'investisseur sur l'entreprise rachetée ou construite à l'étranger. L'IDE ne se traduit donc pas seulement par un transfert de fonds financiers mais aussi généralement par un transfert de technologie et de capital humain (par l'intermédiaire des personnels expatriés s'impliquant dans la production à l'étranger). En outre, l'IDE est étroitement lié au processus de la mondialisation et à la création des firmes multinationales (FMN). De cette façon, grâce à leur réseau de filiales à l'étranger, ces entreprises sont en mesure d'organiser au niveau international leurs activités de conception, de production et de commercialisation de leurs produits.

Les analyses théoriques sur la multinationalisation des firmes remontent à la fin des années 1950 mais elles se sont multipliées au tournant des années 2000 avec l'expansion des

¹⁴ OCDE. *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux 2008*. Paris: Organisation de coopération et de développement économiques, 2010. <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/9789264048768-fr>. p. 17

¹⁵ HYMER, S. *The International Operations of National Firms*. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1976.

IDE. Cependant, l'importance actuelle de ce phénomène n'a pas donné lieu à l'établissement d'un cadre théorique unifié pour comprendre les déterminants de ces investissements. En effet, la première vague de travaux porta principalement sur la justification de l'existence des FMN dans un monde où la souveraineté économique de l'État nation était encore élevée¹⁶. Ces recherches en économie internationale se concentrèrent sur les aspects macro des IDE alors qu'« une seconde vague de contributions théoriques ajouta de la texture, en affirmant que des enjeux sociologiques, managériaux, organisationnels et de ressources colorent les modes d'entrée, d'expansion, et les opérations des FMN¹⁷ ». La seconde vague de travaux s'est donc largement inspirée de l'économie industrielle pour étudier dans le détail les stratégies mises en œuvre par les FMN dans le contexte de la mondialisation.

L'étude des IDE et des FMN à travers les échanges commerciaux et la politique industrielle

Du côté de l'économie industrielle, Ernst et Kim présentent les principaux facteurs institutionnels, technologiques et industriels de la dernière phase de mondialisation datant des années 1980, et comment ces derniers ont joué de concert pour le bénéfice des FMN à travers un assouplissement du cadre réglementaire de leurs activités¹⁸. Ces auteurs ont également traité le rôle des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) dans la complexification des exigences et l'élargissement de la portée de la dynamique concurrentielle, laquelle impose aujourd'hui aux firmes à la fois une dispersion de leurs activités sur tous les marchés en croissance, et une intégration de celles-ci à l'échelle globale afin d'exploiter et coordonner les liens entre ces différentes localisations. La notion de « réseaux de production globaux » permet donc de saisir l'étendue des liens entre cette complexité croissante et les déterminants de l'organisation, de l'expansion et de la localisation des activités des firmes.

Gereffi, Humphrey et Sturgeon identifient aussi les principaux problèmes soulevés par cette littérature, à savoir quelles sont les activités et technologies qu'une firme devrait

¹⁶ NARULA, Rajneesh. « Globalization, New Ecologies, New Zoologies, and the Purported Death of the Eclectic Paradigm. » *Asia Pacific Journal of Management* 23, n° 2 (1 juin 2006): 143-51. doi:10.1007/s10490-006-7162-0.

¹⁷ NARULA, *id.*, p. 2.

¹⁸ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. » *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): 1417-29.

conserver en interne et celles qui devraient être délocalisées, et, le cas échéant, où ces dernières devraient s'installer¹⁹. Ces auteurs reprennent les options présentées par Arndt et Kierzkowski face à la fragmentation de la production au-delà des frontières géographiques et entre différentes firmes, où la notion de séparabilité de la propriété joue un rôle clé dans le choix de l'internationalisation des entreprises à travers l'IDE²⁰. De même, l'économie des coûts de transaction, représentée par les travaux de Williamson, est présente dans la réflexion de Gereffi et al. sur le choix entre le marché et la structure des FMN, vis-à-vis de la spécificité des actifs, entendue comme la nécessité de réaliser des investissements spécifiques pour une transaction particulière²¹.

Du côté de l'économie internationale, le paradigme éclectique de Dunning reste incontournable en combinant différents concepts comme la concurrence imparfaite, les avantages comparatifs ou l'internalisation des coûts de production²². Selon cet auteur, le processus d'internationalisation d'une entreprise s'explique d'abord par l'exploitation de ses avantages de propriété existants. En outre, il faut mentionner les avantages liés à la localisation des activités dans différents secteurs et pays ainsi que ceux qui relèvent de l'internalisation, favorisant les échanges intra-firme à ceux réalisés entre des agents indépendants. Dans cette optique, les FMN occidentales ont étendu leurs opérations à l'étranger en s'appuyant principalement sur leurs forces domestiques. Dunning inscrit aussi ces déterminants au sein du sentier du développement de l'investissement (IDP ou *Investment Development Path*), lequel met en valeur une corrélation au niveau macro entre montée des IDE et croissance domestique.

Cependant, la thèse du développement tardif rendit compte de l'apparition de FMN en provenance des pays en voie de développement (PVD), depuis la montée en puissance du Japon en passant par les nouvelles économies émergentes d'Asie de l'Est jusqu'aux firmes

¹⁹ GEREFFI, Gary, John HUMPHREY, et Timothy STURGEON. « The Governance of Global Value Chains ». *Review of International Political Economy* 12, n° 1 (2005): 78-104.

²⁰ ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Introduction ». In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1 édition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001. In GEREFFI et al., *id.*

²¹ WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies*. Free Press. New York, 1975. In GEREFFI et al., *ibid.*.

²² DUNNING, John H. « The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. » *Journal of International Business Studies* 19, n° 1 (1 avril 1988): 1-31

dites « dragons » originaires de Chine. Celles-ci donnèrent lieu à un débat concernant leurs avantages spécifiques avec le modèle LLL (*Linkage, Leverage, Learning*), proposé par Mathews²³ afin de compléter le paradigme OLI (*Ownership, Localisation, Internalisation*) de Dunning. De cette façon, les modalités d'acquisition des compétences représenteraient une particularité des entreprises chinoises, lesquelles ont pu profiter de la coopération imposée aux firmes occidentales implantées dans leur pays afin d'accélérer leur processus d'apprentissage. De plus, la dernière génération de FMN chercherait à combler son retard grâce au rachat des actifs et ressources appropriés à travers l'IDE.

Williamson s'est également emparé du cas chinois en collaboration avec Yin dans une somme d'articles représentatifs des enjeux académiques et politiques posés par cette ascension fulgurante sur la scène internationale²⁴. Les auteurs présentent dans cet ouvrage deux aspects théoriques, le positionnement de marché et la mobilisation des ressources, à travers trois types de capacités (les innovations de coût ainsi que les capacités combinatoires et dynamiques). Il faut également valoriser les études de cas menées du côté chinois, comme celle de Du Yuping et al., lesquels distinguent les firmes qui obtiennent des avantages avant de se développer à l'étranger de celles qui s'internationalisent sans capacités particulières, l'avantage compétitif se construisant au cours du processus²⁵.

L'approche du modèle de développement chinois entre néo-institutionnalisme et école de la régulation

La montée en puissance de la Chine au cours des trente dernières années inspira également de nombreux ouvrages généraux destinés à faire connaître ce nouvel acteur central dans la mondialisation. Ce phénomène mobilisa par la même occasion les analyses hétérodoxes en raison de la particularité des réformes menées en Chine par le Parti communiste. En effet, alors que l'économie néo-classique était toute puissante dans les années

²³ MATHEWS, John Alwyn. *Dragon Multinational: A New Model for Global Growth*. Oxford University Press, 2002.

²⁴ WILLIAMSON, Peter J., et Yin EDEN. « Racing with the Chinese Dragons. » In *China Rules. Globalization and Political Transformation Catching-up and Development*. New York: Palgrave Macmillan, 2010.

²⁵ DU, Yuping, Rongping KANG, et Yinbin KE. « Understanding the Growth Models of Chinese Multinational Corporations. » *International Journal of Chinese Culture and Management*, 2008, p. 451-78.

1990, le nouveau millénaire donna lieu à une résurgence des théories d'inspiration marxiste, notamment dans le domaine de la sociologie avec Arrighi²⁶. Ce dernier chercha à démontrer que la libéralisation de l'économie en Chine, avec ses caractéristiques idiosyncratiques, ne suivait pas forcément la vague de réformes économiques qui s'imposa dans de nombreux pays dans les années 1980. En effet, Arrighi estime qu'en attribuant un rôle clé à la formation du marché interne et à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales, les autorités chinoises furent paradoxalement plus fidèles à la doctrine d'Adam Smith que les penseurs de l'orthodoxie économique.

L'originalité de la mise en œuvre des réformes en Chine fut également reconnue par des institutions internationales comme la Banque mondiale²⁷, laquelle réalisa un rapport sur ce sujet en 2012, en collaboration avec le Centre de recherche sur le développement du Conseil d'État chinois. Le document mobilise notamment les travaux de Lin²⁸, qui décrit la double approche des autorités chinoises, lesquelles soutinrent d'un côté les entreprises étatiques dans les secteurs stratégiques et, de l'autre, encouragèrent le développement des entreprises privées. De cette manière, les arrangements institutionnels évoluèrent par un processus d'essais et d'erreurs, de manière continue et décentralisée. En outre, les auteurs du rapport remarquent que certaines localités adoptèrent leurs propres institutions, à la mesure de leurs situations spécifiques.

C'est le cas des fameuses entreprises communales et villageoises (ECV), évoquées en 2001 dans différents travaux comme ceux de Peng²⁹ et Qian³⁰. Ce dernier rattache l'exemple des ECV à son concept d'institutions transitionnelles, définies comme un véhicule entrepreneurial qui permit une évolution vers la propriété privée en Chine. De cette façon,

²⁶ ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the 21st Century*. London; New York: Verso, 2009.

²⁷ WORLD BANK, et DRC. « China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society. » Text/HTML. World Bank/Development Research Center of the State Council. Consulté le 3 octobre 2016. <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2012/02/27/china-2030-executive-summary>.

²⁸ LIN, Justin Yifu. *Demystifying the Chinese Economy*. Cambridge University Press, 2012.

²⁹ PENG, Yusheng. « Chinese Villages and Townships as Industrial Corporations: Ownership, Governance, and Market Discipline. » *American Journal of Sociology* 106, n° 5 (2001): 1338-70.

³⁰ QIAN, Yingji. « Government control in corporate governance as a transitional institution: lessons from China. » In *Rethinking the East Asian Miracle.*, 295-322. Washington, D.C.: World Bank Publications, 2001.

Qian considère la déprédation de rentes par le gouvernement central chinois comme le principal facteur influant sur le comportement des entreprises par rapport à la propriété et à leurs droits, le patronage des gouvernements locaux assurant la meilleure protection face à ce phénomène.

Ces recherches furent reprises par Boyer dans son *Économie politique des capitalismes*³¹. L'auteur y rappelle que le point de départ des réformes chinoises fut la fiscalité en offrant de plus grandes responsabilités à toutes les entreprises publiques locales. Ce facteur est représenté par l'hypothèse du corporatisme local défendue par Oi dès 1992 dans *World Politics*³², où celui-ci justifie la coopération entre la classe politique et les entrepreneurs par la juxtaposition de leurs intérêts respectifs à savoir, d'une part, l'augmentation maximale des recettes fiscales et, d'autre part, l'amélioration de l'avantage concurrentiel de chaque localité en créant un contexte favorable pour les investissements, la production et l'emploi. Boyer relève aussi la notion d'« État-parti », caractérisée par Krug et Hendriscake comme des allers-retours fréquents de l'élite chinoise entre la classe politique et la classe économique, et une communauté d'intérêts soudée autour d'objectifs stratégiques au niveau national³³.

En outre, le modèle de développement chinois a été utilisé par des chercheurs critiques de la doctrine du Consensus de Washington, codifié par Williamson à la fin des années 1980 comme une série de recommandations pour les politiques publiques en réponse à la crise internationale de la dette extérieure des PVD commencée au début de cette décennie. En effet, les résultats contrastés des réformes mises en œuvre durant les années 1990 dans divers pays asiatiques et latino-américains initièrent un débat théorique sur l'importance des institutions nationales, lesquelles constituent le fondement d'une bonne gouvernance d'après l'œuvre de North³⁴ et Hodgson³⁵. Toutefois, la nouvelle économie institutionnelle, qui insiste sur la

³¹ BOYER, Robert. *Économie politique des capitalismes*. Paris: La Découverte, 2015.

³² OI, Jean C. « Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China. » *World Politics* 45, n° 1 (octobre 1992): 99-126.

³³ KRUG, Barbara, et Hans HENDRISCHKE. « Framing China: Transformation and Institutional Change through Co-evolution. » *Management and Organization Review* 4, n° 1 (mars 2008): 81-108.

³⁴ NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990.

³⁵ HODGSON, Geoffrey M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge; Oxford: Polity, 1991

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

définition claire des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société, ne serait pas suffisante afin d'interpréter la logique des réformes menées en Asie de l'Est. C'est pourquoi Rodrik présente ce modèle comme une forme d'expérimentation et d'innovation institutionnelle propre à chaque idiosyncrasie nationale³⁶. La politique reprend donc ses droits dans cette interprétation plus proche de l'école de la régulation, notamment vis-à-vis du rôle de la puissance publique, présente à tous les niveaux de l'économie chinoise.

Le rôle des institutions et du marché dans la régulation des flux d'IDE entrants et sortants de Chine

Richet estime aussi que le développement des IDE en provenance de Chine « s'inscrit dans un lent processus lié aux phases de la réforme économique et de l'ouverture, aux choix du gouvernement central et aux incitations mises en place. »³⁷. Il reprend ainsi l'approche institutionnelle développée par Ren et al. dans un article publié en 2012 dans l'ouvrage de référence *Chinese International Investments*³⁸. Richet précise cette chronologie en indiquant que « Le rythme de croissance des IDE chinois est découpé en plusieurs phases chacune liées à des choix politiques et des incitations particulières de la part du gouvernement central allant du contrôle stricte, au relâchement graduel puis à l'encouragement³⁹ ». L'évolution de la politique de la Chine pour les IDE sortants (IDES) a également été décrite de façon détaillée en 2011 dans un rapport de BBVA⁴⁰. En outre, Sauvart et Chen considèrent dans un article de 2014⁴¹ que le cadre réglementaire élaboré par la Chine depuis le début des années 2000 encourage à la fois l'expansion de firmes chinoises compétitives à l'échelle globale et la

³⁶ RODRIK, Dani. « Chapter 14 Growth Strategies. » In *Handbook of Economic Growth*, édité par Steven N. DURLAUF et Philippe AGHION, 1., Part A:967-1014. Elsevier, 2005.

³⁷ RICHET, Xavier. « L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies. » FMSH-WP-2013, n° 27 (février 2012). p. 8.

³⁸ REN, Bing, Hao LIANG, et Ying ZHENG. « An Institutional Perspective and the Role of the State for Chinese OFDI. » In *Chinese International Investments*, édité par Ilan ALON, Marc FETSCHERIN, et Philippe GUGLER, 11-37. Palgrave Macmillan UK, 2012.

³⁹ RICHET, *op. cit.* p. 3

⁴⁰ BBVA. « China's Outward FDI Expands. » *Economic Watch, China*, 12 octobre 2011.

⁴¹ SAUVANT, Karl P., et Victor Zitian CHEN. « China's regulatory framework for outward foreign direct investment. » *China Economic Journal* 7, n° 1 (2 janvier 2014): 141-63.

croissance d'IDES dans des secteurs stratégiques, conformément aux objectifs de développement national fixés par les autorités.

La stratégie de modernisation du gouvernement chinois a également été basée sur le transfert de nouvelles compétences technologiques et managériales par des firmes en provenance des pays développés. De cette façon, Rosen analyse cette politique d'accueil des IDE comme un moyen d'insérer l'économie chinoise au sein des chaînes de production régionales⁴². Le même auteur accompagné de Hanemann considère dans un rapport de 2012 que l'expansion à l'étranger des entreprises chinoises eu lieu bien après l'ouverture du pays aux investisseurs étrangers⁴³. Ainsi, le véritable virage se situe selon ces auteurs au milieu des années 2000, en raison de la flambée des prix des importations de matières premières. En outre, Gugler et Boie rattachent la montée des IDE en provenance de Chine à une nouvelle génération de FMN, propre aux pays émergents, laquelle fut favorisée par la crise économique internationale de 2008⁴⁴.

Afin de présenter l'évolution des flux et stocks des IDE entrants et sortants de Chine, nous nous sommes référés aux publications des Nations Unies, notamment le rapport annuel de la Commission pour la coopération économique et le développement (CNUCED) sur l'investissement dans le monde. De cette façon, en 2016, ce document montrait à travers les données la fin de l'avantage comparatif que possédait la Chine dans le secteur manufacturier et la priorité donnée par les autorités à la montée en gamme de la production industrielle, corollaire de la croissance du marché domestique. La CNUCED assure également le suivi des opérations de fusions et acquisitions (F&A), que les entreprises chinoises ont multiplié dans les pays développés au cours des dernières années, provoquant de vives réactions dans la presse. De cette manière, le rachat de Volvo par Geely en 2010 fut exemplaire des nouveaux motifs de l'internationalisation des firmes chinoises selon Balcet, Richet et Wang, lesquels

⁴² ROSEN, Daniel H. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Peterson Institute, 1999.

⁴³ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. « China Invests in Europe. » Rhodium Group, 2012.

⁴⁴ GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. « The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs », 23. Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark, 2008.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

publièrent un article à ce sujet en 2012⁴⁵. L'intérêt de cette étude de cas réside dans la particularité de Geely, un groupe constitué d'entreprises privées qui se sont développées sans le soutien direct des pouvoirs publics, grâce notamment à l'essaimage technologique. Concernant la distribution sectorielle et géographique des IDE chinois dans le monde, la distorsion statistique provoquée par l'évasion fiscale fut mentionnée à la fois par Richet en 2012 dans le cas de Honk Kong et par Quenan et al. dans un rapport sur la présence de la Chine dans la Caraïbe⁴⁶.

Le développement des relations commerciales et financières entre l'ALC et la Chine a fait l'objet de plusieurs ouvrages de la part de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL). De plus, cette organisation publie tous les ans un rapport sur les IDE dans la région, tout comme l'OCDE qui consacra son *Latin American Economic Outlook 2016* aux enjeux de ce nouveau partenariat. Du côté chinois, le seul moyen de comparer les données au niveau macro-économique demeure le « China Statistical Yearbook » publié par le Bureau national des statistiques (BNS). Il faut également citer les études de cas comme celle de Gonzalez-Vicente qui montre que, contrairement au secteur pétrolier, les IDE chinois dans le secteur minier en ALC et dans le reste du monde se dirigent en priorité vers des économies dites libérales où le marché joue un rôle prépondérant⁴⁷. De même, dans le domaine agricole, Myers et Jie établissent que les opérations des entreprises publiques comme la COFCO ne peuvent pas être considérées comme des « accaparements de terres » car elles investissent tout au long de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie afin de contrôler à la fois les fournisseurs et la fixation des prix⁴⁸.

Au-delà de la nécessité de recourir à des fournisseurs de données privés, ce qui fera l'objet de développements ultérieurs sur le plan méthodologique, le suivi de l'actualité sur le terrain et les services de renseignements américains sont une source précieuse sur notre sujet. C'est

⁴⁵ BALCET, Giovanni, Hua WANG, et Xavier RICHET. « Geely: a trajectory of catching up and asset-seeking multinational growth. » *International Journal of Automotive Technology and Management* 12, n° 4 (2012): 360-75.

⁴⁶ QUENAN, Carlos, Viktor SUKUP, Romain CRUSE, et Éric DUBESSET. *La présence de la Chine dans la Caraïbe*. Agence française de développement, 2015.

⁴⁷ GONZALEZ-VICENTE, Ruben. « Mapping Chinese Mining Investment in Latin America: Politics or Market? » *The China Quarterly* 209 (mars 2012): 35-58.

⁴⁸ MYERS, Margaret, et Guo JIE. « China's agricultural investment in Latin America: A critical assessment. » *The Dialogue, Leadership for Latin America*, 2015.

pourquoi les travaux d'Ellis, professeur à l'Institut d'études stratégiques du collège de guerre de l'armée des États-Unis, ont été déterminants dans notre recherche, avec un des premiers ouvrages de synthèse sur les relations Chine-ALC⁴⁹ et un travail pionnier sur la présence physique des chinois par le biais de leurs investissements⁵⁰. En outre, la publication en 2016 d'un moniteur des IDE de la Chine en ALC par Dussel Peters et Ortiz Velasquez, à laquelle nous avons été associés à l'occasion d'un stage au sein du Centre de recherche sur les relations Chine-Mexique (CECHIMEX) à la Faculté d'économie de l'UNAM, marque une étape décisive dans la centralisation et l'interprétation des données statistiques disponibles sur ce phénomène. Dès 2009, Dussel Peters a d'ailleurs été l'un des premiers chercheurs latino-américains à présenter une vision d'ensemble des relations économiques entre la Chine et l'ALC dans un ouvrage publié avec Jenkins⁵¹. En outre, à l'initiative du CECHIMEX, un séminaire multidisciplinaire s'est tenu à l'UNAM tous les deux ans sur les relations Chine-ALC depuis 2012, ce qui participa grandement à l'institutionnalisation du sujet dans le champ académique puisqu'un réseau international fut créé à cette occasion.

B - Méthodologie

Le choix de notre sujet fut influencé en grande partie par notre participation au sein du séminaire mentionné ci-dessus, puisque ces rencontres nous permirent en amont de notre inscription en doctorat de réaliser un état des lieux des recherches en économie sur les relations entre la Chine et l'ALC. Les IDE chinois semblaient alors 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. De nombreux chercheurs comme Dussel Peters lancèrent alors l'alerte sur cette situation intenable, dans la lignée de l'analyse des relations « centre-périphérie » définies par Prebisch

⁴⁹ ELLIS, Robert Evan. *China in Latin America: The Whats and Wherefores*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 2009.

⁵⁰ ELLIS, Robert Evan. *China on the Ground in Latin America. Challenges for the Chinese and Impacts on the Region*. The Political Economy of East Asia. Palgrave Macmillan US, 2014.

⁵¹ JENKINS, Rhys, et Enrique DUSSEL PETERS. *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty-First Century*. DIE Studies 49. Bonn, Germany: German Development Institute (DIE), 2009.

il y a déjà plusieurs décennies, avec ses effets néfastes sur les termes de l'échange et la spécialisation productive, la progression scientifique et technologique, le niveau des salaires et le « développement » en termes généraux⁵². Au contraire, 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 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 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 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. En effet, la prise

⁵² DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio*. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2014.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

de contact avec celles-ci est d'une complexité notoire, car elles n'ont en général que peu d'intérêt pour ce type de recherche ou ne répondent pas sans l'intervention d'un intermédiaire, notamment un représentant du gouvernement chinois à travers l'ambassade établie dans le pays d'accueil.

Sur le plan théorique et méthodologique, nous nous sommes 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. Il s'agit aussi, selon Dussel Peters, d'analyser le degré d'intégration d'un territoire spécifique à des processus et des produits des CGV et ses conséquences du point de vue de la politique économique⁵³. En outre, les entretiens que nous avons menés en collaboration avec ce chercheur face aux dirigeants locaux des entreprises chinoises n'étaient pas enregistrés afin de mettre en confiance nos interlocuteurs, lesquels sont généralement réticents face à ce type de dispositif. Cependant, la discussion était structurée autour de quatre axes principaux : déterminants des IDE, processus et produits, fournisseurs et clients ainsi que perspectives sur le court et moyen terme.

C - Hypothèses et structuration de la thèse

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.

⁵³ CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS. « México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos. » Comercio exterior 57, n° 7 (juillet 2007): 530-45.

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.

Dans une première partie, notre sous-question de recherche sera 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, de par leur insertion au sein de la division internationale du travail, les entreprises chinoises ne sont pas différentes par essence de leurs concurrents étrangers. Néanmoins, elles présentent certaines spécificités évolutives au sein de cet environnement, lesquelles s'avèrent être intimement liées au contexte de leur pays d'origine. Ces particularités idiosyncratiques peuvent éventuellement se traduire en avantages compétitifs, et même remettre en cause la définition de certaines institutions de l'économie de marché comme les droits de propriété.

Nous présenterons 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. Étant donné que le contexte de leur pays d'origine a été déterminant dans le développement à l'international des firmes chinoises, nous aborderons 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 mettra ensuite en évidence l'originalité de la trajectoire suivie par les entreprises chinoises dans le cadre de la mondialisation des échanges, vis-à-vis de l'internationalisation des firmes en provenance des pays développés et d'autres pays émergents. Enfin, le concept de coévolution présenté dans le quatrième chapitre nous permettra d'expliquer le processus d'expansion à l'étranger des entreprises chinoises en faisant la part entre ses facteurs endogènes, notamment les stratégies de ces dernières, et ceux qui sont exogènes, comme les institutions de leur pays d'origine.

Dans une seconde partie, nous chercherons à savoir dans quelle mesure les visées stratégiques de la Chine en ALC diffèrent-elles de celles des pays occidentaux. 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 IDES 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 présenterons dans un premier chapitre les principales institutions en charge de la promotion des IDES chinois, un préalable indispensable afin de repérer les différents acteurs et leurs stratégies respectives dans le développement des relations avec les pays latino-américains. Avant d'aborder l'analyse quantitative du phénomène, nous évoquerons dans un second chapitre quelques difficultés méthodologiques liées à la mesure des activités des entreprises chinoises à l'étranger, car les écarts statistiques entre les diverses sources de données sont assez fréquents et de grande ampleur. Les troisièmes et quatrièmes chapitres seront ensuite 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.

Dans une troisième et dernière partie, nous essaierons 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. De cette façon, 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 évoquerons 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 abordera 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 de plusieurs études de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique permettra de préciser ces particularités au niveau micro-économique, en abordant les conditions spécifiques et les motivations des IDE en provenance de Chine.

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 présenterons 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 aborderons 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 mettra 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 permettra 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).

CHAPITRE 1.1. LE SOCIALISME DE MARCHÉ : LES TRAITES SAILLANTS DU CAPITALISME CHINOIS

La croissance exceptionnelle de l'économie chinoise au cours des années 1990 est souvent présentée comme une conversion accélérée à l'économie de marché, en lien avec la faillite du modèle communiste en URSS au début de cette décennie. Toutefois, nous montrerons dans une première section que les réformes menées en Chine se rattachent à une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelle qui a favorisé l'émergence d'une nouvelle forme de capitalisme de nature hybride. Nous verrons dans une seconde section que ce succès fit l'objet d'une interprétation erronée de la part de la nouvelle économie institutionnelle, rattachée aux politiques prônées par le Consensus de Washington, validant au contraire les travaux de l'économie politique institutionnelle et de l'école de la régulation.

Section 1.1.1. La logique des réformes de l'économie chinoise

Avec l'arrivée au pouvoir de Deng Xiaoping à la fin des années 1970, la République populaire de Chine (RPC) assouplit sa doctrine marxiste afin de lancer une série de réformes économiques d'inspiration libérale. Ces dernières font partie des « Quatre modernisations » (industrie et commerce, éducation, organisation militaire et agriculture) défendues par le nouveau gouvernement chinois. Malgré l'incertitude politique et l'isolement international provoqué par la répression brutale des manifestations de la place Tian'anmen en 1989, Deng Xiaoping se charge de relancer les réformes lors de son fameux « Voyage du Sud » en 1992 qui inaugure une accélération sans précédent de la croissance économique et des investissements étrangers au cours de cette décennie. Arrighi affirme que la libéralisation de l'économie chinoise ne suit pas forcément la vague de réformes économiques qui surgit dans de nombreux pays dans les années 1980 car elle présente des caractéristiques idiosyncratiques⁵⁴, lesquelles peuvent être résumées par les points suivants :

- Un gradualisme qui s'oppose aux théories de choc proposées par le Consensus de Washington. Le marché représente ici un instrument qui demeure entre les mains du gouvernement et son établissement ne constitue pas un objectif en soi.

⁵⁴ AGARWALA, Ramgopal. *The Rise of China: Threat or Opportunity?* Bookwell, 2002. pp. 86-9. In ARRIGHI, Giovanni. *ibid.* p. 355 In ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the 21st Century*. London; New York: Verso, 2009.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

- Une action de l'État destinée à étendre et moderniser la division sociale du travail à travers l'exposition des entreprises étatiques à la concurrence avec une combinaison d'entreprises privées, semi-privées et communales de création récente. Les autorités créent également des zones de traitement des exportations afin de développer de nouvelles industries.
- Une expansion massive de l'éducation pour contrebalancer les effets négatifs de la division du travail au sein de la population.
- Une subordination des intérêts capitalistes à l'intérêt national et un encouragement de la concurrence intercapitaliste, laquelle provoque une suraccumulation constante de capital et une pression à la baisse sur le taux de bénéfice.

Cette série de réformes contribua à renforcer ce qui constitue selon Arrighi le principal attrait de la Chine aux yeux des investisseurs étrangers : la haute qualité de ses réserves de main d'œuvre bon marché, combinée à la rapide expansion des termes de l'offre et de la demande pour leur mobilisation productive sur le plan domestique. Le facteur décisif de ce succès est également lié à une autre caractéristique smithienne des réformes chinoises : le rôle clé attribué à la formation du marché interne et à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales. Ainsi, les ECV de propriété publique ont favorisé cette dynamique de différentes manières :

- Elles ont absorbé l'excédent de main d'œuvre et élevé les revenus dans le milieu rural tout en évitant une augmentation massive de l'émigration vers les zones urbaines.
- Étant peu régulées, elles ont augmenté la pression compétitive dans tous les domaines.
- Elles ont représenté pour l'État une source importante de revenus fiscaux, réduisant ainsi la charge fiscale des paysans.
- En réinvestissant localement les bénéfices et les rentes, elles ont accru le volume du marché interne et créé les conditions pour de nouveaux cycles d'investissement, de création d'emplois et de division du travail.

Hart précise que « les réformes redistributives qui ont défini les transformations agraires ont été marquées par une accumulation industrielle rapide, décentralisée, mais sans

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

dépossession de terres.⁵⁵ ». Dussel Peters note également qu' « À la différence de l'institutionnalisme traditionnel, dans le cas de la Chine, le secteur public a réussi à générer d'énormes incitations pour augmenter la production et la productivité sans renoncer à la propriété publique.⁵⁶ ». Même la Banque mondiale a reconnu que la singularité de la Chine par rapport aux autres PVD ne correspond pas à la nature des réformes entreprises mais à la manière selon laquelle ces dernières ont été mises en œuvre⁵⁷. Cette stratégie fut décrite par Deng Xiaoping à travers sa célèbre métaphore : « Tâter les pierres pour traverser le fleuve. ». Concrètement, les réformes développèrent une double approche, en soutenant d'un côté les entreprises étatiques dans les secteurs stratégiques et en libéralisant et encourageant le développement des entreprises privées de l'autre⁵⁸. Les arrangements institutionnels évoluèrent donc par un processus d'essais et d'erreurs de manière continue et décentralisée. La Banque mondiale remarque en outre que certaines localités adoptèrent leurs propres institutions, à la mesure de leurs situations spécifiques⁵⁹.

Dans cette optique, Qian introduit le concept d'institutions transitionnelles pour comprendre l'expérience de la Chine dans les années 1980 à travers le processus de réforme graduelle décrit ci-dessus⁶⁰. Ces institutions sont qualifiées de la sorte car elles impliquent des coûts de transaction plus élevés et des bénéfices moindres qu'une institution alternative basée sur l'existence d'institutions complémentaires. Cependant une amélioration du contexte institutionnel peut entraîner un renouvellement des institutions transitionnelles sous des formes plus conventionnelles.

L'auteur considère la déprédation de rentes par le gouvernement central chinois comme le principal facteur ayant influé sur le comportement des entreprises par rapport à la propriété et à leurs droits. En effet, face à ce phénomène, elles avaient tendance à dissimuler leurs

⁵⁵ HART, Gillian Patricia. *Disabling Globalization: Places of Power in Post-Apartheid South Africa*. University of California Press, 2002. pp. 199-201. In ARRIGHI, Giovanni, *op. cit.* p. 364

⁵⁶ DUSSEL PETERS, Enrique. « Política industrial ¿sí o no? ¿es esa la cuestión para México en 2015? Enseñanzas del caso de China ». *Boletín Informativo Techint*, n° 347 (45-60). p. 50.

⁵⁷ World Bank (WB), Development Research Center of the State Council (DRC). *op. cit.* p. 4.

⁵⁸ LIN, Justin Yifu. *op. cit.* In WB/DRC, *ibid.* p. 4.

⁵⁹ WB/DRC, *ibid.* p. 4.

⁶⁰ QIAN, Yingji. *op. cit.* 2001 ; QIAN, Yingji. « How Reform Worked in China ». In *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*. 297-333. Princeton: Princeton University Press, 2003. In DUSSEL PETERS, *op. cit.* p. 50.

bénéfices afin d'éviter l'exploitation de leurs actifs productifs et même garantir la poursuite de leurs activités sur le long-terme. Tejada Canobbio résume la vision de Qian de la manière suivante « Le problème des droits de propriété dans le contexte chinois dépend donc du bénéfice politique et économique espéré par le gouvernement central de l'opération des entreprises non-étatiques, en termes de bénéfices garantis sur le long-terme et de stabilité politique.⁶¹ ».

Malgré l'incertitude qui caractérisa la période de réforme du système économique chinois, les droits de propriété étaient plus sûrs pour les entreprises des gouvernements locaux que pour les privées. En effet, dans le modèle de Qian le type de propriété conditionne la démarche des trois principaux acteurs : le gouvernement local, le gouvernement central et l'administrateur de l'entreprise ; la déprédation des entreprises sans patronage des gouvernements locaux étant la plus forte. Durant cette période, le développement des ECV correspond selon l'auteur à la création d'un véhicule entrepreneurial qui permit une évolution institutionnelle vers la propriété privée en Chine.

En outre, Robert Boyer rappelle que le point de départ des réformes fut la fiscalité en offrant de plus grandes responsabilités à toutes les entreprises publiques locales. De cette manière, « le *statu quo* public est maintenu, mais les autorités locales sont fortement encouragées à faciliter l'émergence des entrepreneurs, source d'une plus grande richesse et par conséquent d'une base d'imposition plus importante qui, à terme, augmente les ressources disponibles pour les dépenses publiques.⁶² ». Ainsi, la coopération entre la classe politique et les entrepreneurs, définie par l'hypothèse du corporatisme local⁶³, se justifie par la juxtaposition de leurs intérêts respectifs à savoir, d'une part, l'augmentation maximale des recettes fiscales et, d'autre part, l'amélioration de l'avantage concurrentiel de chaque localité en créant un contexte favorable pour les investissements, la production et l'emploi⁶⁴.

⁶¹ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 5.

⁶² BOYER, Robert. *op. cit.* p. 218.

⁶³ OI, Jean C. *op. cit.* ; PENG, Yusheng. *op. cit.* In BOYER, Robert, *ibid.* p. 218.

⁶⁴ KRUG, Barbara, et Hans HENDRISCHKE. *op. cit.* In BOYER, Robert, *ibid.* p. 218.

Dussel Peters précise à ce propos que « le secteur public chinois ne doit pas se penser comme un *monolithe vertical primitif*, mais comme une série d'*institutions de transition* dynamiques qui rivalisent entre-elles, avec des objectifs de développement national et, comme dans d'autres pays, avec des inefficacités et des instances de corruption.⁶⁵ ». L'auteur décrit aussi une omniprésence du secteur public chinois qu'il définit comme la somme des activités des différents niveaux de gouvernements : gouvernement central, villes, provinces, comtés et municipalités entre autres. Robert Boyer note également que ces nombreuses entités sont en concurrence permanente en termes de ressources naturelles, pour les équipements et finalement pour les marchés des produits. De plus, ce cadre concurrentiel s'avère déterminant pour les flux d'IDE puisque, d'un côté, il pousse les localités prêtes à recevoir ces derniers à mettre en place des zones franches et des infrastructures gratuites et, de l'autre, les multinationales étrangères souhaitant pénétrer le marché chinois sont obligées de faire des concessions en termes de transfert de technologie⁶⁶.

Le succès des réformes en Chine a également été facilité sur le plan politique par un « compromis implicite » qui assure le monopole du Parti communiste en échange d'un niveau de vie plus élevé pour la population. De cette façon, la notion d'« État-parti » révèle l'existence d'un important réseau entre les entreprises et le gouvernement, et entre les niveaux micro et macroéconomiques. Cette structure se caractérise par une mobilité de l'élite de la classe politique vers la classe économique, et inversement. Robert Boyer souligne que, pour les dirigeants chinois, « le critère d'efficacité n'est pas l'importance du bien-être social des consommateurs selon une variante consumériste du capitalisme, il ne s'agit pas de l'augmentation de la valeur pour les actionnaires, mais de l'*association entre les objectifs politiques et économiques*.⁶⁷ ». Cette vision oriente donc les décisions des différents acteurs qui cherchent à augmenter le taux de croissance des investissements ou la croissance de la production elle-même⁶⁸.

⁶⁵ DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 51.

⁶⁶ BOYER, *op. cit.*, p. 219.

⁶⁷ BOYER, *id.*, p. 219.

⁶⁸ GROSFELD, Irena. « Modeling planners' investment behavior: Poland, 1956–1981. » *Journal of Comparative Economics* 11, n° 2 (juin 1987): 180-91 ; ZOU, Heng-fu. « Socialist Economic Growth and Political Investment Cycles. » The World Bank, 31 mars 1991. In BOYER, *ibid.*, p. 219.

Section 1.1.2 .Le rôle des institutions dans la croissance de la Chine

North définit les institutions comme « les restrictions mises en place afin de structurer l'interaction politique, sociale et économique, comprenant des restrictions informelles – sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite – et des lois formelles – constitutions, lois et droits de propriété – , lesquelles favorisent les échanges entre les hommes.⁶⁹ ». L'institutionnalisme va plus loin en postulant que « les préférences, ainsi que les espérances dans le futur et les motivations, ne déterminent pas seulement la nature des institutions, mais elles se voient également limitées et modelées par ces dernières.⁷⁰ ». Il s'agit donc selon Tejada Canobbio d'un système autopoïétique car les changements au sein des institutions sont le fruit des incitations qu'elles ont elles-mêmes créées. Cette vision évolutive de l'économie, à la différence des conceptions orthodoxes, ne représente pas un processus de stabilisation dont le résultat serait un état statique mais un processus de croissance et de mutations constantes⁷¹.

L'institutionnalisme est aujourd'hui divisé en deux courants, la Nouvelle économie institutionnelle (NEI), rattachée à l'école néoclassique, et l'Économie politique institutionnelle (EPI), plus proche des économistes hétérodoxes. L'EPI estime que la définition et le fonctionnement d'un marché sont liés à un ensemble d'institutions complexes formelles et informelles. Cette approche est d'avantage politique et historique que celle de la NEI qui considère les institutions comme une structure d'incitations sous-jacente de la société, déterminant *in fine* l'allocation des ressources au sein de l'économie⁷². Tejada Canobbio souligne que, dans cette optique, « La croissance économique se réalise en créant un cadre institutionnel qui encourage les gains de productivité et qui permet le respect des

⁶⁹ NORTH, Douglass C. « Institutions ». *Journal of Economic Perspectives* 5, n° 1 (mars 1991): p. 97.

⁷⁰ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 3.

⁷¹ HODGSON, Geoffrey M. *op. cit.* In TEJADA CANOBBIO, Enrique. « La propiedad como una institución: China y la industria electrónica de 1980 a 2005 ». Universidad Nacional Autónoma de México, 2009. p.18.

⁷² TEJADA CANOBBIO, *op. cit.*

contrats et de l'échange, c'est-à-dire la réduction des coûts de transaction et la définition des droits de propriété »⁷³.

Cependant, le concept de propriété ne présente pas de définition universellement acceptée et son interprétation peut varier selon l'optique disciplinaire adoptée. Ainsi, North et Demsetz affirment qu'il existe trois types de propriété : la propriété privée qui est rattachée à un individu ; la propriété commune, fondée sur une jouissance illimitée des biens concernés par tous les membres de la société ; et la propriété collective, qui correspond à une communauté ou à un État en fonction de la priorité ou de l'importance donnée à l'usage de ce bien⁷⁴. Un des principes fondamentaux de la pensée néo-institutionnelle repose donc sur la primauté des intérêts conçus par la propriété de biens naturels ou créés par l'homme en tant que pierre angulaire du modèle économique, ces intérêts suscitant par la suite la naissance d'autres institutions de soutien. Dans cette optique, la nature des droits de propriété au sein d'une société représente le facteur décisif dans la fixation des coûts de transaction. La nature de cet ensemble de droits comprend aussi le contrôle de l'usage de la propriété, son usufruit, son transfert ainsi que l'exclusion d'autres personnes.

C'est pourquoi la NEI considère la définition claire des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société, si ce dernier est évalué en termes de taux de croissance du PIB. En effet, l'établissement et le respect des droits de propriété, en réduisant les coûts de transaction, assure un cadre favorable pour les investissements sur le long terme. Ces éléments auraient été centraux dans le développement des économies occidentales selon la théorie de la prospérité. De même, l'absence de ces droits de propriété, ou l'incapacité d'une société à les faire respecter sans un coût trop élevé, serait la principale cause du sous-développement des pays concernés. L'existence de droits formels de propriété demeure néanmoins insuffisante si ces derniers ne garantissent pas des droits explicites de contrôle. Il est donc nécessaire d'établir une distinction claire entre le contrôle des actifs et la propriété de ces derniers.

Ces idées furent reprises dans une série de recommandations pour les politiques publiques lancée par l'Institut d'Économie Internationale, suite à une réunion à Washington

⁷³ TEJADA CANOBBIO, *id.* p. 4

⁷⁴ TEJADA CANOBBIO, *ibid.*

en novembre 1989 avec les ministres d'économie des pays latino-américains, les représentants des organismes financiers internationaux et le gouvernement des États-Unis. John Williamson codifia aussi la vision du développement défendue à cette occasion comme « un ensemble désirable de réformes de politique économique⁷⁵ ». Cette doctrine se constitua d'abord comme une réponse à la crise internationale de la dette qui débuta en 1982, et pris par la suite le nom de Consensus de Washington en insistant sur trois piliers : la libéralisation commerciale, la privatisation des entreprises d'État et la réduction de l'intervention de ce dernier dans l'économie, y compris pour les dépenses en investissements.

Des réformes macro-économiques radicales furent mise en œuvre d'après ces recommandations dans la deuxième moitié des années 1980 et au cours des années 1990. Les priorités politiques étaient d'imposer le secteur privé en tant que principal moteur du processus d'investissement, d'éliminer les subventions et d'ouvrir les marchés de biens et de capitaux à la concurrence extérieure (Tableau 1). Toutefois, les résultats contrastés des mesures qui furent mises en œuvre en Amérique latine soulignèrent certaines insuffisances dans la conception de ce programme. En outre, la croissance exceptionnelle des économies asiatiques durant cette décennie relança le débat théorique autour des différents modèles de développement appliqués dans ces pays. Ces expériences conduisirent les promoteurs du Consensus à admettre l'inefficacité des politiques visant l'ouverture des économies sans une transformation institutionnelle antérieure, depuis la bureaucratie jusqu'au marché du travail⁷⁶. C'est pourquoi la deuxième vague de réformes inspirées par ce courant à la fin des années 1990 insista sur l'importance des institutions et sur l'idée de bonne gouvernance (Tableau 2).

⁷⁵ MORENO-BRID, Juan Carlos, Esteban PÉREZ CALDENTEY, et Pablo RUIZ NÁPOLES. « El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones ». *Flacso México*, 5 avril 2013. Disponible sur <http://www.flacso.edu.mx/publicaciones/revista_perfiles/El-Consenso-de-Washington-aciertos-yerros-y-omisiones> (consulté le 30/09/2016)

⁷⁶ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « La propiedad como una institución: China y la industria electrónica de 1980 a 2005 ». Universidad Nacional Autónoma de México, 2009. p.106.

Tableau 1 : Politiques pour promouvoir la croissance économique d'après le Consensus de Washington (première et deuxième génération)

Consensus de Washington	Consensus de Washington augmenté
1. Rigueur budgétaire	11. Gouvernance d'entreprise
2. Réorientation des dépenses publiques	12. Mesures contre la corruption
3. Réforme fiscale	13. Flexibilité du marché du travail
4. Libéralisation des taux d'intérêt	14. Respect des règles de l'OMC
5. Taux de change unifié et compétitif	15. Respect des normes et codes financiers internationaux
6. Libéralisation du commerce	16. Ouverture prudente des comptes de capital
7. Ouverture à l'investissement direct étranger	17. Régime de change flottant
8. Privatisation	18. Indépendance de la Banque centrale et contrôle de l'inflation
9. Déréglementation	19. Filets de sécurité sociale
10. Garantie des droits de propriété	20. Réduction ciblée de la pauvreté

Source : D'après RODRIK, Dani. *op. cit.*

La crise internationale de la dette initiée en Amérique latine fut donc la principale justification des mesures d'ajustements structurels défendues par le Fond monétaire international et la Banque mondiale. En effet, cette crise fut interprétée comme l'échec du modèle basé sur la substitution des importations et l'industrialisation appuyée par l'État. Au contraire, les taux de croissance élevés obtenus par les pays d'Asie de l'Est furent présentés comme le résultat de l'application de politiques macro-économiques conservatrices et de politiques micro-économiques libérales. Cependant, Tejada Canobbio considère que le Consensus de Washington se base sur une lecture erronée de l'expérience asiatique : « Ce qui à première vue ressemblait à une politique conservatrice, n'était rien de plus que la conséquence de processus lents et organiques de réallocation des facteurs de production, au sein d'économies planifiées qui ne sont pas risquées à mettre en œuvre des politiques de choc.⁷⁷ ». Les réformes économiques menées dans les pays d'Asie de l'Est se sont ainsi basées sur une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelles propres à chaque

⁷⁷ TEJADA CANOBBIO, Enrique. « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011). p. 3.

idiosyncrasie nationale. Alors que ce modèle était assez éloigné des normes occidentales, les objectifs de développement ont été atteints en près de trois décennies concernant les incitations du marché, les droits de propriété et la stabilité macroéconomique (Tableau 2).

Tableau 2 : Logique des réformes économiques en Asie de l'Est

Facteur institutionnel	Politique traditionnelle	Modèle en Asie de l'Est
<i>Droits de propriété</i>	Privés et garantis par un État de droit	Essentiellement privée, où l'autorité ignore constamment la loi
<i>Gouvernance d'entreprise</i>	Contrôle externe par le détenteur d'actions, protection de ses droits	Contrôle interne
<i>Relation gouvernement-entreprise</i>	Basé sur des règles, coopération distante	Interaction rapprochée, juxtaposition d'intérêts
<i>Organisation industrielle</i>	Décentralisée, marchés concurrentiels, avec des règles contraignantes anti-monopoles	Intégration horizontale et verticale, Consortiums gouvernementaux
<i>Système financier</i>	Dérèglementé, basé sur des actions et obligations certifiées, libre circulation, supervision par des organismes régulateurs	Basé sur le système bancaire, entrée limitée, hautement contrôlée par le gouvernement, prêts dirigés, régulation formelle faible
<i>Marchés du travail</i>	Décentralisés, flexibles	Systèmes rigides d'emploi permanent
<i>Flux de capitaux</i>	Libres, régulés avec prudence	Restreint jusqu'aux années 90
<i>Propriété publique</i>	Minime ou inexistante	Largement utilisée dans les entreprises primaires et manufacturières

Source : D'après RODRIK, Dani. *ibid.*

CHAPITRE 1.2. L'ÉVOLUTION DES FIRMES MULTINATIONALES

Après avoir abordé les particularités du modèle de développement chinois, il est nécessaire de formaliser sur le plan théorique les facteurs institutionnels de la localisation des IDE, à travers l'environnement de ses principaux acteurs, les FMN. Tout d'abord, le concept de compétitivité systémique présenté dans la première section paraît pertinent afin de mettre en valeur à la fois l'importance des institutions du pays d'origine et la complexité des exigences faites aux entreprises. Ensuite, la notion de gouvernance des CGV illustrée dans la seconde section permet d'analyser les modalités de l'insertion internationale des firmes chinoises et leurs implications sur les pays récepteurs d'IDE comme le Mexique.

Section 1.2.1. Les enjeux de la compétitivité systémique

Ce concept développé par Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer est très utile afin de compléter l'approche analytique, essentiellement macro et microéconomique, des théories traditionnelles concernant les IDE⁷⁸. Il convient de préciser ici que ce travail correspond d'avantage à l'économie du développement car les auteurs ont une perception holistique du problème de la compétitivité énoncé par Porter. Ce dernier occupa une place centrale dans le débat théorique en économie au cours des années 1990⁷⁹, en inspirant notamment les travaux du Consensus de Washington, lequel se traduisit par des politiques d'ajustement structurel dans de nombreux pays latino-américains. Comme le mentionnent Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer, le concept orthodoxe d'ajustement structurel se concentrait principalement sur le niveau macro et microéconomique. Leur article publié dans la revue de la CEPAL représente donc une réponse hétérodoxe cohérente avec la tradition structuraliste de cette institution.

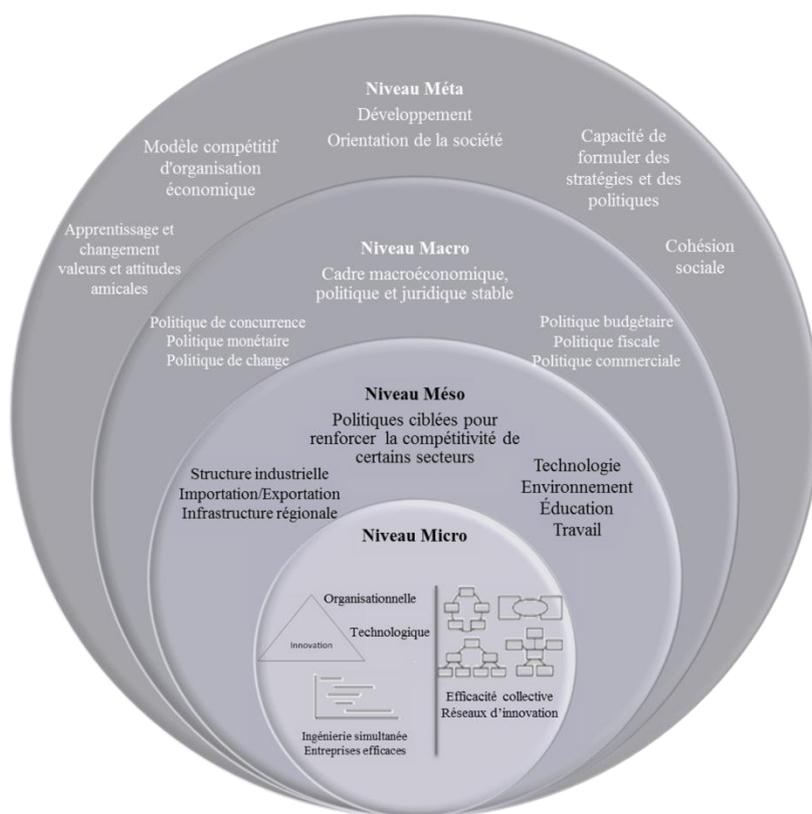
De cette manière, cette approche différencie quatre niveaux analytiques : méta, macro, méso et micro (Figure 1), « le niveau méta étant celui où s'examinent des facteurs comme la

⁷⁸ ESSER, Klaus, Wolfgang HILLEBRAND, Dirk MESSNER, et Jörg MEYER-STAMER. « Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. » *Revista de la CEPAL* 59, n° 8 (1996): 39-52.

⁷⁹ PORTER, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*, 1990.

capacité d'une société pour l'intégration et la stratégie, alors qu'au niveau méso on étudie la formation d'un environnement capable de promouvoir, compléter et multiplier les efforts au niveau de l'entreprise⁸⁰ ». De même, les auteurs essaient de lier des « éléments appartenant à l'économie industrielle, à la théorie de l'innovation et à la sociologie industrielle avec les arguments du récent débat sur la gestion économique développé sur le plan des sciences politiques autour des *policy-networks*.⁸¹ ».

Figure 1: Les déterminants de la compétitivité systémique



Source: D'après ALTENBURG, Tilman, Wolfgang HILLEBRAND, et Jörg MEYER-STAMER. *Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand*. German Development Institute, 1998.

Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer ne nient pas la nécessité de stabiliser dans un premier temps le contexte macroéconomique. En effet, le contrôle de variables comme le déficit budgétaire, la dette extérieure, l'inflation et le taux de change demeure primordial afin de garantir la sécurité des investissements. Toutefois, ils estiment que « la stabilisation au

⁸⁰ ESSER, Klaus, *et al.*, *op. cit.*

⁸¹ ESSER, Klaus, *et al.*, *ibid.*

niveau macro est une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour garantir le développement durable de la compétitivité, car ce dernier suppose la mise en œuvre de politiques de niveau méso. ».

En outre, la compétitivité internationale ne peut pas s'expliquer exclusivement au niveau micro, c'est-à-dire au niveau entrepreneurial. Les auteurs reconnaissent que « le manque de pression compétitive fit que les entreprises nationales --et, dans bien des cas, les filiales des multinationales—restèrent très en retard en termes d'efficacité par rapport aux niveaux internationaux ». Cependant les politiques macroéconomiques destinées à dynamiser le secteur entrepreneurial (stabilisation, libéralisation et désétatisation, ouverture du marché extérieur, dévaluation) ne furent pas suffisantes car elles sous-estimèrent deux facteurs : la complexité des exigences faites aux entreprises et l'importance de l'environnement institutionnel.

La complexité des exigences faites aux entreprises est due à des impératifs d'efficacité, de flexibilité, de qualité et de vitesse de réaction lesquels introduisent des changements dans l'organisation de la production, le développement du produit et les relations d'approvisionnement. Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer ajoutent que « la tâche à entreprendre sur les trois plans est la combinaison créative d'innovations tant organisationnelles que sociales et techniques. ». Les nouvelles exigences faites aux entreprises s'accompagnent du bouleversement de leur environnement concurrentiel avec la formation de clusters industriels, que les auteurs définissent comme des groupes entrepreneuriaux organisés en réseaux de collaboration.

Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer utilisent une métaphore informatique pour décrire le processus de structuration du niveau méso : « L'enjeu est développer une structure institutionnelle efficace (*hardware*) et de promouvoir en particulier la capacité d'interaction étroite entre acteurs privés et publics à l'intérieur du cluster (*software*). ». Finalement, les auteurs mettent en évidence l'importance du niveau méso pour la création de la compétitivité systémique car ils ne croient pas que les investisseurs se fixent uniquement sur des variables macroéconomiques afin de décider de la localisation de leurs opérations. Au contraire, « Alors que les politiques au niveau macro ont tendance à s'homogénéiser au niveau mondial, les localités industrielles diffèrent grandement selon les pays. ».

Dussel Peters et Cardenas Castro valorisent également le niveau méso-économique ou institutionnel et le degré d'intégration entre entreprises car ce dernier permet diverses échelles d'apprentissage et d'efficacité collective⁸². De même, ces auteurs insistent sur la nécessité de « comprendre la rationalité de l'organisation industrielle de chaque segment de la chaîne de valeur globale. Une perspective uniquement macroéconomique, d'ajustement structurel, par exemple, ne permet pas de saisir les conditions et les défis de la chaîne, encore moins la montée en gamme (*upgrading*) de territoires dans des segments de chaînes spécifiques.⁸³ ».

Section 1.2.2. La gouvernance des chaînes globales de valeur

Gereffi, Bair et Miguel Korzeniewicz soulignent l'importance de l'insertion des entreprises au sein de CGV dans des segments spécifiques⁸⁴. L'idée des enchaînements marchands –vers l'aval et vers l'amont- peut se retrouver dans l'œuvre d'Hirschman⁸⁵ mais Cardenas Castro et Dussel Peters insistent sur le caractère global que lui donne cette méthodologie. Les CGV peuvent se définir comme un ensemble de réseaux entre différentes organisations qui gravitent autour d'une marchandise ou d'un produit et qui unissent de cette manière les foyers, les entreprises et les États au sein de l'économie-monde⁸⁶. De plus, l'approche des CGV offre une alternative dynamique face aux théories traditionnelles comme le paradigme OLI de Dunning, critiqué pour son caractère statique. Cette hypothèse introduit donc une nouvelle dimension –la dimension spatiale- dans l'analyse des conditions inégales des différentes économies dans le monde concernant l'accès aux marchés et aux ressources.

Le rôle des réseaux est déterminant dans l'analyse de Gereffi et al. en tant que moteur de la coévolution de l'organisation industrielle transnationale. En effet, le concept des CGV marque l'importance de la coordination entre les firmes au-delà des frontières mais aussi l'influence croissante de nouveaux acheteurs à l'échelle globale, principalement les

⁸² CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS. « México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos ». *Comercio exterior* 57, n° 7 (juillet 2007): p. 530-545.

⁸³ CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *id.*, p. 531

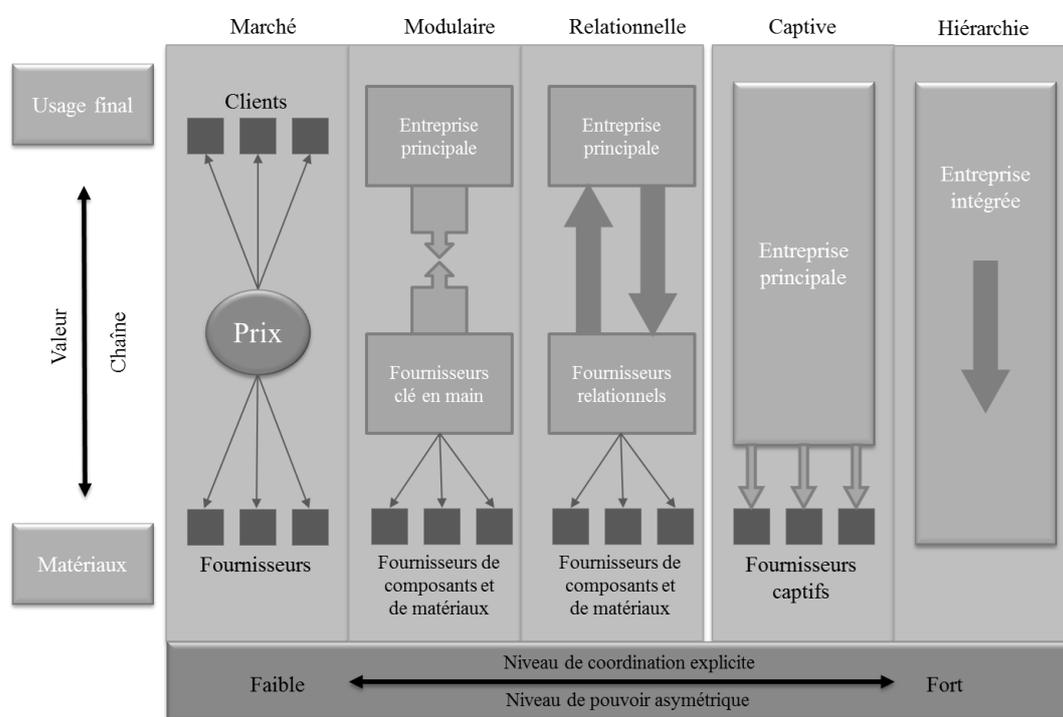
⁸⁴ CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *ibid.*, p. 531

⁸⁵ HIRSCHMAN, Albert O. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn u.a.: Yale University Press, 1958.

⁸⁶ GEREFFI, Gary, et Miguel KORZENIEWICZ. *Commodity Chains and Global Capitalism*. ABC-CLIO, 1994, p. 2.

détaillants, les distributeurs de marques et les négociants. Les auteurs affirment ainsi que « Les acheteurs globaux (...) ont les capacités et exercent de ce fait un contrôle de haut niveau sur des chaînes de valeur géographiquement dispersées, même lorsqu'ils ne possèdent pas les moyens de production, de transport ou de transformation.⁸⁷ ». La relation de subordination des fournisseurs face à la firme varie donc selon plusieurs facteurs comme le degré de standardisation des produits et des processus de production⁸⁸ ou la compétence des sous-traitants⁸⁹ (Figure 2).

Figure 2 : Cinq types de gouvernance globale



Source : D'après GEREFFI et al.

⁸⁷ GEREFFI et al., *op. cit.*, p. 82-83.

⁸⁸ STURGEON, Timothy J. « Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization. » *Industrial and Corporate Change* 11, n° 3 (1^{er} juin 2002): 451-96. STURGEON, Timothy J., et Ji-Ren LEE. « Industry Co-Evolution and the Rise of a Shared Supply-base for Electronics Manufacturing. » Aalborg, juin 2001.

⁸⁹ HUMPHREY, John, et Hubert SCHMITZ. *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. Brighton: Institute of Development Studies, 2000. HUMPHREY, John, et Hubert SCHMITZ. « How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? » *Regional Studies* 36, n° 9 (décembre 2002): 1017-27.

Gereffi et al. formulent leur théorie sur la gouvernance de la chaîne de valeur à partir de trois facteurs :

- A. La *complexité* de l'information et des connaissances requises afin de mener à bien une transaction particulière, notamment par rapport aux spécifications du produit et du processus de production.
- B. Le degré selon lequel cette information et ces connaissances peuvent être *codifiées* et, de cette manière, transmises efficacement et sans investissements spécifiques entre les parties de la transaction ; et
- C. Les *compétences* des fournisseurs actuels et potentiels par rapport aux exigences de la transaction.

L'attribution de deux valeurs -haute et basse- à ces trois facteurs permet de trouver huit combinaisons donc cinq génèrent un type de gouvernance de chaîne globale⁹⁰ :

1. Les *marchés*. Une gouvernance par le marché est possible lorsque la spécificité des actifs n'est pas assez élevée car les transactions sont codifiées facilement, les spécifications des produits sont relativement simples, et les fournisseurs ont la capacité de fabriquer les produits en question avec peu d'intrants en provenance des acheteurs. L'information échangée entre les acheteurs et vendeurs passent essentiellement par les prix et les spécifications des produits fixées par ces derniers. C'est pourquoi les transactions peuvent être gouvernées avec peu de coordination explicite.
2. Les *chaînes de valeur modulaires*. La modularité de la chaîne de valeur surgit lorsque l'habilité à codifier des spécifications s'étend à des produits complexes. Cette organisation est permise par une architecture modulaire du produit et des normes techniques qui simplifient les interactions en réduisant la variation des composants et en unifiant les spécifications du composant, du produit et du processus. C'est également le cas lorsque les fournisseurs ont les compétences requises afin de proposer des paquets complets et des modules, lesquels internalisent une information (tacite) difficile à codifier, réduisent la spécificité

⁹⁰ GEREFFI et al., *op. cit.*, p. 86-87.

des actifs et par là même le besoin pour l'acheteur d'un monitoring et d'un contrôle direct.

3. Les *chaînes de valeur relationnelles*. La gouvernance de la chaîne de valeur prend une forme relationnelle lorsque les spécifications du produit ne peuvent pas être codifiées, que les transactions sont complexes et que les compétences du fournisseur sont élevées. Dans ce cas la connaissance tacite doit être échangée entre les acheteurs et les vendeurs, et les fournisseurs hautement compétents encouragent les grandes entreprises à externaliser leurs activités afin d'avoir accès à des compétences complémentaires. La dépendance mutuelle qui en résulte peut alors être contrôlée par la réputation, la proximité sociale et spatiale ainsi que les liens familiaux ou ethniques. Les coûts de transfert vers de nouveaux partenaires sont élevés car l'échange d'information tacite complexe passe le plus souvent par des interactions en personne régulières, et elle se gouverne grâce à des niveaux élevés de coordination explicite.
4. Les *chaînes de valeur captives*. La gouvernance des chaînes de valeur de type captive est généralement caractérisée par un degré élevé d'intervention et de contrôle par les entreprises dominantes car les fournisseurs ne possèdent pas les compétences appropriées par rapport à la complexité des produits et des spécifications. Les petits fournisseurs sont ainsi rendus « captifs » par des coûts de transfert élevés lorsqu'ils sont confrontés à des acheteurs bien plus gros dans le cadre de leurs transactions. Cette situation de dépendance peut être le résultat de la répartition des activités entre l'entreprise et son fournisseur ou des ressources et de l'accès aux marchés offerts à ce dernier ce qui réduit le risque d'une sortie de la chaîne de valeur.
5. La *hiérarchie*. Les grandes entreprises seront obligées de développer et de fabriquer des produits en interne lorsque les spécifications des produits ne peuvent pas être codifiées, que les produits sont complexes et qu'il n'est pas possible de trouver des fournisseurs compétents. Cette forme de gouvernance est favorisée par le besoin d'échanger des connaissances tacites entre différentes activités de la chaîne de valeur ainsi que le besoin de gérer efficacement des réseaux complexes d'intrants et de sortants, et de contrôler certaines ressources, en particulier la propriété intellectuelle.

Dussel Peters mentionne cette méthodologie concernant la sélection de dix cas d'entreprises chinoises installées en Amérique latine : l'objectif est d'approfondir « les connaissances des conditions spécifiques d'établissement dans la région, ses enchaînements en amont et en aval, ainsi que le segment global et territorial spécifique auquel les entreprises participent, avec l'objectif de répondre, entre autres, à la question suivante : « L'IDE chinois est-il qualitativement différent à l'IDE d'autres nations ?⁹¹ ». L'auteur présente le concept d'endogénéité territoriale pour analyser le degré d'intégration d'un territoire spécifique à des processus et des produits des CGV. Il s'agit donc d'une perspective située entre l'échelle globale et locale puisque ce ne sont pas les entreprises mais les territoires qui constituent le point de départ socio-économique de l'analyse. De cette manière l'étude porte sur la capacité d'attraction du territoire sur les segments des chaînes de valeur et ses conséquences du point de vue de la politique économique⁹².

⁹¹ DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *op. cit.* p. 10.

⁹² CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 532.

CHAPITRE 1.3. L'EXPANSION DES FMN EN PROVENANCE DES PVD

Dans le contexte de la mondialisation évoqué précédemment grâce aux concepts de compétitivité systémique et de CGV, l'objectif de ce chapitre est d'évaluer l'originalité de la trajectoire suivie par les entreprises chinoises, notamment vis-à-vis de l'expansion à l'étranger des firmes en provenance des pays développés et d'autres pays émergents. En effet, les défis institutionnels, technologiques et industriels apparus dans les années 1980 ont profondément influencé la dynamique de la concurrence et les stratégies des FMN. Le paradigme OLI de Dunning peut expliquer les conséquences de ces mutations mais le parcours des entreprises chinoises présentent des caractéristiques originales comme leur rythme d'expansion à l'étranger ainsi que leurs capacités d'adaptation aux environnements locaux.

Section 1.3.1. La dynamique de la concurrence mondialisée

La mondialisation et la création des FMN font partie d'un processus historique qui a connu plusieurs phases d'ouverture et de repli depuis la colonisation du continent américain au XV^e siècle et le développement des échanges commerciaux à l'échelle globale⁹³. La dernière phase de la mondialisation s'explique aussi par plusieurs facteurs institutionnels, technologiques et industriels. Sur le plan institutionnel, Ernst et Kim soulignent une combinaison de quatre éléments expliquant les politiques économiques en vogue à partir des années 1980 : d'une part la libéralisation du commerce, des flux de capitaux, des politiques d'accueil des IDE et, d'autre part, la privatisation. Alors que ces facteurs ont été traités séparément par la littérature, ils fonctionnent de concert selon ces auteurs : « Le succès précoce de la libéralisation du commerce a déclenché une expansion du commerce et des IDE, augmentant la demande pour les flux de capitaux transnationaux. Cela a renforcé la pression pour la libéralisation des marchés de capitaux, forçant de plus en plus de pays à ouvrir leurs

⁹³ MUFFAT-JEANDET, Morgan. *op. cit.*, 2011.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

comptes de capital. En retour ceci a mené à la libéralisation des politiques d'accueil des IDE, et à une course à la privatisation.⁹⁴ »

Les FMN ont été les principaux bénéficiaires de cet assouplissement du cadre réglementaire pour trois raisons. Tout d'abord, cela leur a donné plus de choix concernant leur mode d'entrée sur le marché entre le commerce, l'octroi de licences, la sous-traitance, le franchisage etc. Ernst et Kim parlent à ce sujet de spécialisation en fonction de la destination. Ensuite, la libéralisation a favorisé la stratégie dite d'externalisation en améliorant l'accès à des ressources externes et aux capacités dont une firme a besoin afin de compléter ses compétences fondamentales. Enfin, elle a encouragé la mobilité spatiale en réduisant les contraintes pour la dispersion géographique de la chaîne de valeur.

Les NTIC sont aussi intimement liées au mouvement de la mondialisation. Premièrement, le coût et le risque lié au développement des NTIC requiert une expansion du marché au niveau global afin d'amortir les importantes dépenses en recherche et développement associées (R&D) à des processus et des produits en perpétuelle évolution⁹⁵. Ensuite, les NTIC ont été un facteur clé dans l'augmentation substantielle de la mobilité c'est-à-dire, d'une part, la dispersion de ressources spécifiques de la firme et de ses capacités au-delà des frontières nationales et, d'autre part, l'expansion du champ des liens transnationaux, notamment à travers l'intégration de clusters spécialisés. Ernst et Kim soulignent que ces nouveaux outils ont considérablement réduit la friction du temps et de l'espace, à la fois par rapport aux marchés et à la production : « une firme peut maintenant servir de la même manière des marchés distants et des producteurs locaux ; elle peut aussi disperser sa chaîne de valeur au-delà des frontières nationales dans le but de sélectionner la localisation la plus rentable.⁹⁶ ».

Enfin, les NTIC ont eu des répercussions considérables sur la dynamique de la concurrence en élargissant sa portée et en complexifiant ses exigences. C'est pourquoi une firme répond aujourd'hui à la double obligation mentionnée plus-haut de la dispersion,

⁹⁴ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. » *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): p. 1419.

⁹⁵ KOBRIN, Stephen J. « The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy. » In *Governments, Globalization, and International Business*, édité par John H. DUNNING, p. 149. Oxford University Press, 1999. In ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *id.* p. 1419.

⁹⁶ ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *ibid.* p. 1419.

impliquant une présence sur tous les marchés majeurs en croissance, et de l'intégration de ses activités à l'échelle globale afin d'exploiter et coordonner les liens entre ces différentes localisations. Cette complexité croissante a donc modifié à la fois les déterminants de l'organisation de la firme et de son expansion, ainsi que les déterminants de sa localisation. Selon Ernst et Kim, « Pas une seule firme, même pas un acteur dominant du marché, ne peut générer toutes les capacités internes nécessaires afin de faire face à la concurrence internationale.⁹⁷ »

Selon Gereffi et al. les chercheurs dans le domaine du commerce international (*International Business*) se sont concentrés à la fois sur les stratégies des firmes et sur celles des pays au sein de l'économie mondiale⁹⁸. Le point de départ de leur démarche a été la notion de chaîne de création de valeur ajoutée (*value-added chain*) qui se définit de la manière la plus élémentaire comme « le processus par lequel la technologie est combinée avec les intrants des matériaux et du travail, et les intrants une fois transformés sont assemblés, commercialisés et distribués. Une seule firme peut constituer un seul maillon de ce processus, ou peut être intégrée verticalement de manière extensive...⁹⁹».

Gereffi et al. identifient également les principaux problèmes soulevés par cette littérature à savoir quelles sont les activités et technologies qu'une firme devrait conserver en interne et celles qui devraient être délocalisées, et, le cas échéant, où ces dernières devraient s'installer. Par exemple, les IDE chinois au Mexique dans le secteur manufacturier concernent surtout des activités d'assemblage de composants dont le produit final est ensuite exporté vers les États-Unis et le Canada. La proximité géographique avec ces marchés a donc déterminé le choix de la délocalisation des activités concernées. D'autres facteurs rentrent également dans le viseur des investisseurs comme le coût de la main d'œuvre qui est devenue relativement bon marché au Mexique ces dernières années. En outre, la participation à l'ALENA nécessite d'établir au moins une partie de la production sur place afin de bénéficier des normes d'origines. Ce cadre réglementaire détermine donc la structure de la propriété des entreprises créées ou rachetées par les IDE.

⁹⁷ ERNST, Dieter, et Linsu KIM, *ibid.* p. 1420.

⁹⁸ GEREFFI, Gary, John HUMPHREY, et Timothy STURGEON. « The Governance of Global Value Chains ». *Review of International Political Economy* 12, n° 1 (2005): 78-104.

⁹⁹ KOGUT, B. « Designing global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains ». *Sloan Management Review* 26, n° 4 (s. d.): 15. In GEREFFI et al., *id.*, p. 79.

La question de l'organisation de la production à l'échelle internationale a aussi été posée par les économistes du commerce comme Arndt et Kierzkowski. Ces derniers utilisent le terme de « fragmentation » pour décrire la séparation physique de différentes parties du processus de production dans plusieurs pays comme une nouvelle dimension du commerce international¹⁰⁰. La fragmentation permet à la production dans plusieurs pays de s'organiser au sein de réseaux transnationaux qui peuvent exister à l'intérieur ou entre les firmes. Pour Feenstra, « l'intégration du commerce » va même de pair avec « la désintégration de la production » au sein de l'économie mondiale car dans ce contexte les entreprises préfèrent « externaliser » bon nombre de leurs activités manufacturières et de service secondaires, à la fois dans le pays d'origine et à l'étranger¹⁰¹. C'est pourquoi Yeats souligne qu'une part croissante du commerce international est destinée à l'échange de composants et autres biens intermédiaires¹⁰².

Face à cette fragmentation de la production au-delà des frontières géographiques et entre différentes firmes, Gereffi et al. se posent la question de la coordination de ces activités. Les options présentées par Arndt et Kierzkowski sont les suivantes : « La séparabilité de la propriété est un déterminant important de la structure organisationnelle du partage de la production transnationale. Là où la séparation de la propriété n'est pas faisable, les FMN et l'investissement direct sont susceptibles de jouer un rôle dominant. Là où cette dernière est faisable, des relations autonomes sont possibles et l'IDE est moins important¹⁰³ ».

L'économie des coûts de transaction présente une réponse plus nuancée à la question de l'organisation de la production à l'échelle globale. Pour Williamson, le choix entre les marchés et les FMN s'explique par la complexité des relations inter-firmes et la mesure selon laquelle ces dernières impliquent des investissements spécifiques pour une transaction

¹⁰⁰ ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Introduction ». In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1^e édition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 79.

¹⁰¹ FEENSTRA, Robert C. « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy ». *The Journal of Economic Perspectives* 12, n° 4 (1998): 31-50. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰² ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Just How Big Is Global Production Sharing? » In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1^e édition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰³ ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, *op. cit.* In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

particulière – la spécificité des actifs¹⁰⁴. Alors que les relations marchandes indépendantes sont suffisantes pour des produits standardisés, les investissements spécifiques ont tendance à augmenter en fonction du niveau de personnalisation. En effet, plus un produit ou un service est personnalisé, plus le risque d’opportunisme est élevé, ce qui peut empêcher toute stratégie d’externalisation ou la rendre plus coûteuse car des gardes fous doivent être mis en place. Les coûts de transaction augmentent également lorsque les relations inter-firmes demandent d’avantage de coordination par exemple pour les produits impliquant une architecture intégrale ou des pièces dont l’approvisionnement serait urgent.

Les IDE occidentaux ont aussi joué un rôle déterminant dans l’ouverture progressive de la Chine à l’économie internationale. Xavier Richet remarque que, contrairement au Japon et à la Corée du Sud, le rattrapage des firmes chinoises ne s’est pas réalisé grâce à au « *reverse engineering* », un « processus qui consiste à maîtriser, enrichir puis développer des technologies standard parfois en réalisant des sauts technologiques importants.¹⁰⁵ ». En effet, la stratégie de modernisation de la Chine a été basée sur le transfert de technologies qu’elle ne maîtrisait pas par des firmes en provenance des États-Unis, d’Europe ou d’autres pays asiatiques. Les firmes chinoises ont eu accès à ces technologies et ont pu accumuler des compétences grâce à l’essaimage, mais seulement après que les firmes occidentales et leurs réseaux de fournisseurs se soient installés sur place. Ce processus fait partie du sentier du développement de l’investissement, théorisé par Dunning¹⁰⁶ pour mettre en évidence la corrélation entre montée des IDE et croissance domestique.

Cependant, le modèle de développement des IDE en Chine n’est pas fondamentalement différent de celui suivi par les autres pays en développement. Hanemaan et Rosen découpent ainsi sa trajectoire en différentes phases¹⁰⁷. Au départ, avant les réformes, aucun investissement étranger n’existe en Chine et aucune firme domestique ne dispose des

¹⁰⁴ WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies*. Free Press. New York, 1975. In GEREFFI et al., *ibid.*, p. 80.

¹⁰⁵ FREEMAN, Christopher. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London; New York: Pinter Pub Ltd, 1987. In RICHEL, Xavier. *op. cit.* p. 2.

¹⁰⁶ DUNNING, John H. « The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. » *Journal of International Business Studies* 19, n° 1 (1 avril 1988): 1-31. In RICHEL, *id.*

¹⁰⁷ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.* In RICHEL, *ibid.*

ressources nécessaires afin d'investir à l'étranger (phase 1). Après la mise en place des réformes la croissance s'accélère et les IDE entrent dans le pays, profitant du relâchement du contrôle des changes et des opportunités de profits (phase 2). Lorsque l'économie atteint un certain niveau de PIB par tête, les firmes domestiques commencent à investir à l'étranger et l'IDE sortant (IDES) débute tandis que l'IDE entrant (IDEE) reste soutenu. Lorsque l'IDES dépasse les flux entrants, la position nette, passe de négative à positive (Phase 3 et 4). Enfin lorsque le pays atteint le niveau des économies développées en termes de PIB par tête, la position nette de l'IDE se stabilise et oscille autour de l'équilibre, dépendant du cycle économique et de la structure économique nationale (phase 5).

Section 1.3.2. De nouvelles stratégies pour l'internationalisation

La théorie de Dunning sur les déterminants des IDE s'imposa comme un paradigme en la matière. Son approche est dite « éclectique » car elle combine des éléments comme la concurrence imparfaite, les avantages comparatifs ou l'internalisation des coûts de production. G. Bittencourt présente de cette manière le paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation): « Dunning propose quatre types d'IDE selon la source de leur motivation, laquelle peut être orientée vers les marchés (*market seeking*), vers les ressources (*resource seeking*), vers la recherche d'efficacité (*efficiency seeking*) ou d'actifs stratégiques (*assets seeking*). Ces catégories impliquent différentes configurations des trois types d'avantages mis en avant par le paradigme OLI. Pour chacune d'entre elles, les avantages de propriété des entreprises, de localisation (basés dans les secteurs et les pays), et d'internalisation (qui signifient que mettre en place des échanges intra-firme est plus souhaitable que de le faire entre des agents indépendants) opèrent de manière différente¹⁰⁸ ». Ainsi, le processus d'internationalisation d'une entreprise s'explique principalement dans la théorie dominante par l'exploitation de ses avantages de propriété existants¹⁰⁹. C'est pourquoi les FMN occidentales ont étendu leurs opérations à l'étranger en s'appuyant sur leurs forces domestiques.

¹⁰⁸ DUNNING, John H., et Sarianna M. LUNDAN. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishing Company, Workingham, 1993. In BITTENCOURT, Gustavo. « Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina ». In América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones p. 231. Mexico: UNAM, 2013.

¹⁰⁹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. « The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? » *Management and Organization Review* 1, n° 3 (novembre 2005): 381-410.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Cependant, les FMN chinoises ne remplissent pas toujours ces conditions avant de développer leurs activités à l'étranger. Dans cette optique, Richet souligne que les modalités d'acquisition des compétences représentent une particularité des entreprises chinoises : « Au paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation) de Dunning, il faut associer le modèle LLL (*Linkage, Leverage, Learning*) de Mathews pour rendre compte de ce processus qui montre comment la coopération avec des firmes à haute valeur ajoutée, sur une base contractuelle qui s'étend dans le temps, permet aux firmes chinoises de profiter d'un effet de levier et précipiter leur apprentissage et l'acquisition de capacités.¹¹⁰ ». Ce modèle caractérise selon Child et Rodrigues une nouvelle génération de FMN, lesquelles cherchent à combler leur retard grâce à l'acquisition des actifs et ressources appropriés à travers l'IDE¹¹¹. Ainsi, Mathews précise que « les entreprises établies voient le monde plein de compétiteurs qui cherchent à imiter leur succès (...) les nouveaux venus et les retardataires voient le monde plein de ressources à exploiter¹¹² ». Toutefois, ces retardataires partent souvent « depuis la position d'une firme isolée aux ressources limitées cherchant une connexion avec le courant dominant technologique et entrepreneurial¹¹³ ».

Néanmoins, il faut rappeler que l'expansion des entreprises chinoises à l'étranger représente la troisième vague de FMN en provenance des PVD¹¹⁴. En effet, l'émergence de la Chine comme puissance industrielle peut être étudiée à travers la thèse du développement tardif (*late development*), laquelle s'appliqua d'abord à des pays comme le Japon¹¹⁵ et ensuite aux nouvelles économies émergentes d'Asie de l'Est comme Taïwan, la Corée du Sud, Hong Kong et Singapour¹¹⁶. C'est pourquoi Narula pense qu'un nouveau paradigme n'est pas nécessaire afin d'expliquer le phénomène des « dragons », les firmes retardataires mentionnés par Mathews. Selon cet auteur, ces dernières se rattacheront à la même lignée de

¹¹⁰ RICHET, *op. cit.*, p. 11.

¹¹¹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. *op. cit.*

¹¹² MATHEWS, John A. « Dragon multinationals: New players in 21th century globalization ». *Asia Pacific Journal of Management* 23 (2006): p. 9 In GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.*

¹¹³ MATHEWS, John Alwyn, *Dragon Multinational: A New Model for Global Growth* (Oxford University Press, 2002) : p. 471 In CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*, 2005.

¹¹⁴ NARULA, Rajneesh. « Globalization, New Ecologies, New Zoologies, and the Purported Death of the Eclectic Paradigm ». *Asia Pacific Journal of Management* 23, n° 2 (1 juin 2006): 143-51.

¹¹⁵ DORE, R. *British Factory - Japanese Factory*. London: Allen & Unwin, 1973.

¹¹⁶ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*

FMN en provenance des PVD, lesquelles seraient simplement plus nombreuses qu'auparavant.

De même, Ramamurti considère que la comparaison entre les différentes générations de FMN peut être faussée par les changements du contexte international macro-économique, notamment l'élimination des barrières aux échanges. Il nuance donc que « Mathews voit le rythme rapide d'internationalisation des FMN émergentes comme une de leurs particularités, mais cette caractéristique pourrait être une conséquence d'une internationalisation dans un monde plat.¹¹⁷ ». Ramamurti précise également que lorsque l'on compare les FMN émergentes et les FMN occidentales, il ne faut pas oublier que les différences observées peuvent correspondre d'avantage à leurs stades d'évolution qu'à leurs pays d'origine (Tableau 3). Ces considérations se retrouvent dans la vision de Narula, lequel se réfère au contexte macro de la mondialisation comme une nouvelle écologie liée à l'évolution d'une certaine zoologie (les FMN émergentes), préparée pour survivre et être concurrentiel au sein de cet environnement : « C'est pour cette raison que je crois qu'il y aura toujours plusieurs théories en circulation, car nous vivons dans un monde dynamique avec des réalités qui changent en permanence, et une profusion d'espèces et d'écologies en constante évolution.¹¹⁸ ».

¹¹⁷ MATHEWS, John Alwyn, *op. cit.* In RAMAMURTI, Ravi. « What Have We Learned About Emerging-Market MNEs? Insights from a Multi-Country Research Project », 39. Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark, 2008. p. 25.

¹¹⁸ NARULA, Rajneesh, *op. cit.* p. 12.

Tableau 3 : Caractéristiques des IDE sortants à différentes étapes de l'IDP

Caractéristiques	« Première vague » (Étape 2)	« Deuxième vague » (Étape 3)	FMN conventionnelles (Étapes 4 et 5)
Destination	Pays voisins et en voie de développement	Pour la plupart régionale et parfois mondiale	Mondiale
Motivation	Recherche de ressources et marchés dans les PVD	Recherche de ressources et marchés (PVD), recherche d'actifs, de connaissances et de marchés (pays développés)	Recherche d'efficacité
Avantages de propriété	Principalement spécifiques au pays	A la fois spécifiques à la firme et au pays	Surtout spécifiques à la firme
Pays représentatifs	Inde, Philippines, Argentine, Colombie	Honk Kong, Corée, Taïwan, Singapour	Japon, USA, Europe occidentale

Source : D'après DUNNING et al. « Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea ». ResearchGate. Consulté le 23 septembre 2016.

Chitoor¹¹⁹ conclue que la plupart des approches qui ont essayé d'expliquer l'expansion internationale des FMN émergentes, notamment celles de Dunning¹²⁰ et de Mathews¹²¹, demeurent des modifications des théories dominantes élaborées initialement dans le contexte des économies développées. Toutefois, afin de mesurer les limites des théories traditionnelles et de leurs extensions, Ramamurti note que « Lorsque l'on se demande pour quelles raisons les FMN s'internationalisent, à quels défis se mesurent-elles dans les pays récepteurs, ou dans quelles circonstances préfèrent-elles les hiérarchies par rapport aux marchés, alors la théorie existante du commerce international est plutôt appropriée. Cependant, si l'on s'interroge sur la source des avantages compétitifs propres aux FMN émergentes, sur les motivations de leurs investissements considérables dans le haut de gamme, ou comment certaines d'entre elles concurrencent directement les FMN occidentales avec succès, alors la théorie existante demeure insuffisante.¹²² ».

¹¹⁹ CHITTOOR, *op. cit.*

¹²⁰ DUNNING, J. H. « Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach ». *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 117, n° 1 (1981): 30-64 ; DUNNING, J. H., R. Van HOESEL, et R. NARULA. « Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea ». *ResearchGate*. Consulté le 23 septembre 2016.
https://www.researchgate.net/publication/284041033_Explaining_the_new_wave_of_outward_FDI_from_developing_countries_The_case_of_Taiwan_and_Korea.

¹²¹ MATHEWS, John Alwyn, *op. cit.*

¹²² RAMAMURTI, *op. cit.* p. 21.

CHAPITRE 1.4. LES FMN CHINOISES ET LEUR ENVIRONNEMENT

Après avoir abordé les limites du paradigme OLI afin de saisir les particularités de l'internationalisation des firmes en provenance des pays émergents, il convient de faire la part entre les facteurs endogènes, les stratégies des entreprises, et exogènes, les institutions du pays d'origine, dans l'évolution des FMN chinoises. Nous verrons dans une première section que l'insertion efficace des firmes chinoises au sein de réseaux de production globaux peut expliquer certaines ascensions fulgurantes du statut de simple sous-traitant à celui de fleuron d'une industrie. Néanmoins, le rôle de l'État en Chine demeure primordial, c'est pourquoi nous évoquerons dans une seconde section le concept de coévolution, lequel traduit un point d'équilibre entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale notamment dans le secteur privé.

Section 1.4.1. Les stratégies globales des entreprises chinoises

L'accès aux marchés et la réduction des coûts demeurent des avantages compétitifs primordiaux selon Ernst et Kim mais ils doivent désormais être réconciliés avec d'autres exigences toutes aussi importantes lesquelles comprennent : l'exploitation de l'incertitude à travers une flexibilité opérationnelle améliorée ; une mise sur le marché plus rapide à travers une réduction du développement du produit et de son cycle de vie ; l'apprentissage et l'acquisition de capacités externes spécialisées ; et un changement des stratégies de pénétration des marchés depuis les marchés établis vers des marchés nouveaux et inconnus¹²³.

Face à ce renforcement de la compétition mondiale, les auteurs mentionnent trois transformations interdépendantes de l'organisation des échanges économiques internationaux. Tout d'abord la prolifération des réseaux de production globaux (*global production networks* ou GPN) lesquels « combinent une dispersion concentrée de la chaîne de valeur à travers les frontières des firmes et des nations, et un processus parallèle d'intégration de couches

¹²³ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation ». *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): 1417-1418.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

hiérarchiques des participants du réseau.¹²⁴ ». Ces réseaux ont ensuite favorisé la formation des capacités locales dans des localités à bas coût en dehors des cœurs industriels d'Amérique du Nord, d'Europe occidentale et du Japon, en catalysant une diffusion internationale des connaissances. Enfin, ces transformations ont été amplifiées par un processus sur le long-terme de « convergence digitale », entraînant de nouvelles opportunités d'apprentissage institutionnel et d'échanges de connaissances à travers les frontières organisationnelles et nationales grâce à l'intensification des communications au sein du réseau sous forme vocale, vidéo ou de données.

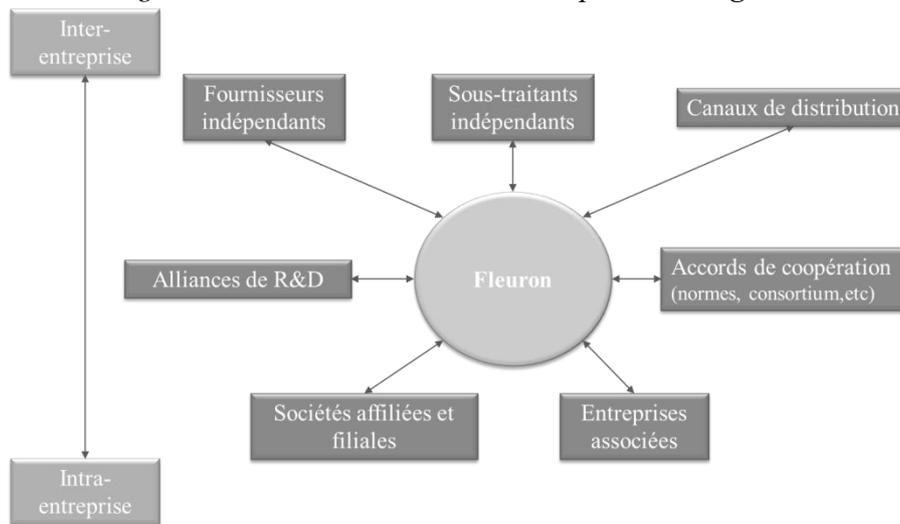
Les capacités locales d'assimilation, d'adaptation et d'amélioration des technologies importées ont depuis longtemps été jugées déterminantes dans le transfert des connaissances mais il existe peu d'études sur le processus complexe de formation des capacités locales dans les PVD. Afin de saisir l'impact de la globalisation sur l'organisation industrielle, Ernst et Kim cherchent donc à changer d'échelle, en insistant sur la dimension internationale des réseaux commerciaux par rapport à l'industrie ou à la firme individuelle. Une transition serait en cours depuis le modèle de la « corporation multinationale » rattaché à des projets d'IDE autonomes vers des « fleurons des réseaux globaux » qui intègrent leurs bases dispersées d'approvisionnement, de connaissances et de clientèle dans des réseaux de production globaux et régionaux.

Le concept de réseau de production global « couvre à la fois les transactions et les formes de coordination intra et inter-firmes (Figure 3) ; il lie ensemble les propres filiales du fleuron, ses entités affiliées et *joint ventures* avec ses sous-traitants, ses fournisseurs, prestataires de services, ainsi que ses partenaires au sein d'alliances stratégiques. Ces arrangements peuvent, ou non, impliquer la propriété de participations en capital.¹²⁵ ». Même si ces réseaux permettent de diminuer les coûts de transactions, leur véritable intérêt réside dans la dissémination, l'échange et l'externalisation de connaissances et compétences complémentaires. De cette manière, ils fournissent au fleuron un accès rapide et peu coûteux à des ressources, compétences et connaissances qui complètent son cœur de métier.

¹²⁴ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. *id.* p. 1418.

¹²⁵ ERNST, Dieter, et Linsu KIM. *ibid.* p. 1420

Figure 3: Les nœuds d'un réseau de production global



Source : D'après ERNST & KIM, *ibid.*

Pour expliquer les avantages compétitifs des FMN émergentes, Williamson et Yin articulent deux aspects théoriques, le positionnement de marché et la mobilisation des ressources, à travers trois types de capacités¹²⁶. Premièrement, les innovations de coût qui profitent de la capacité de production en réduisant les coûts de celle-ci tout en maintenant la qualité. Deuxièmement, les capacités combinatoires qui permettent de redéfinir des produits pour intégrer les nouvelles technologies et les proposer sur le marché à des prix réduits. Troisièmement, les capacités dynamiques qui permettent de s'ajuster face à l'incertitude en s'appuyant sur un haut niveau de flexibilité et une courbe d'apprentissage rapide.

¹²⁶ WILLIAMSON, Peter J., et Yin EDEN, *op. cit.* In RICHET, *op. cit.*

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Tableau 4 : Étapes de l'évolution des FMN

	Étape 1 FMN naissante	Étape 2 FMN adolescente	Étape 3 FMN mature
Importance des avantages issus du pays d'origine	Haute	Haute à moyenne, et diminuant	Moyenne à basse, et diminuant
Ratio des exportations sur la production à l'étranger	Les exportations surpassent la production à l'étranger	Exportations et production à l'étranger en équilibre	Production à l'étranger excède les exportations
Empreinte géographique	Peu de pays au sein de la région d'origine	Plusieurs pays, avec un accent sur la région d'origine	Douzaine de pays, dans toutes les régions majeures
Image de marque	Forte à domicile, inconnue à l'étranger	Forte à domicile, en ascension à l'étranger	Marque globale forte
Exemples	La plupart des FMN émergentes	FMN coréennes, comme LG ou Hyundai	FMN occidentales et japonaises, comme IBM, Siemens, Sony, ou Toyota

Source : D'après RAMAMURTI, *op. cit.*

En outre l'étude des FMN émergentes permet d'approfondir notre compréhension du processus d'internationalisation, en particulier ses premiers pas. Ramamurti¹²⁷ rappelle qu'il existe un consensus sur la taxonomie des stratégies pour les FMN expérimentées mais qu'il n'existe toujours pas une telle classification pour les FMN qui débutent leur expansion à l'étranger (Tableau 4). Il faut donc mettre en avant les études de cas comme celle de Du Yuping, Kang Rongping et Ke Yinbin qui différencient les firmes qui obtiennent des avantages avant de se développer à l'étranger et celles qui s'internationalisent sans capacités particulières (Tableau 5), l'avantage compétitif se construisant au cours du processus¹²⁸. Certaines compagnies rattachées à la seconde catégorie comme la *Chinese national off-shore oil company* (CNOOC) ou la *China National Petroleum Corporation* (CNPC) se retrouvent d'ailleurs dans la liste des principales transactions entre 2000 et 2011 en Amérique latine et dans les Caraïbes¹²⁹.

¹²⁷ RAMAMURTI, *op. cit.*

¹²⁸ RICHET, *op. cit.*

¹²⁹ DUSSEL PETERS, Enrique. « Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011). » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 171-203. Mexico, 2013.

Tableau 5 : Caractéristiques de la croissance des FMN chinoises

1^{ère} catégorie d'entreprises : Existence d'avantages puis internationalisation	
1) Domination technologique	Huiwei, Jincheng
2) Économie d'échelle/bas coûts	Haier, Hisense, BOE, Holley
3) Économie de dimension/ Groupes diversifiés	CWGC, Haier
2^{ème} catégorie d'entreprises : S'internationaliser puis acquérir un avantage	
4) Recherche de technologie	TCL, Lenovo, Shanghai Electronic, Wanxiang
5) Recherche de marchés	TCL, Lenovo
6) Recherche de ressources	CNPC, CNOOC, Shougang, Baosteel, CNMC

Source : D'après DU, Yiping et al. *op. cit.*

Section 1.4.2. La relation entre firmes et institutions en Chine

Les caractéristiques de la croissance des FMN chinoises indiquent l'importance du contexte institutionnel local, en particulier des politiques destinées à promouvoir les IDE entrants et sortants de Chine¹³⁰. Richet précise également que le contexte d'internationalisation des entreprises chinoises est triple¹³¹ :

1. la réforme approfondie de l'économie chinoise
2. la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'État
3. l'importance des changements institutionnels et des interactions provoquées par ces derniers en ouvrant un plus grand espace aux acteurs

De la même manière, Ramamurti présente trois éléments déterminants du contexte dans l'étude des FMN : le contexte du pays d'origine, le contexte de l'industrie et le contexte macro-international, lesquels modèlent les stratégies d'internationalisation de ces dernières¹³² (Figure 4). Certaines études de cas ont aussi mis en évidence comment l'idiosyncrasie des économies émergentes déterminent des avantages spécifiques aux pays (*Country-Specific Advantage* ou CSA) et des avantages spécifiques à la firme (*Firm-Specific Advantage* ou FSA). Ramamurti en déduit que : « Même si il n'y a aucun CSA partagé par tous les marchés émergents, et que certains de leurs CSA sont similaires à ceux des pays développés (par exemple la dotation en ressources naturelles), en tant que groupe, les marchés émergents

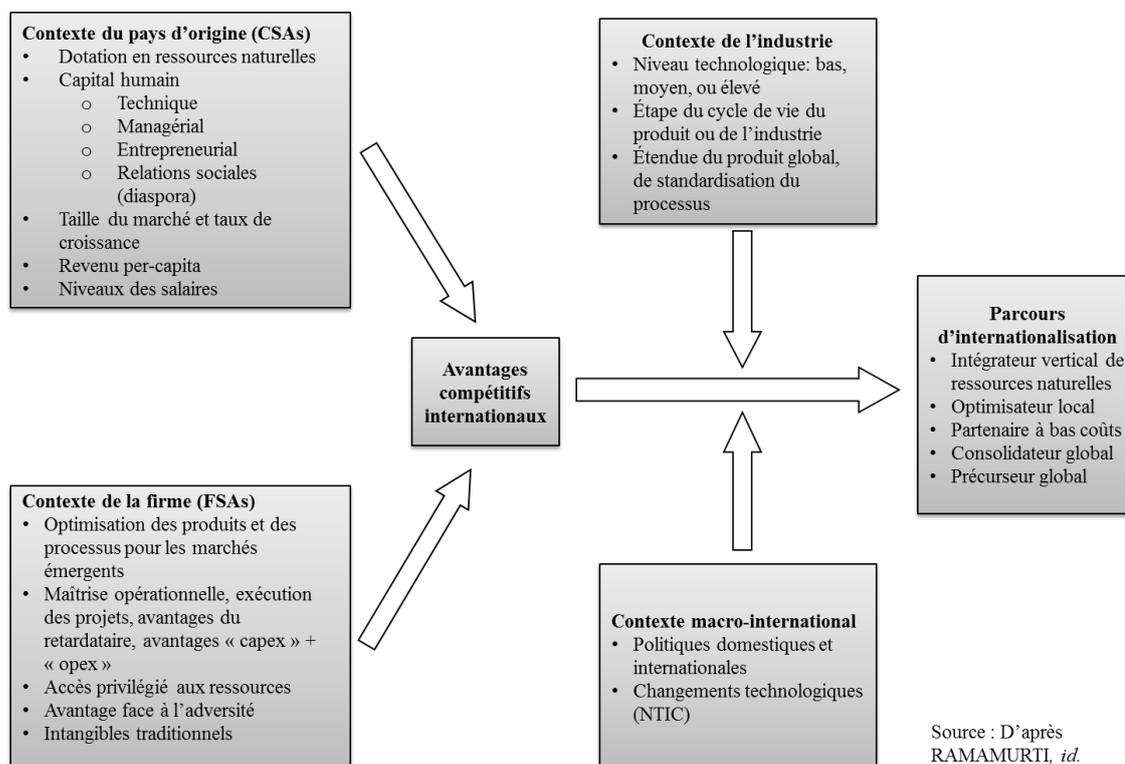
¹³⁰ DUSSEL PETERS, *ibid.*

¹³¹ RICHET, *op. cit.*, p. 11.

¹³² RAMAMURTI, *op. cit.*

apportent à l'économie globale de nombreux CSA distinctifs. Le secteur académique du commerce international doit étudier plus en profondeur ces CSA pour comprendre comment et pourquoi ils se traduisent en FSA pour certaines firmes des marchés émergents.¹³³ ».

Figure 4 : Le rôle du contexte dans le processus d'internationalisation des FMN issues des pays émergents



De même, Narula pense que, dans la plupart des cas, le succès des « dragons » décrits par Mathews est un phénomène qui peut s'expliquer au niveau national, où le rôle de l'État a été crucial, en favorisant le développement industriel grâce à des biens publics ou quasi-publics¹³⁴. Il y a ainsi deux caractéristiques générales que partagent ces entreprises : « En premier lieu, elles sont toutes situées dans des PVD avancés qui sont en train de s'industrialiser (le Mexique, la Corée, Taiwan, Hong Kong, la Chine et la Malaisie). Ces pays font aussi partie d'un sous-ensemble de PVD qui ont utilisé –à différents degrés- une combinaison de politiques de substitution des importations avec orientation vers l'extérieur des exportations.¹³⁵ ». Toutefois, le soutien de l'État peut mettre en danger le processus

¹³³ RAMAMURTI, *ibid.*, p. 24.

¹³⁴ NARULA, Rajneesh. *op. cit.*

¹³⁵ NARULA, Rajneesh, *id.*, p. 10.

d'internationalisation lorsque les entreprises sont trop dépendantes de l'accord de l'administration : « Ce paradoxe suggère que, afin de s'internationaliser avec succès, les firmes qui proviennent d'un environnement très institutionnalisé doivent trouver la manière de combiner le soutien matériel qu'il peut offrir avec un degré de liberté stratégique suffisant.¹³⁶ ». Il semblerait en effet que la politique du gouvernement chinois soit devenue plus stratégique au cours des dernières années, créant un contexte favorable au lieu d'imposer des règles strictes pour canaliser l'internationalisation des entreprises¹³⁷.

Narula rappelle néanmoins que, comme dans toutes les sciences sociales, il est assez difficile de différencier les causes et les effets dans l'étude FMN émergentes, car celle-ci met en évidence une interaction complexe entre les firmes et leur environnement¹³⁸. De même, Child et Rodrigues proposent une perspective « coévolutive » afin d'analyser ce phénomène¹³⁹. Ces auteurs s'inspirent des recherches effectués par Zhang et Van Den Bulcke sur les FMN chinoises au début des années 1990 : les différences observées entre ces entreprises étaient principalement le résultat d'un équilibre entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale¹⁴⁰. L'hypothèse était la suivante : « les entreprises qui dès le début ont développé une connexion entre ces deux facteurs ont probablement plus de chances de réussite et sont plus compétitives que celles qui ont basé leur stratégie de développement international uniquement sur la position privilégiée qu'elles ont reçu du gouvernement.¹⁴¹ ». Le paradigme OLI peut donc expliquer les déterminants, la localisation et le processus des IDE chinois mais de manière statique, plutôt abstraite et sans prendre en compte le contexte. C'est pourquoi Ramamurti mentionne que l'étude des FMN émergentes permet de réaliser des connexions horizontales entre ces parties isolées de la théorie du commerce international, en proposant des stratégies

¹³⁶ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. « The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? » *Management and Organization Review* 1, n° 3 (novembre 2005): p. 385.

¹³⁷ RICHET, *op. cit.*

¹³⁸ NARULA, Rajneesh, *op. cit.*

¹³⁹ CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*

¹⁴⁰ ZHANG, H.Y., et D. Van Den Bulcke. « International Management Strategies of Chinese Multinational Firms ». In *Management Issues in China: International Enterprises*, 141-64. London: Routledge, 1996.

¹⁴¹ ZHANG, H.Y., et D. Van Den Bulcke, *ibid.*, p. 161.

dynamiques pour l'expansion à l'étranger¹⁴². En outre, Child et Rodrigues mentionnent une possible extension de la théorie traditionnelle à travers l'exemple chinois et la notion « cadre relationnel » entre les firmes et les institutions : « Une perspective coévolutive apporterait un cadre analytique approprié pour une telle extension car en évitant la dépendance au chemin (*path dependency*) imposée par les institutions elle permet l'initiative entrepreneuriale dans la négociation de politiques évolutives qui modifient à la fois les contextes et les firmes elles-mêmes¹⁴³.

¹⁴² RAMAMURTI, *op. cit.*

¹⁴³ LEWIN, A. Y., C. P. LONG, et T. N. CARROLL. « The coevolution of new organizational forms ». *Organization Science* 10 (s. d.): 535-50. In CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES, *op. cit.*, p. 405.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

CONCLUSION

Afin de répondre à la question principale de cette partie, à savoir la différence entre l'internationalisation des entreprises chinoises et celles en provenance des pays développés ou d'autres pays émergents, nous estimons que les déterminants de ce processus sont similaires mais que celui-ci présente des modalités idiosyncratiques. De cette façon, nous avons évoqué dans le premier chapitre les particularités du capitalisme à la chinoise par rapport au modèle de développement occidental. Ces caractéristiques nationales trouvent leur origine dans la vague de réformes lancées par Deng Xiaoping à la fin des années 1970. Au-delà du pragmatisme du dirigeant chinois vanté par la doctrine officielle, son action s'est illustrée par un certain gradualisme dans la conversion à l'économie de marché, une expansion massive du secteur éducatif et une forte intervention étatique, contrebalancée par un cadre concurrentiel exacerbé au niveau local.

Arrighi note aussi le rôle clé attribué à la formation du marché interne et à l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales. Ainsi, les ECV sont l'emblème des institutions transitionnelles décrites par Qian comme un vecteur du développement de la propriété privée en Chine. Boyer reprend également à son compte l'hypothèse du corporatisme local pour expliquer la coopération entre la classe politique et les entrepreneurs. En outre, la concurrence entre les différents échelons du gouvernement s'avéra déterminante pour les flux d'IDE puisque, d'un côté, elle poussa les localités prêtes à recevoir ces derniers à mettre en place des zones franches et des infrastructures gratuites et, de l'autre, les multinationales étrangères souhaitant pénétrer le marché chinois furent obligées de faire des concessions en termes de transfert de technologie.

Les résultats des réformes menées en Chine, ainsi que le décollage d'autres économies d'Asie de l'Est au cours des années 1990, ont profondément influencé le débat théorique durant cette décennie. Ainsi, les principales recommandations de politiques économiques du Consensus de Washington furent inspirées par les travaux de la nouvelle économie institutionnelle, laquelle considère la nature des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société. Toutefois, l'application de ces principes dans de nombreux pays latino-américains (libéralisation commerciale, privatisation des entreprises d'État et réduction de l'intervention

de ce dernier dans l'économie) montra ses limites à défaut d'une transformation institutionnelle antérieure favorable au développement d'une bonne gouvernance.

Nous considérons aussi que le rôle des institutions dans la croissance chinoise a été mieux interprété par l'économie politique institutionnelle et l'école de la régulation, en particulier dans les travaux de Boyer. Celui-ci met en valeur le concept d'« État-parti » qui révèle l'existence d'un important réseau entre les entreprises et le gouvernement, et entre les niveaux micro et macroéconomiques, imposant l'association entre les objectifs politiques et économiques comme le véritable critère d'efficacité des dirigeants chinois. Tejada Canobbio considère également que, contrairement à la thérapie de choc du Consensus de Washington, les réformes menées dans les pays d'Asie de l'Est se sont basées sur une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelles propres à chaque idiosyncrasie nationale.

Dans cette optique, le second chapitre présente les bases théoriques justifiant l'importance du contexte international et national dans les déterminants des IDE, à la fois par rapport au pays d'origine et au pays d'accueil de ces derniers. Il s'agit également de mettre en valeur une méthode d'analyse conjuguant les différents niveaux macro, méso et microéconomique. Esser, Hillebrand, Messner et Meyer-Stamer présentent ainsi à travers le concept de compétitivité systémique deux facteurs clés dans le cadre de la mondialisation : la complexité des exigences faites aux firmes et l'importance de l'environnement institutionnel. D'une part, les entreprises chinoises font face à des impératifs d'efficacité, de flexibilité, de qualité et de vitesse de réaction, lesquels introduisent des changements dans l'organisation de la production, le développement du produit et les relations d'approvisionnement. D'autre part, leur environnement concurrentiel a été bouleversé par la constitution de groupes entrepreneuriaux collaborant sous la forme de clusters industriels, comme nous l'avons observé dans le secteur des pièces automobiles autour de la ville d'Aguascalientes au Mexique.

La gouvernance des CGV permet aussi d'analyser les modalités des IDE en provenance de Chine et leurs implications sur les pays récepteurs comme le Mexique. Cette typologie repose sur trois variables : la complexité des informations et des connaissances requises afin de mener à bien une transaction particulière, le degré selon lequel ces informations et ces connaissances peuvent être codifiées et, enfin, les compétences des fournisseurs actuels et potentiels par rapport aux exigences de la transaction. En outre, il s'agit de prendre en compte

la dimension spatiale dans l'analyse des conditions inégales des différentes économies dans le monde concernant l'accès aux marchés et aux ressources. Cette approche valorisée par Dussel Peters pour les études de cas permet donc d'évaluer la capacité d'attraction d'un territoire sur les segments des chaînes de valeur et ses conséquences du point de vue de la politique économique. C'est ce qui a guidé *in fine* nos recherches vers la sélection d'entreprises chinoises implantées dans différentes localités du Mexique.

Dans ce contexte, le troisième chapitre cherche à évaluer l'originalité du parcours des entreprises chinoises, vis-à-vis de l'expansion à l'étranger des firmes en provenance des pays développés et d'autres pays émergents. Il faut d'abord rappeler que les facteurs institutionnels, technologiques et industriels de la mondialisation ont profondément affecté la dynamique de la concurrence et les stratégies des FMN. L'assouplissement du cadre réglementaire a notamment encouragé une spécialisation des IDE en fonction de la destination, l'externalisation de certaines activités ainsi que la mobilité spatiale. La Chine est arrivée à se positionner comme un acteur incontournable de cette nouvelle division internationale du travail en offrant des conditions d'accueil privilégiées pour les FMN comme les zones franches mentionnées ci-dessus. En outre, grâce à la coopération industrielle imposée aux investisseurs étrangers, de nombreuses entreprises chinoises se sont progressivement lancées de manière très compétitive sur le marché international.

Cependant, ces dernières n'affichent pas toujours des avantages bien définis avant de s'internationaliser, ce qui rompt avec le paradigme OLI (Organisation, Localisation, Internalisation) de Dunning concernant les déterminants des IDE. Ceux-ci sont généralement classés dans quatre catégories (recherche de marchés, de ressources, d'efficacité et d'actifs) se combinant différemment avec les trois types d'avantages mentionnés plus-haut. Selon Mathews, les modalités d'acquisition des compétences représenteraient un trait distinctif des entreprises chinoises et l'IDE, une manière de surmonter leurs faiblesses en termes de compétitivité grâce à la prise de contrôle des actifs et ressources appropriés. Les interprétations des succès des firmes dites « dragons » montrent toutefois leurs limites dans le cas chinois, car il s'agit surtout de modifications des théories dominantes élaborées initialement dans le cadre des économies développées.

Ces critiques ont été abordées dans un quatrième chapitre afin de faire la part des facteurs endogènes, les stratégies des entreprises, et exogènes, les institutions du pays

d'origine, dans l'évolution des FMN. En premier lieu, les firmes chinoises sont considérées comme des « retardataires » (*latecomers*) car elles se rattachent à la troisième vague de FMN en provenance des pays d'émergents. Cependant, elles ont su s'insérer efficacement au sein des réseaux de production globaux définis par Ernst et Kim, en passant dans certains cas du statut de simple sous-traitant d'une entreprise occidentale à celui de fleuron de l'industrie. Pour expliquer ces ascensions fulgurantes, Williamson et Yin articulent deux aspects théoriques, le positionnement de marché et la mobilisation des ressources, à travers trois types de capacités particulièrement développées dans le cas chinois : les innovations de coût, les capacités combinatoires et les capacités dynamiques. L'étude des FMN émergentes permettrait aussi selon Ramamurti de proposer des stratégies dynamiques pour l'expansion à l'étranger en prenant en compte le contexte des IDE.

Il présente donc le contexte du pays d'origine, celui de l'industrie et du marché international comme des éléments déterminants dans le processus d'internationalisation des entreprises. Ramamurti estime que les firmes en provenance des pays émergents possèdent des avantages spécifiques liés à leur pays d'origine. De même, Narula note que, dans la plupart des cas, le succès des « dragons » est un phénomène qui peut s'expliquer au niveau national, où le rôle de l'État a été crucial, en favorisant le développement industriel grâce à des biens publics ou quasi-publics. Dans le cas chinois, Richet présente trois éléments déterminants : la réforme approfondie de l'économie, la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'État ainsi que l'importance des changements institutionnels et des interactions provoquées par ces derniers. Cependant, l'intervention des pouvoirs publics peut freiner l'expansion à l'étranger lorsque les entreprises sont trop dépendantes de l'accord de l'administration. C'est pourquoi Child et Rodrigues utilisent le concept de coévolution afin d'expliquer l'équilibre nécessaire entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale.

Finalement cette approche n'est pas incompatible avec la théorie du sentier du développement de l'investissement de Dunning, qui montre une corrélation entre croissance domestique et montée de l'IDE. L'internationalisation des entreprises chinoises s'explique également par l'essaimage ou *spillover*, c'est-à-dire les retombées technologiques et managériales des nombreux IDE occidentaux réalisés en Chine depuis trois décennies. Toutefois, les caractéristiques du mode de développement chinois sont primordiales afin

d'analyser les IDE sortants de ce pays. D'un côté, les réformes évoquées plus-haut ont visé à attirer les IDE entrants en Chine. De l'autre, la stratégie d'internationalisation des entreprises chinoises a été planifiée par l'État avant d'être mise en pratique par les entreprises. L'intérêt de notre démarche consiste donc à prendre en compte le contexte institutionnel pour saisir les déterminants des flux d'IDE entrants et sortants de Chine. Ensuite, les stratégies d'internationalisation des firmes chinoises peuvent être expliquées par des études de cas de leur implantation au Mexique. Enfin, cette analyse à la croisée des niveaux micro et méso-économiques cherche à évaluer l'impact des IDE chinois dans le pays latino-américain à travers le cadre conceptuel des CGV. Toutefois, nous devons au préalable compléter notre recherche par des données macroéconomiques présentant les grandes tendances des IDE chinois dans le monde et en Amérique latine et dans les Caraïbes, afin de comparer ces données avec le cas du Mexique.

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 IDES 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 présenterons dans un premier chapitre les principales institutions en charge de la promotion des IDES 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 évoquerons 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 seront 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.

CHAPITRE 2.1. LES INSTITUTIONS EN CHARGE DE LA PROMOTION DES IDE CHINOIS

Comme nous l'avons évoqué dans la partie précédente, les IDE occidentaux ont été un facteur clé dans le processus d'ouverture de l'économie chinoise suite aux réformes menées par Deng Xiaoping dès la fin des années 1970. Cependant, l'arrivée des investisseurs étrangers fut strictement encadrée par les autorités ce qui favorisa l'essaimage technologique et managérial dans les secteurs désignés comme prioritaires. Suivant le sentier du développement de l'investissement défini par Dunning, les entreprises chinoises se sont ensuite progressivement développées à l'international mais cette démarche se réalisa, là aussi, sous l'égide de l'État.

La question principale de ce chapitre est donc de déterminer le rôle des autorités chinoises dans l'établissement d'une stratégie de promotion des IDEs. Nous estimons aussi que l'engagement de l'État a été crucial à travers la mise en place d'un cadre institutionnel favorable à l'internationalisation des entreprises domestiques. Cependant, le gouvernement chinois a récemment été amené à réformer une administration bureaucratique devenue très complexe et qui favorisa d'avantage les grands groupes publics que les entreprises privées.

La première section de ce chapitre retracera la succession des principales mesures de soutien à l'internationalisation des entreprises chinoises afin de mettre en évidence la corrélation entre libéralisation politique et augmentation des flux d'IDES. Dans une seconde section nous présenterons les divers services étatiques en charge de ces opérations et leurs fonctions respectives. En effet, cette administration bureaucratique implique de nombreux acteurs sur plusieurs niveaux pour la prise de décision, la régulation et la supervision des activités des entreprises chinoises à l'étranger.

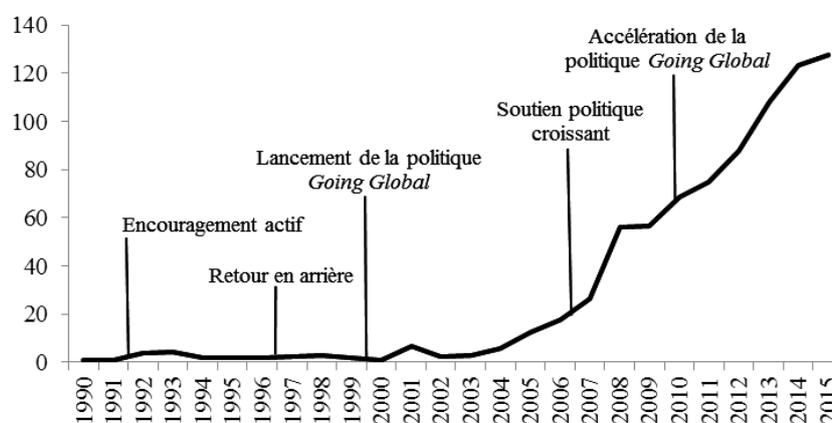
Section 2.1.1. L'évolution des politiques chinoises pour l'internationalisation des entreprises

Tout d'abord, la montée des IDEs chinois ne peut pas s'expliquer sans mentionner les excédents commerciaux qui ont été engendrés par l'augmentation des exportations depuis le début des années 1990. De même, la croissance exceptionnelle du PIB chinois durant le dernier quart de siècle montre une corrélation de ce dernier avec l'expansion de ses

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

entreprises à l'étranger, ce qui est cohérent avec le sentier du développement de l'investissement mentionné plus-haut. Toutefois, l'État a joué un rôle déterminant dans le développement des politiques de soutien, la formation des institutions et l'articulation des processus d'apprentissage¹⁴⁴. Xavier Richet explique aussi que le développement des IDES « s'inscrit dans un lent processus lié aux phases de la réforme économique et de l'ouverture, aux choix du gouvernement central et aux incitations mises en place. »¹⁴⁵.

Figure 5 : Libéralisation politique et flux d'IDES, 1990-2015 (milliards USD)



Source : D'après HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN.

Luo et al. et d'autres auteurs comme Buckley et al. identifient trois phases principales de l'évolution des politiques chinoises concernant les IDES : le lancement de la politique en faveur des IDES (1979-1990) ; l'enrichissement des structures institutionnelles (1991-2000) ; et la mise en place du *Going Global* en tant que stratégie à l'échelle nationale (2001-2012)¹⁴⁶. Richet précise cette chronologie en indiquant que « Le rythme de croissance des IDE chinois est découpé en plusieurs phases chacune liées à des choix politiques et des incitations particulières de la part du gouvernement central allant du contrôle stricte, au relâchement

¹⁴⁴ SONG, Xiaoyu. « La inversión extranjera directa china en América latina y el Caribe : 2000-2012. » Universidad nacional autónoma de México, 2015. p. 22.

¹⁴⁵ RICHET, *op. cit.*, p. 8

¹⁴⁶ BUCKLEY, Peter J., Adam R. CROSS, Hui TAN, Liu XIN, et Hinrich VOSS. « Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment. » *Management International Review* 48, n° 6 (1 décembre 2008): 715-48. LUO, Yadong, QiuZhi XUE, et Binjie HAN. « How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. » *Journal of World Business* 45, n° 1 (janvier 2010): 68-79 In REN, Bing, Hao LIANG, et Ying ZHENG. *op. cit.*

graduel puis à l'encouragement¹⁴⁷ » (figure 5). BBVA dénombre ainsi pas moins de sept phases entre 1979 et 2015 (tableau 6). Il faut mentionner comme élément moteur de cette évolution l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001 qui induisit des efforts supplémentaires en termes d'ouverture économique¹⁴⁸. De même, au tournant du nouveau millénaire, le gouvernement chinois lança officiellement sa politique du *Going Global* afin de relâcher les contraintes réglementaires encadrant les IDES.

Tableau 6 : Evolution de la politique de la Chine pour les IDES

Phase 1 : Contrôles strictes 1979-1983	Attitude restrictive vis-à-vis des IDES en raison d'un scepticisme idéologique, du manque d'expérience et de faibles réserves de devises. Seulement des sociétés commerciales spécialement désignées pouvaient candidater pour des projets d'IDES. Aucun cadre réglementaire existant ; les firmes devaient candidater pour un accord direct, de haut-niveau, donné par le Conseil d'État au cas par cas.
Phase 2 : Engagement prudent 1984-1991	Alors que les marchés internationaux devenaient plus importants, le gouvernement commença progressivement à encourager des projets d'IDES qui garantissaient un accès à la technologie, aux devises et aux marchés étrangers ainsi que le contrôle sur certaines ressources. Le premier cadre réglementaire fut forgé en 1984-1985, en permettant à d'autres compagnies que les sociétés commerciales de postuler pour des projets d'IDES. Toutefois les réserves de devises étrangères étaient toujours à un bas niveau et seules les firmes qui gagnaient des devises de leurs activités à l'étranger pouvaient être retenues pour des projets d'IDES.
Phase 3 : Encouragement actif 1992-1996	La décision post-Tiananmen d'accélérer les réformes économiques et l'intégration internationale mena à une politique d'encouragement plus actif des IDES. Le but était d'augmenter la compétitivité des entreprises chinoises, en favorisant surtout 100 entreprises étatiques considérées comme des champions nationaux. Le régime des devises étrangères passa d'une politique du « gagner-pour-utiliser » au « acheter-pour-utiliser » et les procédures d'approbation des IDES furent progressivement facilitées et décentralisées.
Phase 4 : Retour en arrière 1997-1999	Le gouvernement resserra le procédé réglementaire pour les projets d'IDES et recentralisa l'achat de devises étrangères face aux retombées de la crise financière asiatique, laquelle révéla que de nombreuses firmes avaient utilisé des projets d'IDES pour effectuer des transactions illégales et spéculatives, menant à d'importantes pertes d'actifs publics et de réserves de devises étrangères.
Phase 5 : Formulation et mise en œuvre de la politique du <i>Going Global</i>	Afin d'anticiper l'adhésion à l'OMC et une concurrence croissante sur les marchés domestiques, les décideurs retournèrent à leur position précédente en encourageant les IDES et annoncèrent un ensemble de politiques destinées à soutenir les firmes chinoises de divers secteurs pour « partir à l'étranger ». En 2004, le procédé réglementaire fut réformé et les échanges de devises étrangères furent à nouveau facilités et décentralisés. Les fonctionnaires centraux et les gouvernements locaux commencèrent à fournir un soutien politique ample et actif ainsi qu'une assistance pratique pour les firmes avec des plans d'expansion à l'étranger.

¹⁴⁷ RICHET, *op. cit.*, p. 3

¹⁴⁸ REN, Bing, Hao LIANG, et Ying ZHENG, *op. cit.*, p. 16.

Phase 6 : Soutien politique croissant pour les FMN et nouvelle impulsion en faveur de la libéralisation 2007-2009	Le soutien des décideurs pour les IDES augmenta encore à la fois à cause des énormes réserves de devises étrangères de la Chine (dépassant les 2000 milliards USD en 2009) et du besoin de construire des firmes de transports compétitives afin de soutenir un changement du modèle de croissance économique de la Chine. Un nouveau cadre réglementaire adopté en mai 2009 facilita et décentralisa à nouveau les procédures d’approbation. De nouvelles règles proposées par l’Administration d’État des devises étrangères (désigné par son acronyme anglais SAFE) le même mois facilitèrent grandement la gestion de ces dernières pour les projets à l’étranger et élargirent les sources de financement disponibles pour les investissements sortants.
Phase 7 : Accélération de la stratégie <i>Going Global</i> durant la période du « douzième plan quinquennal » 2011-2015	Dans le « douzième plan quinquennal », le gouvernement insista pour accélérer la mise en œuvre de la stratégie <i>Going Global</i> . Ce schéma encouragea l’expansion à l’étranger des entreprises chinoises en suivant une ligne politique basée sur les principes d’orientation vers le marché et d’autonomie de l’entreprise. Cela impliqua un basculement vers une pondération plus équilibrée entre les IDE entrants et sortants. En outre, la stratégie du <i>Going Global</i> fut liée au processus d’internationalisation du Renminbi (RMB).

Source : D’après BBVA. *op. cit.*

Les principes fondateurs de cette politique ont été énoncés par Jiang Zemin en 1996 après son voyage en Afrique. Lors de la visite d’une usine dans la ville de Tangshan dans la province du Hebei, le secrétaire général du Parti communiste chinois mentionna le marché potentiel des PVD et appela de ses vœux la mise en place de coopérations économiques en matière d’investissements et de technologies pour profiter des ressources locales. L’année suivante la stratégie du *Going Global* fut présentée comme un aspect indissociable et complémentaire du *Bringing-In* dans la politique d’ouverture de la Chine. En effet, Jiang Zemin considérait que tout en attirant les IDE en Chine, il était nécessaire de guider et organiser les entreprises chinoises compétitives pour qu’elles s’établissent et investissent à l’extérieur en utilisant les marchés et les ressources locales¹⁴⁹.

Selon Sauvant et Chen, le cadre réglementaire que la Chine a développé pour ses IDES depuis le début des années 2000 a deux objectifs principaux. D’une part, il cherche à faciliter et soutenir les IDES afin d’encourager les firmes chinoises compétitives à l’échelle globale. Ainsi, « c’est le souhait du gouvernement d’avoir des firmes compétitives à l’échelle internationale dont le portefeuille d’atouts géographiques fournit un meilleur accès aux marchés et aux ressources (naturelles, stratégiques et autres), ce dernier devenant lui-même une source de compétitivité des entreprises. »¹⁵⁰. De plus, les firmes qui cherchent à

¹⁴⁹ CHEN, Y., « Le processus de formation de la stratégie *Going Global* de Jiang Zemin et ses implications. » Littérature du Parti Communiste Chinois, n° 1, p. 63.

¹⁵⁰ SAUVANT et CHEN. *op. cit.* p. 2.

s'internationaliser font pression sur le gouvernement car elles sont soumises à une concurrence domestique et internationale. D'autre part, ce cadre institutionnel a pour but la croissance des IDES qui sont en adéquation avec les objectifs de développement national fixés par les autorités, en soutenant certaines industries et activités considérées comme stratégiques dans leur expansion à l'étranger.

Nous retrouvons ces deux objectifs dans une série de déclarations officielles et de documents administratifs émanant des différentes autorités en charge de la régulation des IDES chinois. Les grandes lignes directrices de la stratégie du *Going Global* ont été fixées dans le « dixième plan quinquennal concernant le développement économique et social », décliné en plusieurs parties dont le « dixième plan quinquennal concernant les IDE entrants et sortants », le tout publié par la Commission planificatrice de l'État (l'actuelle Commission nationale du développement et de la réforme désignée par son acronyme anglais NRDC), le 24 décembre 2001. Sauvant et Chen soulignent que c'est à cette occasion que les deux objectifs mentionnés plus-haut - faciliter les IDES chinois dans le but de renforcer la compétitivité internationale des firmes chinoises, et utiliser les IDES pour le développement général de la Chine - ont été explicités¹⁵¹. Cependant, la priorité était alors de « faciliter les investissements stratégiques par des firmes compétentes dans les ressources naturelles, l'exploration et d'autres activités pour lesquelles les firmes chinoises possèdent un avantage comparatif »¹⁵². Il s'agissait donc d'encourager l'expansion à l'étranger des grands groupes publics (désignés plus-bas par leur acronyme anglais SOEs pour *State-Owned Enterprises*) afin d'alimenter en matières premières la croissance du PIB chinois.

Les orientations du soutien aux IDES ont ensuite été nuancées entre 2011 et 2015 par le douzième plan quinquennal et son volet sur la réforme industrielle et la montée en gamme ainsi que celui sur les IDE entrants et sortants. Nous relevons dans ce dernier document une évolution de l'approche de la NRDC par rapport à la propriété des entreprises car elle y encourage aussi l'internationalisation des entreprises privées compétentes, particulièrement les petites et moyennes entreprises (PME). La promotion des IDES privés par les autorités traduit aussi selon Sauvant et Chen la conjugaison des deux forces mentionnées

¹⁵¹ SAUVANT et CHEN, *ibid.* p. 3

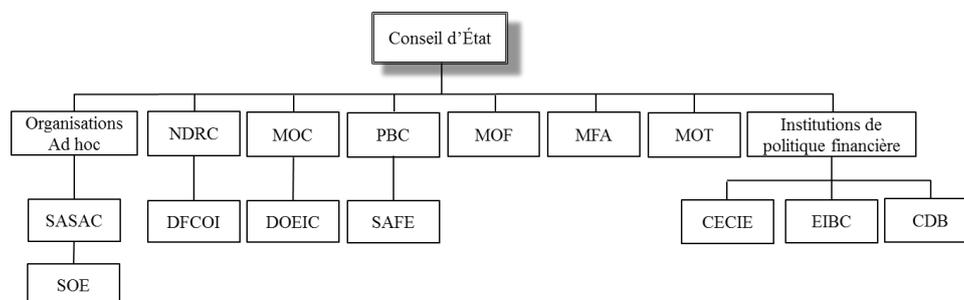
¹⁵² NDRC. « The 10th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI. » Beijing: NDRC, 2001. In SAUVANT et CHEN, *ibid.*, p. 3

précédemment : « Premièrement, l’accent est mis par le gouvernement sur la création de FMN chinoises compétitives à l’échelle internationale quelque soit la structure de leur propriété. Deuxièmement, il y a une voix (et une pression) de plus en plus forte par les investisseurs montants dans le secteur privé qui demandent des améliorations du régime réglementaire pour les IDES »¹⁵³

Section 2.1.2. Les institutions chargées de la régulation des IDES

Ren et al. distinguent cinq évolutions institutionnelles déterminantes dans le soutien public des IDES pour les firmes chinoises. Tout d’abord, l’État a cherché à moderniser et à décentraliser le processus d’approbation des projets d’IDES. Le contrôle des devises étrangères a ensuite été progressivement assoupli, en particulier concernant les ressources en capital et le risque de change. Le soutien des autorités pour les projets d’investissements s’est également illustré par l’assouplissement des conditions du crédit, la mise à disposition du capital, la diffusion d’information, la distribution de subventions et la collecte des impôts. Les mécanismes destinés à évaluer les performances des entreprises ayant réalisé des investissements à l’étranger ont aussi été améliorés, tout comme les mécanismes de protection internationale des IDES en multipliant les accords bilatéraux, multilatéraux et régionaux¹⁵⁴.

Figure 6 : Le système bureaucratique de régulation des IDES chinois



Notes : MOC – Ministère du commerce ; DOEIC – Département des investissements extérieurs et de la coopération économique ; NRDC – Commission pour le développement national et la réforme ; DFCEI – Département du capital étranger et des investissements extérieurs ; MFA – Ministère des affaires étrangères ; MOF – Ministère des finances ; PBC – Banque populaire de Chine ; SASAC – Commission de supervision et d’administration des actifs publics ; MOT – Ministères des impôts ; SAFE – Administration d’État du change ; SOE – entreprises publiques ; EIBC – Banque import-export de la Chine ; CDB – Banque de développement de la Chine ; CECIE - Corporation pour l’assurance-crédit à l’exportation.

Sources : D’après REN et al. et les informations issues des sites suivants : www.gov.cn ; www.mofcom.gov.cn ; zqj.mofcom.gov.cn ; www.sdpj.gov.cn (2010).

¹⁵³ NRDC. « The 12th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI. » Beijing: NRDC, 2012. In SAUVANT et CHEN, *ibid.*, p. 5

¹⁵⁴ REN & al., *op. cit.*

Les mêmes auteurs soulignent la complexité de l'administration bureaucratique en charge des IDES chinois car cette dernière implique de nombreux acteurs dans la prise de décision, la régulation et la supervision de ces activités à l'étranger (Figure 6 et Tableau 7)¹⁵⁵. Au premier plan de ce système se situe le Conseil d'État qui fixe les orientations générales des IDES chinois sur le long-terme. Cette stratégie est déclinée sous forme de plan stratégique par la NRDC, placée sous la houlette du Conseil d'État, et responsable de l'optimisation des politiques publiques pour les IDES. Le Département du capital étranger et des investissements à l'étranger approuve les principaux projets d'IDES et fournit aux entreprises des informations sur les industries et les pays pour choisir la destination de leurs investissements. Les négociations multilatérales concernant les investissements et les traités commerciaux sont menées par le Ministère du commerce, anciennement Ministère du commerce étranger et de la coopération économique. Enfin, le Département des investissements étrangers et de la coopération économique administre et supervise les IDE en élaborant des règlements concrets sur la question.

Au second plan du système bureaucratique décrit par Ren et al. nous trouvons d'autres organes gouvernementaux impliqués dans la régulation des IDES : la Banque populaire de Chine, en charge de l'élaboration de la politique monétaire et du régime de change ; le Ministère des affaires étrangères, lequel, avec l'aide d'autres agences, cible dans ses catalogues les pays prioritaires pour les IDES ; le Ministère des finances et le Ministère des impôts qui mettent en œuvre des mesures fiscales pour les IDES, ce dernier disposant également de fonds spéciaux afin de soutenir financièrement ces opérations. En outre, il faut mentionner la création par le Conseil d'État d'une Commission pour la supervision et l'administration des actifs publics afin de gérer ceux-ci dans le domaine non-financier, notamment les entités en voie d'expansion à l'étranger.

Au troisième plan Ren et al. citent plusieurs services et unités responsables de l'application des politiques préparées par les autorités mentionnées précédemment¹⁵⁶. Cela comprend notamment la vérification des factures et des paiements générés par les IDES et l'encadrement de la gestion des comptes de devises étrangères par l'Administration d'État des opérations de change. Les institutions financières ont également leur rôle à jouer pour fournir

¹⁵⁵ REN & al., *ibid.*

¹⁵⁶ REN & al., *ibid.*

crédits et assurances aux firmes engagées à l'étranger : c'est le cas la Banque de développement de la Chine, de la Banque import-export de la Chine, et de la Corporation pour l'assurance-crédit à l'exportation.

Tableau 7 : Le régime de l'administration bureaucratique des IDES chinois

Service	Fonctions principales
Conseil d'État	1. Planification des IDES généraux de la Chine sur le long terme
MOC	1. Négociation bilatérales et multilatérales sur l'investissement et les traités commerciaux
DOEIC	1. Élaboration de règlements concrets sur les IDES 2. Administration et supervision des activités des IDES 3. Examen et vérification des entreprises non-financières des IDES 4. Élaboration de statistiques sur les IDES
NRDC	1. Étude et mise en avant de stratégies et de plans pour les IDES 2. Étude de politiques concernant le solde global et l'optimisation structurelle
DFCOI	1. Publication du catalogue d'orientation des industries de l'investissement étranger en collaboration avec les agences compétentes 2. Examen et approbation des projets-clés d'IDES, liés aux ressources majeures et consommant des montants substantiels de devises étrangères
SAFE	1. Supervision et vérification de l'authenticité et de la légalité des factures et des paiements 2. Encadrement réglementaire de la gestion des comptes de devises étrangères
SASAC	1. Gestion et supervision des actifs publics nationaux dans les secteurs non-financiers
MFA	1. Publication du catalogue d'orientation des industries de l'investissement étranger en collaboration avec les agences compétentes
MOF	1. Fournir un soutien financier aux IDES à travers des fonds spéciaux, etc. 2. Élaboration des politiques fiscales liées aux IDES en coopération avec le MOT
MOT	1. Élaboration des politiques fiscales liées aux IDES en coopération avec le MOF
PBC	1. Conception de la politique monétaire et de change, etc.
EICB ; CDB	1. Émission de crédit pour les firmes impliquées dans les IDES en tant que banques d'investissement publiques
CECIE	1. Émission d'assurance pour les firmes impliquées dans les IDES en tant que société d'assurance publique

Source : Adapté de REN et al. www.gov.cn

Sauvant et Chen considèrent que cette structure institutionnelle a eu d'avantage d'influence sur la trajectoire des SOEs que sur celle des entreprises privées¹⁵⁷. Les auteurs tirent cette conclusion d'une enquête menée par le Conseil chinois pour la promotion du commerce international en 2011 auprès de 333 firmes chinoises ayant réalisé des investissements à

¹⁵⁷ SAUVANT et CHEN, *op. cit.*

l'étranger¹⁵⁸. Ainsi, en 2011, la politique du *Going Global* représentait un des facteurs les plus déterminants des IDES (61%) avec la taille et le potentiel du marché du pays d'accueil. En outre, le premier facteur était plus important pour les SOEs (61%) que pour les entreprises privées (53%).

De plus, 83% des SOEs ayant répondu à la même enquête signalent que les politiques menées à cette époque pour les IDES ont été favorables à leurs activités à l'étranger en général, alors que seulement 70% des entreprises privées partageaient la même opinion. La comparaison entre les SOEs et les entreprises privées par Sauvart et Chen montre aussi que, même si les premières bénéficiaient d'avantage de l'aide du gouvernement afin de financer et guider leurs investissements, elles ont fait l'objet de plus de restrictions et de contrôle en ce qui concerne l'approbation de leurs projets et la distribution des devises étrangères. Les entreprises privées, elles, étaient d'avantage préoccupées par la protection de leurs expatriés.

Afin d'accompagner l'augmentation des IDES par les entreprises chinoises privées, la NRDC publia en août 2012 une série de recommandations de politiques publiques¹⁵⁹ :

1. Renforcer les orientations au niveau macro et la coordination pour les IDES des entreprises privées ;
2. Augmenter le soutien financier et fiscal pour les entreprises privées, comme les prêts par des fonds spéciaux coopératifs internationaux et les déductions d'impôts ;
3. Simplifier les mesures d'approbation et de gestion pour les IDES des firmes privées ;
4. Améliorer les services publics pour les IDES des entreprises privées, comme l'incubation de marques globales ;
5. Protéger les expatriés et les actifs étrangers pour les entreprises privées

Savart et Chen citent un autre exemple de mesure destinée à encourager l'expansion à l'étranger des entreprises privées chinoises : la création du Fond de développement pour le marché international des PME (SME IMDF pour son acronyme en anglais) par le Ministère

¹⁵⁸ CCPIT. « Survey on Chinese Enterprises' Outbound Investment and Operation. » Beijing: CCPIT, 2012. In SAUVANT et CHEN, *ibid.*

¹⁵⁹ NRDC. « Implementation Opinions on Encouraging and Guiding Private Enterprises to Engage in Investment Overseas. » Beijing: NRDC, 2012. In SAUVANT et CHEN, *ibid.*

des finances en 2001¹⁶⁰. De cette manière, le SME IMDF peut couvrir jusqu'à 70% du coût de certaines activités à l'étranger qualifiées pour les PME détentrices de licences d'exportation qui ont gagné moins de 45 millions USD grâce à leurs exportations au cours de l'année écoulée. Cependant, ces PME doivent être originaires des provinces chinoises centrales et occidentales ou des anciens centres industriels du nord-est, ou le pays d'accueil doit être un marché émergent. Toutefois, le SME IMDF couvre toujours à hauteur de 50% les autres candidats. L'achat d'actifs étrangers stratégiques, comme des technologies ou des marques, fait également partie des qualifications retenues pour bénéficier de cette aide financière.

Ces mesures en faveur des IDES semblent tout à fait cohérentes avec les objectifs généraux du cadre réglementaire énoncées plus-haut. Il s'agit, selon Sauvart et Chen, de former des firmes chinoises compétitives à l'échelle globale et de favoriser le développement domestique du pays. Cette politique se décline dans de nombreuses mesures à travers des services d'information, d'assurance, de soutien financier et fiscal, des liens avec des programmes d'aide au développement ainsi que des accords d'investissements internationaux. Toutefois, les auteurs soulignent que « personne ne peut comprendre les institutions chinoises des IDES sans appréhender les objectifs de développement national de la Chine, en particulier la promotion de la transformation industrielle. »¹⁶¹. C'est pourquoi les instruments de la politique chinoise pour les IDES sont orientés vers les industries et activités qui ont été désignées comme prioritaires par le plan de développement national. En cela, Savant et Chen remarquent que le contexte chinois est radicalement différent de celui d'autres pays où l'on pourrait retrouver cet arsenal de mesures en faveur des IDES. Les SOEs sont naturellement mieux placées pour profiter de cette politique, en raison de leur importance stratégique et de leurs contacts au sein du gouvernement. En outre, il est plus difficile pour les PME d'obtenir le soutien du gouvernement chinois pour des grands projets d'expansion à l'étranger, car ces derniers nécessitent généralement des fonds importants, notamment une capacité d'emprunt et une protection directe ou indirecte face au risque par des institutions financières domestiques, lesquelles sont pour la plupart contrôlées par le gouvernement central.

¹⁶⁰ SME IMDF. « Administrative Measures for SME International Market Fund. » Beijing: SME IMDF, 2012. In SAUVANT et CHEN, *ibid.*

¹⁶¹ In SAUVANT et CHEN, *ibid.* p. 24.

CHAPITRE 2.2. L'ÉVASION FISCALE ET LES DIFFICULTÉS MÉTHODOLOGIQUES DE LA MESURE DES IDE CHINOIS

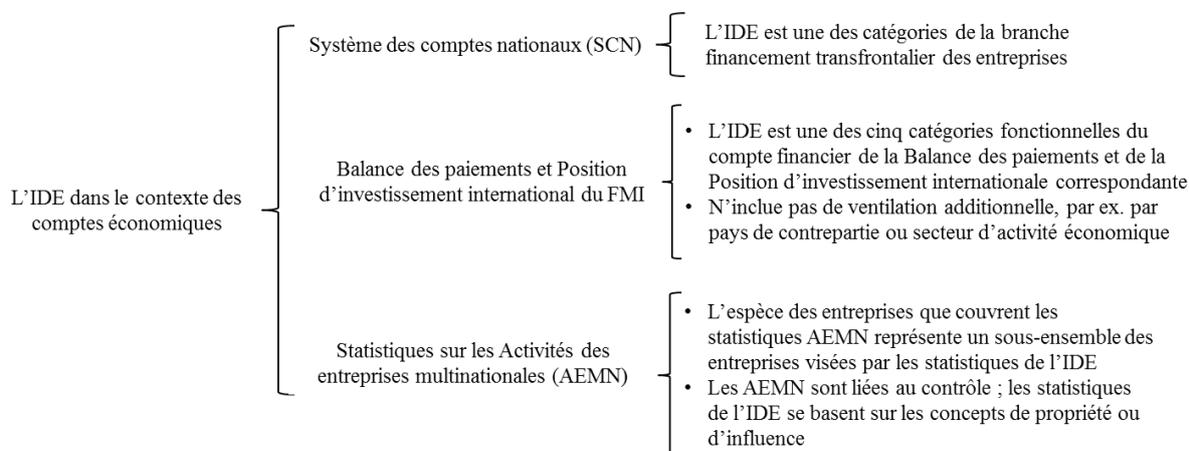
Cette section se base sur le travail de Samuel Ortiz Velásquez dans le cadre de la construction du Moniteur des IDES de la Chine en ALC, avec pour objectif « d'analyser la définition, les méthodologies, les formes de présentation, les composants et les niveaux de désagrégation, lesquels interviennent dans le calcul des flux et stocks d'IDE, en termes d'entrées et particulièrement de sortie. ¹⁶²». Ce préalable se révèle nécessaire afin d'expliquer les écarts statistiques existants entre les sources de données qu'élaborent les institutions internationales (par ex. la CNUCED, le FMI ou l'OCDE), les institutions nationales (par ex. le Ministère d'économie du Mexique ou le Ministère du commerce de la RPC) et les fournisseurs privées (par ex. *Thomson Reuters, fDi Markets, Bloomberg* ou *China Global Investment Tracker*).

Nous souhaitons démontrer ici que l'utilisation de sources alternatives de données sur les IDES chinois demeure essentielle car, jusqu'à présent, aucun pays n'a élaboré de statistiques complémentaires sur l'IDE en suivant le principe directionnel. Or, celui-ci permet d'écarter les fonds qui transitent par des entités à vocations spécifiques (EVS) dans les paradis fiscaux, première destination des IDE chinois en ALC, mais aussi source de confusion sur l'origine et la nature de la présence chinoise dans la région. Le chapitre sera divisé en deux sections : d'une part, la présentation des différentes approches méthodologiques pour le calcul et le registre des IDE et, d'autre part, l'explication des écarts statistiques selon les sources de données.

¹⁶² ORTIZ VELASQUEZ, Samuel. « Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe. Aspectos Metodológicos (2000-2016). » p. 1. *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe*, 2016. Le moniteur des IDES chinois en Amérique latine et Caraïbes, élaboré sous l'égide de la Red ALC-China (un réseau académique international constitué autour de ces thématiques), cherche à comprendre et analyser la présence de capitaux chinois dans la région. Nous avons eu l'occasion de participer à ce travail lors d'un stage de recherche au sein du Centre d'études sur les relations Chine-Mexique (CECHIMEX), rattaché à la Faculté d'économie de l'UNAM. Le moniteur compile des statistiques de diverses sources et niveaux d'agrégation, des méthodologies de registre des IDES, des publications existantes en Chine et en ALC, ainsi que des actualités liées à la thématique définie. C'est le cas du Mexique qui a été jusqu'ici le plus détaillé mais l'objectif est d'intégrer au fur et à mesure d'avantage de chercheurs, entrepreneurs et fonctionnaires afin d'améliorer l'information et l'analyse du phénomène concernant d'autres pays latino-américains.

Section 2.2.1. Les différentes approches de la comptabilité des IDE

Figure 7. L'IDE dans le contexte de la comptabilité nationale, d'après l'OCDE (2008)

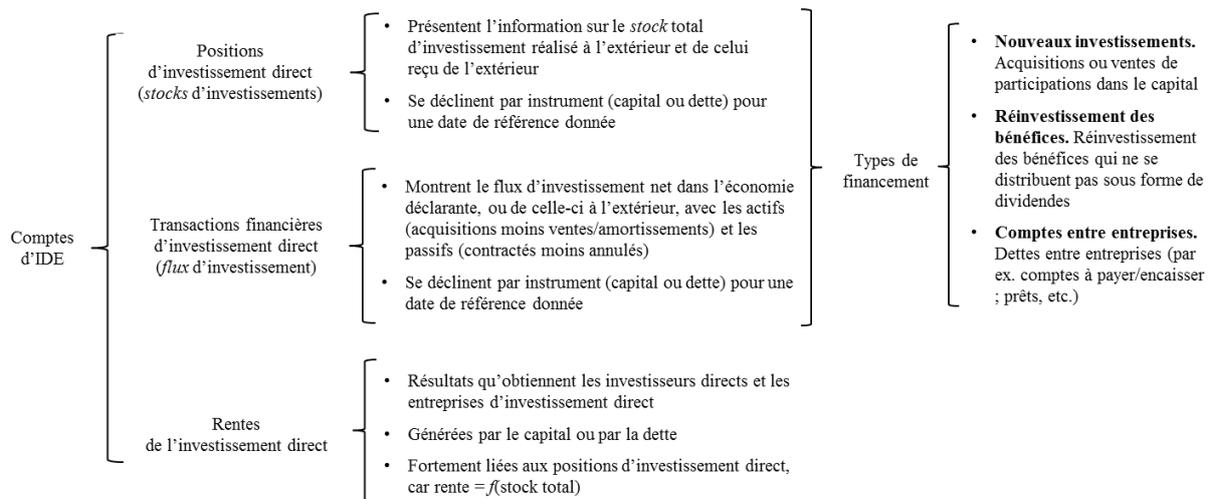


Source : D'après ORTIZ VELASQUEZ, 2016.

Au-delà de la définition des IDE par l'OCDE¹⁶³ mentionnée dans la partie précédente, ces derniers se retrouvent dans trois branches des comptes économiques : le système des comptes nationaux ; la balance des paiements et la position d'investissement international ; les activités des entreprises multinationales (Figure 7). Ensuite, le registre des IDE peut être divisé en trois catégories : les positions d'IDE ou stocks d'investissement ; les transactions financières d'investissement direct (ou flux d'investissement) et les rentes d'investissement (Figure 8). Les deux premières catégories regroupent trois formes de financement : les nouveaux investissements, les bénéfices réinvestis et les comptes entre entreprises. Il faut ici préciser que le financement sous forme de « nouveaux investissements » ne sépare pas deux types fondamentaux d'IDE, à savoir les transactions de F&A ainsi que les investissements de création ou *greenfield investment*. Toutefois, les données concernant les stocks d'IDE, en adoptant le point de vue du pays récepteur ou celui du pays d'origine de ces opérations, permettent d'effectuer une analyse structurelle de l'investissement étranger dans l'économie totale et au niveau sectoriel.

¹⁶³ OCDE. *op. cit.*

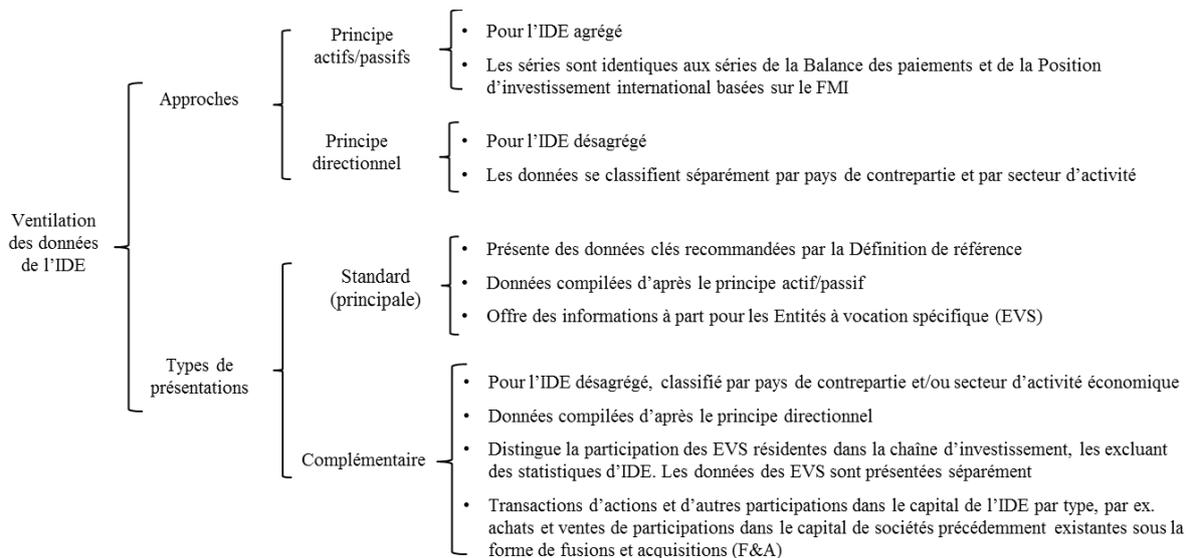
Figure 8. Les comptes d'IDE, d'après l'OCDE (2008)



Source : D'après ORTIZ VELASQUEZ, 2016

Il existe deux approches méthodologiques afin de mesurer l'IDE en flux et en stocks d'entrées et de sorties : l'approche actifs-passifs (pour l'IDE agrégé) et l'approche directionnelle (pour l'IDE désagrégé)¹⁶⁴. En outre, ces statistiques peuvent être présentées de deux façons (Figure 9) : la présentation standard (pour les données macro compilées d'après le principe actif-passifs) et la présentation complémentaire (pour les données désagrégées compilées d'après le principe directionnel).

Figure 9. Ventilation des données de l'IDE, d'après la définition de référence de l'OCDE (2008)



Source : D'après ORTIZ VELASQUEZ, 2016

¹⁶⁴ OCDE. *ibid.* In ORTIZ VELASQUEZ, *op. cit.*

Le principal problème de l'approche actifs-passifs réside dans l'inclusion au sein des données de tous les fonds qui transitent par des EVS et du capital distribué par le biais de filiales opérationnelles de FMN pour le compte des sociétés mères. De ce fait, les pays où se trouvent les EVS enregistrent des montants surévalués de l'IDE, car ces derniers comprennent des fonds qui ne font que passer provisoirement par leurs économies. Cela conduit à une augmentation artificielle des données de l'IDE pour les économies individuelles ainsi que pour les totaux régionaux ou mondiaux. De plus, l'origine et la destination de l'IDE est faussée par les fonds qui transitent par les EVS non-résidentes et par d'autres types de filiales.

L'approche directionnelle offre une mesure plus précise de l'IDE car, en séparant l'activités des EVS résidentes, elle exclue de fait l'IDE impliquant des fonds qui ne passent que provisoirement par une économie¹⁶⁵. En effet, ces entités sont le reflet des stratégies de certaines FMN qui mettent en place des montages juridiques très élaborés afin d'administrer leurs opérations globales, leurs finances et leur propriété intellectuelle, ainsi que pour réduire leurs impôts et leurs charges fiscales.

Lorsque l'on compare les deux approches méthodologiques¹⁶⁶, il semble qu'elles partent des mêmes composants mais que ces derniers ne se combinent pas de la même manière (Figure 10). Ainsi, l'approche actifs-passifs ne met pas évidence la direction de l'influence de l'IDE. En revanche, l'approche directionnelle présente les flux et les positions de l'investissement direct d'après la direction de l'investissement dans l'économie déclarante. L'OCDE énumère donc les différences suivantes¹⁶⁷ :

¹⁶⁵ OCDE. *ibid.* In ORTIZ VELASQUEZ, *ibid.*

¹⁶⁶OCDE. « Asset/Liability versus directional presentation. » Paris: Organisation de coopération et de développement économiques, décembre 2014. In ORTIZ VELASQUEZ, *ibid.*

¹⁶⁷ OCDE. *id.*

Figure 10. Calcul des positions de l'IDE, d'après deux principes : actif/passif et directionnel

Actifs de l'investissement direct du pays déclarant =	Passifs de l'investissement direct du pays déclarant =
Participation dans le capital de la société mère résidente et dans les prêts aux filiales étrangères	Participation dans le capital des sociétés mères étrangères et dans les prêts aux filiales résidentes
<i>Plus</i>	<i>Plus</i>
Participation dans le capital des filiales résidentes dans et les prêts aux sociétés mères étrangères	Participation dans le capital des filiales étrangères et dans les prêts aux sociétés mères résidentes
Investissements sortant du pays déclarant =	Investissements entrant du pays déclarant =
Participation dans le capital de la société mère résidente et dans les prêts aux filiales étrangères	Participation dans le capital des sociétés mères étrangères et dans les prêts aux filiales résidentes
<i>Moins</i>	<i>Moins</i>
Participation dans le capital des filiales étrangères et dans les prêts aux sociétés mères résidentes	Participation dans le capital des filiales résidentes et dans les prêts aux sociétés mères étrangères

- Selon l'approche actif/passif, les actifs incluent à la fois les actifs des sociétés mères résidentes comme ceux des filiales résidentes ; les passifs incluent à la fois les passifs des sociétés mères résidentes comme ceux des filiales résidentes. Selon l'approche directionnelle, les positions des investissements extérieurs considèrent uniquement les positions des sociétés mères résidentes, tandis que les entrées d'IDE considèrent seulement les positions des filiales résidentes.
- Il existe une différence substantielle dans le traitement des investissements mutuels ou croisés (*reverse investment*). Les investissements mutuels désignent l'investissement d'une filiale dans sa société-mère. L'approche directionnelle déduit donc l'investissement mutuel pour obtenir le montant de l'investissement total dans le pays déclarant. Par exemple :
 - Si une société-mère reçoit de l'argent d'une des ses filiales étrangères, ce montant se soustrait du calcul des investissements à l'étranger du pays déclarant, puisque le montant mentionné réduit la quantité d'argent que les sociétés mères ont investi dans leurs filiales étrangères.
 - Si une filiale résidente prête de l'argent à sa société-mère étrangère, ce montant est retranché du calcul des entrées d'investissement étranger, car il réduit la quantité d'argent que la société-mère a investi dans ce pays.
- En étant cohérent avec d'autres statistiques économiques et d'autres catégories fonctionnelles de l'investissement étranger (Figure 7), l'utilisation du principe actif/passif est appropriée pour l'analyse macro-économique. Cependant, ce principe ne s'applique pas pour étudier la nature de l'IDE.
- Les écarts entre ces deux mesures de l'IDE peuvent être très significatifs selon les pays et les périodes concernés. L'ampleur de ces écarts dépend également de la taille et de la direction des investissements croisés.

Section 2.2.2. Les diverses sources de données et leurs écarts statistiques

Ortiz Velásquez illustre ces différences en comparant les flux d'IDE entrants et sortants de Chine calculés par la CNUCED et ceux qui ont été enregistrés par l'OCDE¹⁶⁸. En effet, celle-ci a récemment diffusé des statistiques des IDE (entrées/sorties et flux/stocks) pour un ensemble de pays selon les deux principes, durant la période 2005-2016. Cependant, dans le cas de la Chine, l'OCDE publie uniquement des données recueillies d'après le principe directionnel.

Dans cette optique, les données sur les entrées d'IDE en Chine relevées par l'OCDE ont été de plus en plus supérieures à celles de la CNUCED, jusqu'à représenter près du double de ces dernières depuis 2010 (Tableau 8). Concernant les sorties d'IDE, les données enregistrées par l'OCDE ont été légèrement inférieures à celles de la CNUCED mais la tendance s'est renversée au cours des deux dernières années avec un montant quasiment identique en 2014. De plus, le coefficient IDES/IDEE comparant les deux sources de données met en lumière des proportions en moyenne moitié moins élevées pour l'OCDE sur la période considérée. Toutefois, les deux sources concordent quant au fait que la Chine n'est toujours pas devenue exportatrice nette de capital même si la proportion des flux d'IDES représentaient déjà 94,1% des flux d'IDEE en 2015 selon la CNUCED et 75,2% selon l'OCDE.

Tableau 8 : Chine. Flux d'IDEE et d'IDES, d'après deux méthodes de calcul entre 2005 et 2015 (millions USD)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
	CNUCED											
IDEE	72 406	72 715	83 521	108 312	95 000	114 734	123 985	121 080	123 911	128 500	135 610	1 179 774
IDES	12 261	17 634	26 506	55 907	56 529	68 811	74 654	87 804	107 844	123 120	127 560	758 630
IDES/IDEE	16,9	24,3	31,7	51,6	59,5	60,0	60,2	72,5	87,0	95,8	94,1	59,4
	OCDE (principe directionnel)											
IDEE	104 109	124 082	156 249	171 535	131 057	243 703	280 072	241 214	290 928	268 097	249 859	2 260 906
IDES	13 730	23 932	17 155	56 742	43 890	57 954	48 421	64 963	72 971	123 130	187 801	710 688
IDES/IDEE	13,2	19,3	11,0	33,1	33,5	23,8	17,3	26,9	25,1	45,9	75,2	29,5
	OCDE/CNUCED											
IDEE	143,8	170,6	187,1	158,4	138,0	212,4	225,9	199,2	234,8	208,6	184,2	187,5
IDES	112,0	135,7	64,7	101,5	77,6	84,2	64,9	74,0	67,7	100,0	147,2	93,6
IDES/IDEE	77,9	79,5	34,6	64,1	56,3	39,7	28,7	37,1	28,8	47,9	79,9	52,2

Source : D'après Ortiz Velásquez, 2016, sur consultation des sites suivants :

CNUCED : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. (consulté le 16/03/2017, 13h00).

OCDE : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=64225#>. (consulté le 16/03/2017, 13h03).

¹⁶⁸ ORTIZ VELASQUEZ, Samuel. « Conducta de la OFDI de China (2005-2014), según dos enfoques metodológicos: activo/pasivo y direccional. » *Monitor de la OFDI de China en ALC*, 2016.

Les données annuelles des IDE sont présentées à l'échelle internationale par diverses institutions comme la CEPAL, la CNUCED, l'OCDE, le FMI ou la BID. À l'échelle nationale, ce sont la Banque du Mexique et le Ministère de l'économie qui présentent des statistiques agrégées et désagrégées du côté mexicain, et, du côté chinois, le *National Bureau of Statistics of China* qui reprend les données publiées par le MOFCOM (Tableau 9).

Tableau 9 : Registre de l'IDE au niveau agrégé, selon différentes sources statistiques

Source	Période	Unité de mesure	Méthodologie	Type d'information	Ventilation de l'information
FMI	2006-2015	Millions USD	FMI et OCDE	Flux et <i>stock</i>	Positions d'investissement direct (reçues et rapportées par la contrepartie) ; par instrument (dette ou capital) ; par pays émetteur/récepteur
CNUCED	1970-2015	Millions USD	CNUCED	Flux et <i>stock</i>	En termes : per capita ; partie du total mondial ; partie du PIB ; partie de la FBCF ; partie du commerce total de marchandises
CNUCED	1990-2015	Millions USD	CNUCED	F&A et projets <i>greenfield</i>	Les F&A incluent : valeur et nombre de F&A par région et par pays de l'acheteur/vendeur ; valeur et nombre des ventes et achats des F&A par secteur/industrie (uniquement pour l'économie mondiale). Les projets <i>greenfield</i> incluent : valeur et nombre des projets d'IDE <i>greenfield</i> par pays d'origine et pays de destination ; valeur et nombre de projets par secteur et industrie (uniquement pour l'économie mondiale)
OCDE	1990-2015	Millions USD	OCDE	Flux et <i>stock</i>	Total et comme partie du PIB
OCDE	2005-2015	Millions USD	OCDE	Flux et <i>stock</i>	Information agrégée de l'IDE calculée selon deux approches : directionnelle et actif-passif.
National Bureau of Statistics of China	2003-2015	Millions USD	FMI et OCDE	Flux et <i>stock</i>	Total, par région d'origine et de destination, par secteur
CEPAL	1980-2013	Millions USD	Reprend les données des banques centrales	Flux	Total
BID	1990-2013	Millions USD	Reprend les données de sources nationales	Flux net	Total
Banque du Mexique	1980-2016	Millions USD	FMI	Flux et <i>stock</i>	Type d'investissement ; depuis 2001 présente les positions d'investissement international et leurs composants. Pour chaque composant distingue l'investissement en dehors et l'investissement en dedans, classé par type (investissement direct et de portefeuille)
Ministère de l'économie du Mexique	1999/I-2016/IV	Millions USD	FMI et OCDE	Flux	Type d'investissement ; par pays d'origine, par activité économique (secteur, sous-secteur, branche et classe) et entité fédérative de destination ; nombre de sociétés financières. Présente une série historique par pays d'origine pour la période 1980-1993.

Source : D'après Ortiz Velásquez, *ibid.*

Les fournisseurs privés de données offrent des informations sur l'IDE au niveau micro-économique. Ainsi, *Thomson-Reuters*, *Dea/Logic* et *Bloomberg* peuvent être consultés concernant les transactions de type F&A et *fDi Markets* recense les projets *greenfield* et les augmentations de capital. Même si il ne fait pas la différence entre les deux types d'investissements, le site *China Global Investment Tracker* se distingue par le traitement des contrats de construction et des investissements qui ont présenté des problèmes ou ont échoué (Tableau 10). Ortiz Velázquez précise que ces sources alternatives de données demeurent essentielles puisque, jusqu'à présent, aucun pays n'a élaboré de statistiques complémentaires sur l'IDE en suivant le principe directionnel et les dernières recommandations de l'OCDE¹⁶⁹.

Tableau 10 : Registre de l'IDE au niveau micro, d'après le MOFCOM et d'autres fournisseurs privés de données

Source	Période	Unité de mesure	Méthodologie	Type d'information	Ventilation de l'information
MOFCOM	2002/05-2015/03	Projets approuvés	Méthodologies suggérées par le FMI et l'OCDE en cours d'adoption	Liste des projets d'investissements extérieurs. Peut être considérée comme une liste des projets approuvés	Code de certificat ; pays de destination ; nom de l'investisseur direct chinois ; nom de l'entreprise cible ; origine provinciale de l'investisseur chinois et son activité économique ; date d'approbation
Thomson-Reuters	1990/06-2015/12	Millions USD		Fusions et acquisitions au niveau de l'entreprise	Montant, statut de la transaction, nom de l'acheteur et du vendeur et son sous-secteur économique, propriété, bref synopsis de la transaction
Bloomberg	01/01/1980-17/02/2015	Millions USD		Fusions et acquisitions au niveau de l'entreprise	Date d'annonce, valeur annoncée, pays d'origine et de destination, statut, nom de l'acheteur et du vendeur, type de paiement, brève description ; pourcentage acquis
fDi Markets	1990/06-2015/12	Millions USD	Inclut l'achat d'au moins 10% du pouvoir de vote (c'est-à-dire des investissements qui ne sont pas forcément considérés comme des IDE). Se base sur une compilation de communiqués de presse, de presse financière spécialisée, d'articles de recherche, rapports des bourses et enquêtes ou rapports réalisés à des fins statistiques	Projets d'investissements dans de nouvelles installations (<i>greenfield investment projects</i>) et augmentations de capital. N'inclut pas les fusions et acquisitions	Date du projet (n'identifie pas le statut actuel du projet), entreprise à l'origine de l'investissement, entreprise centrale, pays d'origine, province d'origine, ville d'origine, pays de destination, état de destination, région administrative, ville de destination, secteur, sous-secteur, cluster, activité industrielle, montants de l'investissement en capital, emplois créés et type de projets
China Global Investment Tracker	1990/06-2015/12	Millions USD		Annonces d'investissement (ne distingue pas les F&A et les nouveaux investissements ; contrats de construction ; investissements présentant des problèmes	Date du projet, nom de l'investisseur, montant, taille de la participation, associé destinataire, secteur, sous-secteur, pays, région

Source : D'après Ortiz Velásquez, *ibid.*

¹⁶⁹ OCDE, *op. cit.*, 2010. In ORTIZ VELASQUEZ, *ibid.*

Le « catalogue des entreprises (institutions) qui investissent à l'étranger » publié par le MOFCOM en Chine demeure la seule source permettant de recouper les informations concernant l'IDE chinois avec le reste du monde. Yue Lin considère que ce document constitue une liste des projets approuvés par les autorités¹⁷⁰. Cependant, celle-ci ne permet pas de faire la part entre les projets qui sont toujours en cours et ceux qui ne sont plus d'actualité car leur année d'approbation demeure le seul critère retenu. En outre, la base de données peut négliger les investissements qui présentent de petits montants (Tableau 10).

¹⁷⁰ YUE, Lin. « Inversión extranjera directa de China en América Latina. » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 203-23. Mexico: UDUAL, 2013. In ORTIZ VELASQUEZ, *ibid.*

CHAPITRE 2.3. LES IDES CHINOIS DANS LE MONDE : ACCÈS AUX RESSOURCES ET RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS

Malgré les biais que peuvent présenter les données disponibles sur le sujet, nous disposons après environ vingt-cinq ans d'ouverture de l'économie chinoise d'un corpus conséquent afin de distinguer les caractéristiques et les tendances des flux et stocks d'IDE entrants et sortants de Chine par rapport au reste du monde. Ce mouvement peut être découpé en plusieurs phases qui correspondent à l'évolution des variables macro-économiques en Chine, lesquelles expliquent également le type d'opération et le choix de la destination des IDES.

De cette façon, le poids des IDEE au sein de l'économie domestique chinoise, relativement important après la période de réformes des années 1980, a diminué sensiblement dès la deuxième moitié des années 1990, traduisant un recentrage domestique de la dynamique de croissance alors que les IDES n'ont explosé qu'au milieu des années 2000, portés par les besoins du pays en matières premières et la facilitation du commerce.

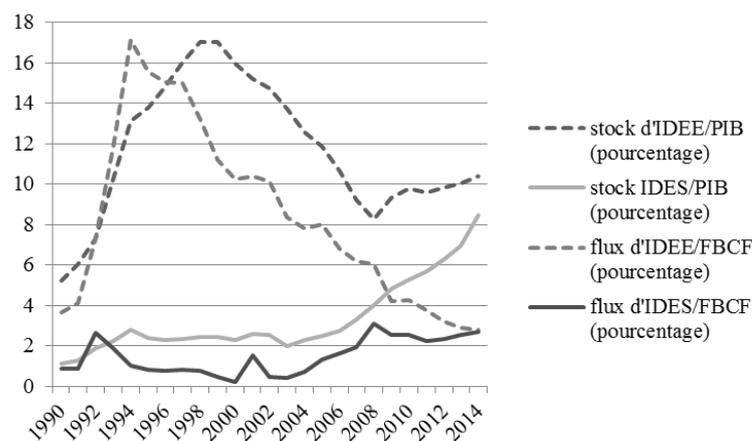
Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, ces facteurs seront déterminants dans la structuration des relations commerciales et financières entre la Chine et l'ALC. Nous analyserons donc dans une première section l'évolution des flux et stocks des IDE entrants et sortants de Chine pour ensuite nous concentrer sur la distribution sectorielle et géographique des IDES chinois.

Section 2.3.1. Flux et stocks des IDE entrants et sortants de Chine

Flux et stocks d'IDEE. L'accueil des IDE en Chine a constitué un élément central de la dynamique de croissance enclenchée après la période de réformes des années 1980. Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, la stratégie de modernisation du gouvernement chinois a été basée sur le transfert de nouvelles compétences technologiques et managériales par des firmes en provenance des pays développés. Rosen et Naughton considèrent également que cette politique a permis d'insérer l'économie chinoise au sein des chaînes de production

régionales¹⁷¹. De ce fait, la Chine est devenue depuis 1993 le principal récepteur d'IDE des PVD en affichant un ratio IDE/FBCF croissant pour atteindre des niveaux supérieurs à 5% au milieu des années 1990 et plus de 10% sur la période 1993-2002. Toutefois, Dussel Peters remarque que les niveaux d'IDE entrants en Chine atteignent leur maximum historique en termes relatifs entre 1990 et 2010 : c'est le cas en 1994 pour l'IDE par rapport à la FBCF et en 1999 pour l'IDE par rapport au PIB (Figure 11). Même si les flux d'IDE continuent à augmenter en termes absolus, l'auteur considère ce point de basculement comme un reflet de la réorientation domestique de la dynamique de croissance depuis cette période¹⁷².

Figure 11. Chine : Caractéristiques de l'IDE (1990-2014)



Source : D'après Dussel Peters (2013) et les données de la CNUCED (2016)

Après les États-Unis, la Chine est devenue le deuxième récepteur d'IDE dans le monde suite à son entrée à l'OMC en 2001. Cette place a été prise par Hong Kong (Chine) en 2015 avec une augmentation de 53% des flux d'IDEE par rapport à 2014, équivalente à un montant de 175 milliards USD¹⁷³ (Tableau 11). La restructuration du conglomérat de la famille de Li

¹⁷¹ ROSEN, Daniel H. *op. cit.* NAUGHTON, Barry. *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993*. Cambridge University Press, 1996. In HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.*

¹⁷² DUSSEL PETERS, *op. cit.*, 2013.

¹⁷³ UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. « World Investment Report 2016: Investor Nationality - Policy Challenges. » United Nations, 22 juin 2016.

Ka-shing, regroupant ses deux fleurons, Cheung Kong Holdings et Hutchison Whampoa, expliquerait en majeure partie cette hausse selon la CNUCED¹⁷⁴.

En Chine, en 2015, les IDEE ont augmenté de 6% pour un montant de 136 milliards USD, dirigés pour la plupart vers le secteur des services qui bat un nouveau record avec 61% des flux entrants. Alors que les IDEE ont augmenté de 17% dans ce domaine par rapport à l'année précédente, ils ont stagné dans le secteur manufacturier, ce qui a provoqué une chute de la part des IDEE de ce dernier à 31%, en raison de l'augmentation des salaires et des coûts de production, notamment dans la région côtière. La CNUCED considère que cette tendance marque la fin de l'avantage comparatif que possédait auparavant la Chine dans ce secteur en général et dans les productions intensives en main d'œuvre en particulier¹⁷⁵.

Il s'agit également d'une illustration supplémentaire de la priorité donnée à la croissance du marché domestique et à la montée en gamme de la production industrielle par les autorités chinoises. C'est pourquoi, afin de conquérir le premier marché mondial de l'automobile, les fabricants de voitures étrangers sont incités à investir dans les régions intérieures les plus peuplées. En outre, la CNUCED affirme que les entreprises chinoises ont réussi à augmenter leurs parts de marché et la valeur ajoutée de leurs produits dans certaines industries manufacturières très compétitives. Par exemple, les marques domestiques ont représenté presque quatre cinquièmes de la production de *smartphones* en Chine en 2015.

¹⁷⁴ Selon la CNUCED, la restructuration de Cheung Kong Holdings et Hutchison Whampoa, entreprises capitalisées sur le marché à hauteur de 660 milliards HKD, a mené à une augmentation significative des flux d'IDEE à Honk Kong en termes statistiques. En effet, les deux entreprises ont été incorporées aux Îles Caïmans suite à une série de fusions et acquisitions, ce qui soulève le problème des EVS évoquées précédemment et de leur impact déformant sur les relevés statistiques.

¹⁷⁵ L'augmentation des salaires en Chine pourrait favoriser les IDE dans les manufactures latino-américaines, au Mexique notamment qui possède une base industrielle importante et une main d'œuvre relativement bon marché.

Tableau 11. Flux d'IDEE, dix principaux pays récepteurs, selon leur participation relative en 2015 (1990-2015)

	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	(Millions USD)								(Participation relative dans le total mondial)								(Taux de croissance annuel)					
Monde	204 914	1 358 820	1 388 821	1 566 839	1 510 918	1 427 181	1 276 999	1 762 155	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	17,6	12,8	-3,6	-5,5	-10,5	38,0
Économies développées	170 195	1 120 508	699 889	817 415	787 359	680 275	522 043	962 496	83,1	82,5	50,4	52,2	52,1	47,7	40,9	54,6	7,0	16,8	-3,7	-13,6	-23,3	84,4
Économies en développement	34 657	232 390	625 330	670 149	658 774	662 406	698 494	764 670	16,9	17,1	45,0	42,8	43,6	46,4	54,7	43,4	34,4	7,2	-1,7	0,6	5,4	9,5
Dix premières	86 736	636 871	644 108	746 622	662 265	725 957	673 806	1 155 186	42,3	46,9	46,4	47,7	43,8	50,9	52,8	65,6	29,8	15,9	-11,3	9,6	-7,2	71,4
États-Unis (1)	48 422	314 007	198 049	229 862	188 427	211 501	106 614	379 894	23,6	23,1	14,3	14,7	12,5	14,8	8,3	21,6	37,9	16,1	-18,0	12,2	-49,6	256,3
Hong Kong (2)	3 275	54 582	72 319	96 212	70 841	74 546	114 055	174 892	1,6	4,0	5,2	6,1	4,7	5,2	8,9	9,9	29,0	33,0	-26,4	5,2	53,0	53,3
Chine (3)	3 487	40 715	114 734	123 985	121 080	123 911	128 500	135 610	1,7	3,0	8,3	7,9	8,0	8,7	10,1	7,7	20,8	8,1	-2,3	2,3	3,7	5,5
Irlande (4)	622	25 779	42 804	23 545	45 259	44 899	31 134	100 542	0,3	1,9	3,1	1,5	3,0	3,1	2,4	5,7	66,5	-45,0	92,2	-0,8	-30,7	222,9
Pays-Bas (5)	11 063	63 855	-7 184	24 368	20 114	51 375	52 198	72 649	5,4	4,7	-0,5	1,6	1,3	3,6	4,1	4,1	-118,5	-439,2	-17,5	155,4	1,6	39,2
Suisse (6)	5 484	19 255	28 744	28 309	15 989	646	6 635	68 838	2,7	1,4	2,1	1,8	1,1	0,0	0,5	3,9	-0,5	-1,5	-43,5	-96,0	926,7	937,5
Singapour (7)	5 575	15 515	55 076	48 329	57 150	66 067	68 496	65 262	2,7	1,1	4,0	3,1	3,8	4,6	5,4	3,7	131,2	-12,2	18,3	15,6	3,7	-4,7
Brésil (8)	989	32 779	83 749	96 152	76 098	53 060	73 086	64 648	0,5	2,4	6,0	6,1	5,0	3,7	5,7	3,7	222,7	14,8	-20,9	-30,3	37,7	-11,5
Canada (9)	7 582	66 795	28 400	39 669	43 111	71 753	58 506	48 643	3,7	4,9	2,0	2,5	2,9	5,0	4,6	2,8	25,1	39,7	8,7	66,4	-18,5	-16,9
Inde (10)	237	3 588	27 417	36 190	24 196	28 199	34 582	44 208	0,1	0,3	2,0	2,3	1,6	2,0	2,7	2,5	-23,1	32,0	-33,1	16,5	22,6	27,8
Mexique (15)	2 633	18 315	26 431	23 649	20 437	45 855	25 675	30 285	1,3	1,3	1,9	1,5	1,4	3,2	2,0	1,7	47,7	-10,5	-13,6	124,4	-44,0	18,0

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de la CNUCED (2016).

Tableau 12. Flux d'IDES, dix principaux pays émetteurs, selon leur participation relative en 2015 (1990-2015)

	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	(Millions USD)								(Participation relative dans le total mondial)								(Taux de croissance annuel)					
Monde	243 882	1 163 064	1 391 918	1 557 640	1 308 820	1 310 618	1 318 470	1 474 242	100	100	100	100	100	100	100	100	26,7	11,9	-16,0	0,1	0,6	11,8
Économies développées	230 767	1 071 257	983 405	1 128 047	917 783	825 948	800 727	1 065 192	94,62	92,11	70,65	72,42	70,12	63,02	60,73	72,25	19,9	14,7	-18,6	-10,0	-3,1	33,0
Économies en développement	13 115	88 639	358 029	373 931	357 844	408 886	445 579	377 938	5,378	7,621	25,72	24,01	27,34	31,2	33,8	25,64	49,1	4,4	-4,3	14,3	9,0	-15,2
Dix premières	136 418	455 349	850 713	897 356	892 511	890 625	959 516	1 097 514	55,9	39,2	61,1	57,6	68,2	68,0	72,8	74,4	26,1	5,5	-0,5	-0,2	7,7	14,4
États-Unis (1)	30 982	142 626	277 779	396 569	318 197	307 927	316 549	299 969	12,7	12,3	20,0	25,5	24,3	23,5	24,0	20,3	271,9	42,8	-19,8	-3,2	2,8	-5,2
Japon (2)	50 775	31 557	56 263	107 599	122 549	135 749	113 595	128 654	20,8	2,7	4,0	6,9	9,4	10,4	8,6	8,7	-0,5	91,2	13,9	10,8	-16,3	13,3
Chine (3)	830	916	68 811	74 654	87 804	107 844	123 120	127 560	0,3	0,1	4,9	4,8	6,7	8,2	9,3	8,7	161,9	8,5	17,6	22,8	14,2	3,6
Pays-Bas (4)	14 372	75 634	68 358	34 789	6 169	69 974	55 966	113 429	5,9	6,5	4,9	2,2	0,5	5,3	4,2	7,7	156,8	-49,1	-82,3	1034,3	-20,0	102,7
Irlande (5)	364	4 629	22 348	-1 165	22 565	29 026	43 133	101 616	0,1	0,4	1,6	-0,1	1,7	2,2	3,3	6,9	-67,4	-105,2	-2037,0	28,6	48,6	135,6
Allemagne (6)	24 235	56 557	125 451	77 930	62 164	40 362	106 246	94 313	9,9	4,9	9,0	5,0	4,7	3,1	8,1	6,4	375,6	-37,9	-20,2	-35,1	163,2	-11,2
Suisse (7)	7 176	44 673	85 701	48 145	43 321	38 557	-3 327	70 277	2,9	3,8	6,2	3,1	3,3	2,9	-0,3	4,8	116,4	-43,8	-10,0	-11,0	-108,6	-2212,6
Canada (8)	5 237	44 678	34 723	52 148	55 864	54 879	55 688	67 182	2,1	3,8	2,5	3,3	4,3	4,2	4,2	4,6	-41,9	50,2	7,1	-1,8	1,5	20,6
Hong Kong (9)	2 448	54 079	88 025	95 972	84 072	81 025	125 109	55 143	1,0	4,6	6,3	6,2	6,4	6,2	9,5	3,7	964,6	9,0	-12,4	-3,6	54,4	-55,9
Luxembourg (10)	23 253	10 716	89 806	25 283	23 437	39 371	1,7	0,7	6,9	1,9	1,8	2,7	181,2	-53,9	738,1	-71,8	-7,3	68,0
Mexique (30)	223	..	15 050	12 636	22 470	13 138	8 304	8 072	0,1	..	1,1	0,8	1,7	1,0	0,6	0,5	56,7	-16,0	77,8	-41,5	-36,8	-2,8

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de la CNUCED (2016).

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Flux et stocks d'IDES. L'expansion à l'étranger des entreprises chinoises eut lieu bien après l'ouverture du pays aux investisseurs étrangers. En effet, Hanemann et Rosen rappellent que la Chine a maintenu suite aux premières réformes des contrôles stricts sur les flux financiers sortants¹⁷⁶ car ses réserves de capitaux étaient peu élevées et les autorités n'ont pas voulu risqué un pillage des actifs et une fuite des capitaux, comme cela eu lieu après la chute de l'URSS. Selon ces auteurs, le véritable virage eut lieu au milieu des années 2000. La flambée des prix des importations de matières premières, liée à la demande chinoise, poussa alors les entreprises étatiques à nouer des alliances à l'étranger, notamment en achetant des parts dans des projets d'extraction, afin de sécuriser leurs sources d'approvisionnement et leurs marges.

Dussel Peters estime que c'est la crise financière internationale de 2007-2008 qui marqua réellement la progression des flux et stocks d'IDES chinois respectivement comparés aux niveaux domestiques de la FBCF et du PIB (Figure 7)¹⁷⁷. De même, l'arrivée de la Chine dans les dix premiers investisseurs directs au niveau mondial peut s'expliquer selon Hanemann et Rosen par l'effet combiné de l'explosion de ses IDES et d'une chute simultanée des flux globaux dans ce domaine¹⁷⁸. De cette façon, la part de la Chine dans les flux globaux d'IDE augmenta de moins de 1% en 2007 à 5% en 2010 puis à 9% en 2015. Entre 2007 et 2015, le montant des flux annuels d'IDES a aussi été multiplié par plus de dix en passant de 20 à 226 milliards USD. La Chine était donc en 2015 le troisième investisseur dans le monde après les États-Unis et le Japon (Tableau 12). En outre, Hanemann et Rosen soulignent que « la Chine fut le seul pays des *BRICS* (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) dont les flux d'IDES ne chutèrent pas fortement durant la crise financière internationale¹⁷⁹ ». Ainsi, en 2009, avec plus du tiers du total des IDES en provenance des marchés émergents, la Chine détrônait la Russie en tant que premier investisseur à l'étranger dans cette catégorie.

Les entreprises chinoises ont également défrayé la chronique dans les économies développées en 2015 et au début de l'année 2016 en acquérant de nombreux actifs prestigieux à travers des opérations de F&A comme dans les cas de Pirelli Peci.Mi en Italie ou du port

¹⁷⁶ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.*

¹⁷⁷ DUSSEL PETERS, *op. cit.*, 2013.

¹⁷⁸ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.*

¹⁷⁹ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *id.* p. 15.

du Pirée en Grèce¹⁸⁰. Gugler et Boie indiquent à ce sujet que « les F&A et les *joint ventures* sont souvent les seuls moyens afin d’acquérir des actifs stratégiques, comme la technologie, la propriété intellectuelle, la connaissance de la conduite des affaires, et la connaissance du fonctionnement des marchés étrangers. »¹⁸¹. Ces acquisitions ont également été facilitées par la spécialisation de la Chine et de son commerce extérieur, lequel accumula depuis plusieurs décennies des surplus financiers et monétaires. Comme le souligne Richet, ces derniers ont ensuite été utilisés afin de constituer des fonds souverains, acheter des titres étrangers ou à travers l’IDE¹⁸². Il faut toutefois relativiser l’importance de ce dernier par rapport au poids du PIB chinois dans l’économie mondiale. En effet, le ratio des IDES sur le PIB chinois s’élevait seulement à 9% en 2015, alors que la moyenne est deux fois plus élevée pour les PVD (18%) et de 34% au niveau mondial¹⁸³.

Malgré la publicité donnée aux rachats d’actifs occidentaux par les entreprises chinoises, les investissements de création demeurent majoritaires. De cette manière, la valeur des projets d’IDES de création annoncés a été multipliée par sept entre 2005 et 2015 (Figure 12). Gugler et Boie expliquaient en 2008 cette prédominance par la complexité du processus des acquisitions pures et simples et par le manque d’expérience des entreprises chinoises dans ce domaine. Les défis interculturels et la longueur de la procédure d’approbation des projets par les autorités étaient également mentionnés comme des obstacles potentiels à ce type d’opérations¹⁸⁴. Toutefois, l’assouplissement du cadre réglementaire en 2009 prolongé par l’accélération de la stratégie *Going Global* dans le cadre du « douzième plan quinquennal » (2011-2015), ainsi que la consolidation de l’expérience des entreprises chinoises à l’étranger, ont pu favoriser la progression des transactions frontalières de type F&A, dont la valeur a aussi été multipliée par sept entre 2005 et 2015 (Figure 12).

¹⁸⁰ UNCTAD. *op. cit.*

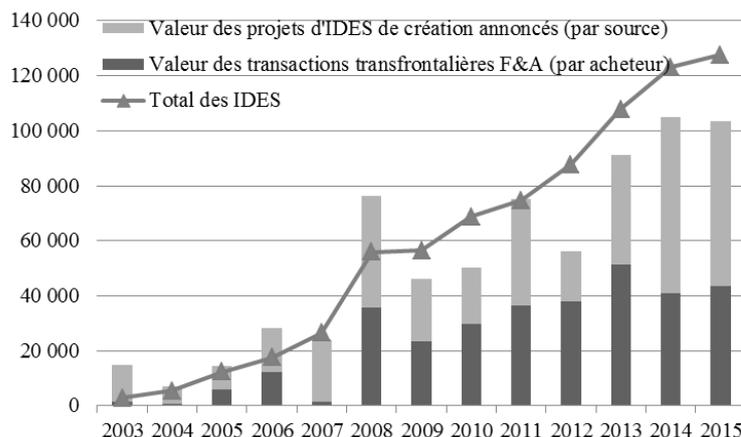
¹⁸¹ GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.* p. 6-7.

¹⁸² RICHET, *op. cit.*

¹⁸³ UNCTAD. *op. cit.*

¹⁸⁴ GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.*

Figure 12. IDES chinois par type : F&A et investissements de création (2003-2015) en millions USD



Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de la CNUCED (2016).

Section 2.3.2. Distribution sectorielle et géographique des IDES chinois

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les données statistiques publiées par le *National Bureau of Statistics of China* (NBSC) doivent être considérées avec précaution car la destination sectorielle, par industrie et géographique des IDES chinois ne prend pas en compte deux types de placements. D'une part, Richet rappelle que les investissements hongkongais effectués par les firmes chinoises ont été largement sous-estimés par les autorités. C'est le phénomène du *round tripping* qui désigne ces capitaux chinois demeurant à Hong Kong afin d'éviter le contrôle des devises par le gouvernement central¹⁸⁵. D'autre part, l'évasion fiscale est visible dans le choix des destinations d'investissements dans les Caraïbes (Îles vierges britanniques, Îles Caïmans) à travers des EVS pour investir ensuite dans des pays tiers, notamment en Amérique latine dans le secteur des matières premières¹⁸⁶ (Figure 13).

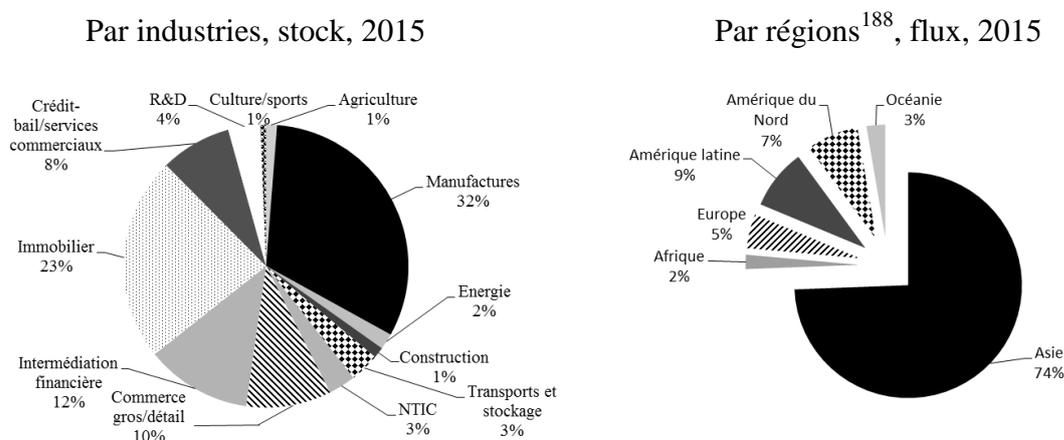
Hanemann et Rosen insistent sur les changements du modèle de croissance et du marché domestique de la Chine en tant que principale variable explicative de ses IDES. Durant les premières années des réformes, le gouvernement chinois était à la pointe du processus d'internationalisation à travers ses firmes étatiques, principalement les compagnies commerciales internationales (*foreign trade corporations* ou FTCs) et les compagnies orientées vers le commerce avec l'étranger (*foreign business oriented corporations* ou FBOCs). De cette manière, la facilitation des exportations devint dans la deuxième moitié des

¹⁸⁵ RICHET, *op. cit.*

¹⁸⁶ QUENAN, Carlos, Viktor SUKUP, Romain CRUSE, et Éric DUBESSET. *op. cit.*

années 1980 une motivation majeure de l'internationalisation des firmes chinoises comme la *China Ocean Shipping Corporation* (COSCO) et le *China Merchants Group*. Au cours des années 1990, les autorités se concentrèrent sur l'amélioration de la compétitivité des entreprises chinoises, en particulier pour une centaine de champions nationaux publics, grâce à l'acquisition de nouvelles technologies et de savoir-faire étrangers. En outre, la facilitation des importations, spécialement pour les matières premières, pris de l'importance à la même époque en tant que déterminant des IDES chinois¹⁸⁷.

Figure 13. IDES chinois, par industries et régions



Source. Elaboré à partir des données du *National Bureau of Statistics of China* (2016).

La montée en flèche des IDES en provenance de Chine correspondit aussi à son insertion croissante dans le commerce international suite à son entrée à l'OMC en 2001. L'augmentation des exportations s'accompagna alors de la découverte de nouveaux débouchés, en Afrique et en Amérique latine notamment. C'est pourquoi Hanemann et Rosen considèrent que la recherche de nouveaux marchés et la facilitation du commerce ont constitué les motivations fondamentales de l'internationalisation des entreprises chinoises durant la première décennie des années 2000¹⁸⁹. Toutefois, le point de bascule des IDES chinois eut lieu à la moitié de cette décennie lorsque le pays ne fut plus en mesure de répondre à la demande domestique en matières premières de façon autarcique. Cette augmentation de la

¹⁸⁷ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.*

¹⁸⁸ Dont, en Asie, 62% pour Honk Kong sur un total de 74% et, en Amérique latine, l'intégralité des flux positifs pour les Îles Vierges Britanniques et Caïmans.

¹⁸⁹ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.*

demande s'expliquait principalement par une croissance rapide du PIB soutenue en particulier par les secteurs de la construction et de l'industrie lourde.

Comme le rappelle Zhan, la Chine est un pays relativement pauvre en ressources naturelles mis à part le charbon¹⁹⁰. Gugler et Boie notent aussi que son développement économique a demandé un approvisionnement continu en matières premières dont des métaux ferreux et non-ferreux, des métaux précieux, des minéraux ainsi que du pétrole et du gaz. En outre, « les IDES dans les ressources naturelles ne sont pas guidés par la proximité régionale, mais simplement par la disponibilité des actifs.¹⁹¹ ». C'est pourquoi les firmes chinoises opèrent aujourd'hui sur les quatre continents : Amériques, Afrique, Océanie, Asie centrale (Figure 13).

Tableau 13: IDES chinois par industries, stock, 2015 (millions USD)

Industrie	2015	Part (%)
Manufactures	39 543	31,32
Immobilier	28 995	22,96
Intermédiation financière	14 969	11,85
Commerce de gros et de détail	12 023	9,52
Crédit-bail et services commerciaux	10 050	7,96
Recherche scientifique, services techniques et prospection géologique	4 529	3,59
Transport, stockage et courrier	4 186	3,32
Transmission d'information, services informatiques et logiciels	3 836	3,04
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	2 250	1,78
Construction	1 559	1,23
Agriculture, sylviculture, élevage et pêche	1 534	1,21
Culture, sports et loisirs	789	0,63
Services aux ménages et autres services	721	0,57
Hôtellerie et restauration	434	0,34
Conservation de l'eau, de l'environnement et des services publics	433	0,34
Mines	243	0,19
Santé, sécurité sociale et protection sociale	143	0,11
Éducation	29	0,02
Gestion publique et organisation sociale	5	0,00
Total	126 272	100

Source : Élaboré à partir des données du *National Bureau of Statistics of China* (2016).

La recherche de nouveaux marchés et la facilitation du commerce se retrouvent dans plusieurs catégories des IDES rattachés aux exportations chinoises comme le transport, les assurances ainsi que les services financiers (Tableau 13). Gugler et Boie distinguent dans ce

¹⁹⁰ ZHAN, J.X. « Transnationalization and outward investment: the case of Chinese firms. » *Transnational Corporations* 4, n° 3 (1995): p. 88. In GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.*

¹⁹¹ GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *id.* p. 17.

domaine plusieurs facteurs d'attraction et de répulsion. D'une part, « Dans le cas des IDES chinois, la plupart des investissements sont conduits par le biais de canaux d'exportation établis et fructueux, et les destinations peuvent être aussi bien des pays voisins que des marchés étrangers.¹⁹² ». D'autre part, l'expansion à l'étranger peut être précipitée par les conditions du marché domestique comme les pressions concurrentielles et l'augmentation des surcapacités.

Hanemann et Rosen estiment également que la réduction des taux de profit en Chine contribua grandement à la poussée à l'étranger des trois principaux groupes pétroliers du pays au milieu des années 1990 : la CNPC, Sinopec et la CNOOC. En effet, la perte d'autosuffisance et le manque d'expérience sur les marchés mondiaux des matières premières devinrent des préoccupations nationales ce qui créa une relation « symbiotique » entre les dirigeants des groupes pétroliers et gaziers et les décideurs politiques. De plus, les firmes chinoises firent face à une concurrence démultipliée après l'entrée de leur pays à l'OMC ce qui favorisa le soutien gouvernemental pour l'accélération des IDES dans les années 2000¹⁹³.

Le poids de l'État dans la stratégie d'internationalisation des entreprises transparaît aussi dans le classement des principales FMN chinoises. Ainsi, en 2013, à l'exception de Geely, les dix premières multinationales chinoises en termes d'actifs à l'étranger étaient des groupes publics (Tableau 14). Le trio de tête était formé par des groupes pétrochimiques avec la CNPC, la *China Petrochemical Corporation* et la CNOOC. En outre, le total des actifs étrangers des cinq premières FMN correspond environ aux deux tiers (67%) du total des actifs des 20 firmes présentes dans le classement, lequel est évalué à 664 876 milliards USD. Au niveau sectoriel, le principal groupe industriel en termes du total d'actifs étrangers était l'extraction de ressources naturelles comprenant le secteur minier, le pétrole, le gaz et le raffinage (61%)¹⁹⁴.

¹⁹² GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *ibid.* p. 16.

¹⁹³ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.* p. 23-24.

¹⁹⁴ « The Top 20 Chinese Multinationals: Changes and Continued Growth of Foreign Investment. » Beijing, New York: Business School of Central University of Finance and Economics (CUFE) et Columbia Center on Sustainable Investment (CCSI), 4 octobre 2016.

Tableau 14 : Les dix premières multinationales chinoises non-financières, en actifs étrangers, 2013

Rang	Firme	Industrie	Statut (% de propriété publique)	Actifs étrangers (millions USD)
1	<i>China National Petroleum Corporation</i>	Mines (comprenant le pétrole et le gaz)	Non cotée (100%)	147 024
2	<i>China Petrochemical Corporation</i>	Mines (comprenant le pétrole et le gaz)	Non cotée (100%)	132 160
3	<i>China National Offshore Oil Corporation</i>	Mines (comprenant le pétrole et le gaz)	Non cotée (100%)	75 513
4	<i>CITIC Group</i>	Conglomérat (industrie principale : finance)	Non cotée (100%)	53 815
5	<i>Sinochem Group</i>	Manufactures	Non cotée (100%)	39 128
6	<i>China Ocean Shipping (Group) Company</i>	Transports	Non cotée (100%)	30 337
7	<i>Aluminium Corporation of China</i>	Mines	Non cotée (100%)	27 415
8	<i>China Minmetals Corporation</i>	Mines	Non cotée (100%)	15 714
9	<i>China Poly Group</i>	Conglomérat (industrie principale : commerce international)	Non cotée (100%)	14 803
10	<i>Zhejiang Geely Holding Group Co.</i>	Manufactures	Cotée (donnée inexistante)	13 514

Source : D'après le classement de la CUFÉ et du CCSI.

Le rachat de Volvo par Geely en 2010 est exemplaire des nouveaux motifs de l'internationalisation des firmes chinoises à plusieurs titres. De cette manière, Balcet, Wang et Richet présentent Geely comme un constructeur automobile dit de « dernière génération » car il s'agit d'un groupe d'entreprises privées qui, grâce notamment à l'essaimage technologique, se sont développées sans le soutien direct des pouvoirs publics¹⁹⁵. La spécificité de l'acquisition d'un actif haut de gamme comme Volvo est qu'elle était alors destinée à renforcer la technologie du groupe face à ses concurrents chinois sur le même segment¹⁹⁶.

De cette façon, l'acquisition d'actifs stratégiques est devenue un déterminant fondamental de l'expansion à l'étranger des entreprises chinoises, en raison de la montée en gamme du secteur industriel chinois vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Cette

¹⁹⁵ BALCET, Giovanni, Hua WANG, et Xavier RICHEL. *op. cit.* In RICHEL, *op. cit.* p. 10.

¹⁹⁶ Le marché haut de gamme chinois était alors monopolisé par des firmes occidentales comme BMW, Nissan, Mercedes, Toyota, Lexus, Chevrolet, etc... Balcet, Wang et Richet détaillent la division du travail entre les sièges suédois et chinois : « La management suédois conserve la main sur la stratégie internationale, sur la recherche-développement ; elle contribue au développement des produits sur le haut de gamme. La partie chinoise développe deux nouvelles usines et un centre de recherche en Chine avec le soutien financier de trois provinces qui accueillent les investissements. ».

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

évolution concorde avec le nouveau modèle de croissance soutenu par les autorités, valorisant notamment une augmentation de la consommation domestique et une expansion du secteur des services. En outre, la restructuration du secteur manufacturier s'explique par d'autres variables économiques comme la hausse des salaires mentionnée plus-haut ainsi que l'appréciation du taux de change du RMB¹⁹⁷. De cette manière, la répartition des stocks d'IDES chinois par industries en 2015 (Tableau 13) montre que le secteur manufacturier représentait le principal pôle d'expansion des activités des firmes chinoises à l'étranger (31%) suivi du secteur des services avec l'immobilier (23%) et de l'intermédiation financière (12%).

De plus, même si la recherche d'efficience n'a pas constitué historiquement un facteur clé des IDES chinois, son importance s'est accrue récemment suite aux évolutions macro-économiques mentionnées ci-dessus. En effet, les productions intensives en main d'œuvre comme le textile ont été particulièrement touchées par l'augmentation des salaires, notamment dans les régions côtières de la Chine. C'est pourquoi le pays a connu une vague de délocalisations d'usines vers les pays voisins comme la Corée du Nord, le Vietnam ou la Thaïlande¹⁹⁸. Nous verrons plus-bas que ce phénomène a également bénéficié à certains pays d'Amérique latine comme le Mexique, dont le niveau des salaires a stagné par rapport à la situation chinoise.

¹⁹⁷ HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. *op. cit.* p. 28.

¹⁹⁸ « La production dans ces régions n'est pas nécessairement moins chère que dans l'arrière-pays chinois, mais plus accessible. ». GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. *op. cit.* p. 17.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

CHAPITRE 2.4. LES IDES CHINOIS EN ALC : **UNE PRÉSENCE RÉCENTE CONCENTRÉE** **DANS LE SECTEUR PRIMAIRE**

Après avoir étudié les caractéristiques et les tendances des IDES chinois dans le monde, la question principale de ce chapitre est de savoir quelles sont les spécificités des activités des entreprises chinoises en ALC, concernant notamment leurs stratégies et leurs modes opératoires. Nous estimons que, contrairement au développement concomitant des relations commerciales, les IDES chinois en ALC sont demeurés relativement faibles durant la première décennie des années 2000 et leurs principales motivations, à savoir la sécurité des approvisionnements en matières premières pour les fusions et acquisitions et la diversification des débouchés pour les investissements de création, n'ont pas divergées de celles observées dans d'autres régions. En écho au chapitre précédent, nous analyserons donc dans une première section l'évolution des flux et stocks des IDES chinois en ALC pour ensuite nous concentrer sur la distribution sectorielle et géographique de ces opérations.

Section 2.4.1. Flux et stocks des IDES chinois en ALC

Malgré l'intensification des échanges entre la Chine et l'Amérique latine depuis une quinzaine d'années, les IDE en provenance du pays asiatique ont été peu significatifs jusqu'en 2010. Cette année-là, environ 14 milliards USD arrivèrent dans la région, soit près du double du montant investi par la Chine depuis le début des années 1990 d'après les données de la CEPAL¹⁹⁹. Toutefois, deux acquisitions majeures dans le secteur pétrolier, menées par Sinopec au Brésil et CNOOC en Argentine, expliquaient les trois quarts du total des IDE chinois enregistrés en ALC en 2010. Dès lors, la dynamique enclenchée apporta à la région entre 9 et 10 milliards USD annuels jusqu'en 2013 (Tableau 15), un montant équivalent à une part oscillant entre 5 et 6% de ses flux totaux d'IDEE.

¹⁹⁹ NU. CEPAL. « América Latina y el Caribe y China: hacia una nueva era de cooperación económica. » Santiago, Chili: CEPAL, mai 2015.

Tableau 15. Amérique latine et Caraïbes et pays sélectionnés : flux estimés d'IDE chinois, 1990-2013 (millions USD)

Pays	1990-2009	2010	2011	2012	2013
Argentine	143	3100	2450	600	120
Brésil	255	9563	5676	6067	2580
Chili	n.d.	5	0	76	19
Colombie	1677	6	293	996	776
Equateur	1619	45	59	86	88
Guyane	1000	n.d.	15	n.d.	n.d.
Mexique	146	9	2	74	15
Pérou	2262	84	829	1307	4626
Trinité et Tobago	n.d.	n.d.	850	n.d.	n.d.
Vénézuela (République bolivarienne du)	240	900	n.d.	n.d.	1400
Total Amérique latine et Caraïbes	7342	13712	10175	9206	9624

Source : D'après les données de la CEPAL, sur la base d'information officielle, Thomson Reuters, FDI Markets, Heritage Foundation et information des entreprises.

Note : n.d. : non disponible.

Ellis explique aussi la faible présence des firmes chinoises en ALC au niveau micro par l'interface commerciale qui a caractérisé les échanges entre la Chine et la région durant la première décennie des années 2000²⁰⁰. D'une part, pour les importations de produits chinois en ALC, les firmes occidentales jouèrent un rôle prépondérant en tant que producteur ou importateur, tout comme les négociants latino-américains qui organisèrent de nombreuses expéditions en Chine afin de trouver de nouveaux fournisseurs²⁰¹. D'autre part, les exportations latino-américaines de matières premières vers la Chine impliquaient alors des transactions relativement simples, comme des achats en bloc, ne nécessitant pas la présence de personnel chinois sur place, et des opérations réalisées en majorité sur les marchés internationaux, ou par l'intermédiaire de courtiers.

L'augmentation des IDES chinois initiée en 2010 s'est poursuivie en 2014 grâce à des acquisitions de grande ampleur dans le secteur minier au Pérou. Ainsi, l'achat par Minmetals de la mine Las Bambas à l'entreprise suisse Glencore-Xstrata représenta la plus importante

²⁰⁰ ELLIS, Robert Evan. *op. cit.* 2014.

²⁰¹ L'absence de « présence permanente » des hommes d'affaires chinois avant 2009 dans les principaux centres d'importations d'Amérique latine et Caraïbes fut constatée lors d'une visite au sein de la zone franche d'Iquique dans le cadre d'un mémoire de master sur les relations économiques entre le Chili et la Chine (MUFFAT-JEANDET, Morgan. *op. cit.* 2012).

acquisition dans la région, pour environ 7 milliards USD. La CNPC racheta aussi les actifs de Petrobras au Pérou pour 2,6 milliards USD. En outre, les investissements de création ont été particulièrement importants en 2014 à la fois au Pérou et au Brésil, respectivement pour quatre milliards USD et un milliard USD, situant ces deux pays à la cinquième et huitième place des principales destinations des IDES chinois en investissement de capital dans le monde²⁰².

L'intervalle entre 2010 et 2011 a donné une nouvelle impulsion à l'implantation des firmes chinoises en ALC, dont la dynamique s'est prolongée sur plusieurs plans, au-delà des opérations les plus diffusées dans les médias²⁰³. Ainsi, Ellis distingue trois mouvements majeurs²⁰⁴. Tout d'abord, dans le domaine de la construction, les firmes chinoises répliquèrent dans la région la technique de l'« autofinancement », non considérée comme un IDE mais déjà utilisée en Afrique, et dont le but était généralement de contourner les procédures conventionnelles de passation des marchés, grâce au soutien d'institutions financières comme la Banque chinoise de développement et à la voie privilégiée des accords passés entre gouvernements. Ensuite, dans le secteur des matières premières, les droits d'exploitation des mines et champs de pétrole acquis directement par les entreprises chinoises ou en accord avec les gouvernements latino-américains commencèrent à être utilisés afin de développer ces actifs. Enfin, dans le secteur industriel, les producteurs chinois durent mettre en place leurs propres réseaux de distribution et de service après-vente, voire de construire des usines pour l'assemblage final de leurs produits, suite au développement de leurs marques dans la région.

²⁰² fDi Intelligence. « The fDI Report 2015. Global greenfield investments trends. » fDi Intelligence, 2015. In DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « Monitor de la OFDI de China en México. » *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe* 1, n° 1 (mars 2016). p. 11.

²⁰³ Robert Evan Ellis souligne que la publicité donnée aux acquisitions chinoises durant cette période a pu être mal interprétée par le public des pays latino-américains : « Les transactions elles-mêmes, largement commentées par la presse, *n'ont pas* (en italique dans le texte) significativement augmenté la présence physique chinoise dans la région ; elles représentèrent simplement un transfert de richesse depuis les banques et les entreprises chinoises vers les actionnaires des firmes rachetées, dont la plupart étaient nord-américains, européens, et résidents d'autres pays développés. ». ELLIS, Robert Evan. *op. cit.* 2014. p. 8.

²⁰⁴ ELLIS, Robert Evan. *id.* 2014. p. 8.

Tableau 16 : Les principales fusions et acquisitions en Amérique latine, 2014

N°	Entreprise	Pays d'origine	Actifs acquis	Localisation des actifs	Localisation du vendeur	Secteur	Montant (millions USD)
1	MMG Ltd and partners	Chine	Gisement de cuivre Xstrata pic Las Bambas	Pérou	Suisse	Mines	7 005
2	Royal Dutch Shell	Pays-Bas	LNG Portfolio	Pérou, Trinité et Tobago, Espagne	Espagne	Pétrole	4 100
3	Gas Natural SDG	Espagne	Cia General de Electricidad (54%)	Chili	Chili	Électricité	3 300
4	Banco Santander	Espagne	Banco Santander Brasil (14%)	Brésil	Brésil	Finance	3 199
5	China National Petroleum Company	Chine	Petrobras Energia Peru	Pérou	Brésil	Pétrole	2 600
6	PPG Industries	États-Unis	Consorcio Comex SA	Mexique	Mexique	Manufactures	2 300
7	Lundin Mining Company	Canada	Mines de la Candelaria et Ojos del Salado (80%)	Chili	Étas-Unis	Mines	1 800
8	Global Logistics Properties	Singapour	34 propriétés industrielles	Brésil	Brésil	Immobilier	1 368
9	Corpbanca SA	Chili	Helm Bank SA	Colombie	Colombie	Banques	1 320
10	Millicom	Suède	branche télécom d'EPM (50 %)	Colombie	Colombie	Télécom.	1 300
11	Eutelsat Communications	France	Satelites Mexicanos	Mexique	Mexique	Télécom.	1 142
12	American Tower Corp	États-Unis	BR Tower SA	Brésil	Brésil	Télécom.	1 012
13	Mubadala et Trafigura Beheer	Émirats arabes unis et Pays-Bas	Porto Sudeste de Brasil (MMX) (65%)	Brésil	Brésil	Infrastructure	971
14	Brookfield Asset Management	États-Unis	VLI SA (27%)	Brésil	Brésil	Transports	845
15	Celsia SA	Colombie	sept centrales électriques	Costa Rica et Panama	France	Électricité	840
16	Pearson PLC	Royaume-Uni	Grupo Multi	Brésil	Brésil	Éducation	829
17	Mitsui & Co	Japon	Centrale hydroélectrique Jirau (20%)	Brésil	France	Électricité	750
18	Partners Group	Suisse	Fermaca	Mexique	Étas-Unis	Infrastructure	750
19	Walgreens and KKR	États-Unis	Farmacias Ahumada	Chili et Mexique	Mexique	Commerce	740
20	China Construction Bank	Chine	Banco Industrial e Comercial (72%)	Brésil	Brésil	Banques	725

Source : D'après les données de la CEPAL²⁰⁵

Cependant, la CEPAL considère que les données officielles des IDES chinois en ALC ne rendent pas compte de l'ampleur du phénomène pour plusieurs raisons d'ordre méthodologique. La première est liée aux stratégies des entreprises chinoises lesquelles préfèrent généralement réaliser leurs IDES par le biais de pays tiers²⁰⁶. La seconde s'explique par l'absence de prise en compte de l'origine des investissements par certaines agences statistiques en ALC²⁰⁷. La troisième et dernière raison se rattache au problème des EVS

²⁰⁵ NU. CEPAL. « Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. » CEPAL, juin 2015.

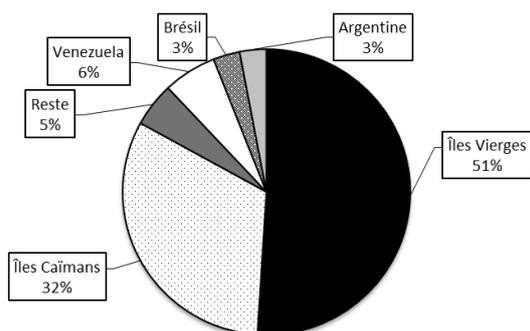
²⁰⁶ Par exemple, l'achat de 40% des opérations de Repsol au Brésil, pour un montant de 7 milliards USD, fut enregistré comme un investissement en provenance du Luxembourg car il passa par le biais de la filiale luxembourgeoise de l'entreprise chinoise. NU. CEPAL, *idem*.

²⁰⁷ C'est le cas de la Banque centrale du Pérou alors que, comme nous l'avons vu plus haut, le pays a accueilli en 2014 deux des trois acquisitions chinoises relevées dans le classement des 20 premières transactions de type F&A dans la région, dont la plus importante pour l'année 2014. DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ, *op. cit.* mars 2016.

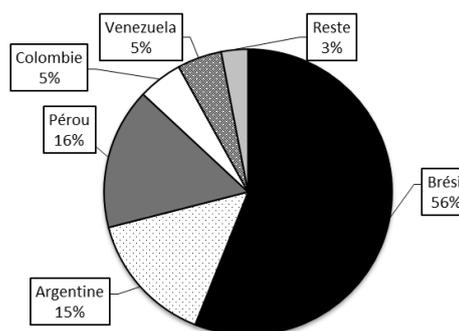
mentionnées précédemment puisque de nombreuses firmes chinoises les utilisent afin d'effectuer leurs IDE en ALC en passant par des plates-formes financières, comme Hong Kong ou Macao, et par des paradis fiscaux, comme les Îles Caïmans ou les Îles Vierges britanniques (Figure 14).

Figure 14 : Flux d'IDE chinois en Amérique latine et Caraïbes, par principales destinations entre 2003 et 2013 (structure par pourcentage)

14.1. Bureau national des statistiques de Chine (2010-2013)



14.2. CEPAL (2010-2013)



Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données du BNS²⁰⁸.

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de la CEPAL²⁰⁹.

Comme le montrent les données de la CEPAL concernant la composition des IDE chinois en ALC, la région demeure surtout pour le pays asiatique une source d'approvisionnement en matières premières. De cette façon, alors les ressources naturelles ne représentaient entre 2010 et 2013 que 25% du total des IDE reçus par l'ALC depuis le reste du monde, 90% des investissements chinois estimés par l'organisation durant cette même période étaient destinés à ce secteur²¹⁰. Toutefois, lorsque l'on distingue les projets d'investissements de création des transactions de type fusions et acquisitions, ces dernières se sont dirigées pour 97% vers les secteurs énergétiques et miniers alors que les premiers concernaient pour 53% les activités manufacturières et ensuite les activités minières (Figures 15 et 16). Il semble donc que les deux principaux déterminants des IDE chinois en ALC

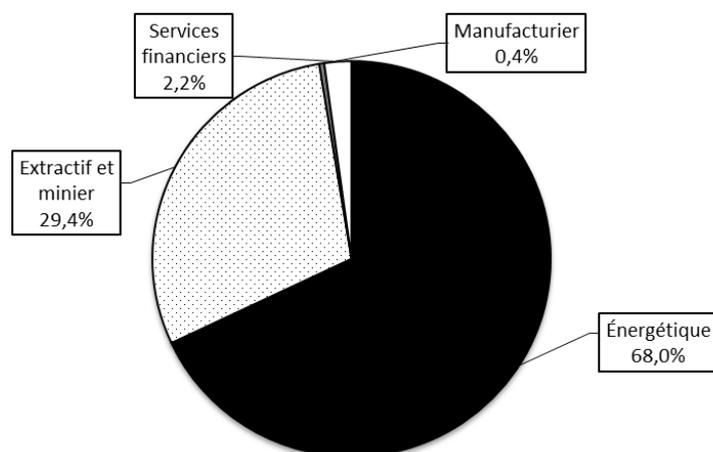
²⁰⁸ Bureau national des statistiques (BNS) de Chine. « China Statistical Yearbook » Beijing: China Statistics Press, 2014.

²⁰⁹ NU. CEPAL. *op. cit.*

²¹⁰ NU. CEPAL. *ibid.*

soient, d'un côté, la recherche de ressources pour les fusions et acquisitions et, de l'autre, la recherche de nouveaux marchés pour les investissements de création²¹¹.

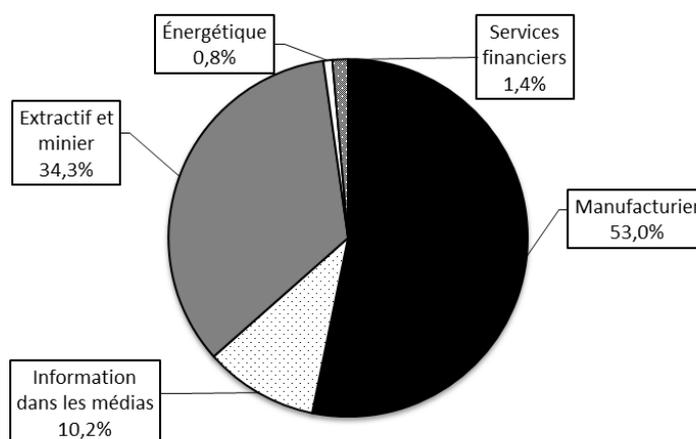
Figure 15. ALC : IDE chinois de type fusions et acquisitions, par sous-secteurs de destination entre 2005 et 2014 (en pourcentage)



ALC comprend : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Mexique, Pérou et Venezuela.

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de Thomson-Reuters.

Figure 16. ALC : IDE chinois de type investissements de création, par sous-secteurs de destination (2005-2014) (en pourcentage)



ALC comprend : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Mexique, Pérou et Venezuela.

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez et les données de fDi Markets.

²¹¹ DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ, *op. cit.* 2016.

Section 2.4.2. Distribution sectorielle et géographique des IDES chinois en ALC

Vis-à-vis des orientations stratégiques des IDES chinois en ALC, Ellis considère que « la vague d'acquisitions par des firmes chinoises dans les secteurs pétroliers et miniers reflète la recherche de sources sûres d'approvisionnement à des prix raisonnables et prévisibles, en s'appropriant les ressources mêmes, ou bien l'infrastructure nécessaire à leur extraction. »²¹². C'est pourquoi, selon l'auteur, ces opérations ne représentent que les prémisses de l'implantation des entreprises chinoises dans la région. En effet, une fois les droits d'exploitation acquis par des firmes comme China Minmetals, CHINALCO ou Tongling, ces dernières devront développer leurs actifs en coopération avec leurs sous-traitants afin d'assurer le support matériel de leurs activités (importation des intrants et exportation des matériaux extraits). Cela pourrait donner lieu, comme en Afrique, à des accords de concession avec les gouvernements latino-américains afin que d'autres firmes chinoises réalisent des investissements complémentaires en infrastructure, notamment dans le domaine de l'énergie ou des transports (centrales électriques, réseaux de distribution, routes, voies ferrées, amélioration des ports).

Dans le domaine de l'extraction du pétrole et du gaz, l'Argentine, le Brésil, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela ont été les principaux pays visés par les investisseurs chinois. La CEPAL mentionne à ce sujet quatre grands groupes pétroliers publics en provenance de Chine qui jouent un rôle de premier plan en ALC : CNPC, Sinopec, CNOOC et Sinochem²¹³. Le fer de lance de ce mouvement fut la CNPC, qui favorisa comme mode d'entrée sur le marché régional les accords de concession avec les gouvernements ainsi que les coentreprises avec les compagnies pétrolières publiques latino-américaines. De même, Ellis souligne que les secteurs pétroliers des régimes hostiles aux États-Unis comme le Venezuela et l'Équateur ont été les cibles privilégiées des grandes compagnies chinoises profitant de l'exclusion des investisseurs occidentaux pour exploiter les ressources naturelles de ces pays²¹⁴. Cependant, les compagnies pétrolières chinoises se sont aussi rapprochées des

²¹² ELLIS, Robert Evan. *op. cit.* 2014. p. 16.

²¹³ NU. CEPAL. *op. cit.*

²¹⁴ ELLIS, Robert Evan. *op. cit.* 2014.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

acteurs privés à partir de 2010 à travers des rachats d'actifs ou bien des créations de coentreprises.

Alors que les compagnies pétrolières chinoises sont présentes dans presque tous les pays producteurs de pétrole et de gaz en ALC, les investissements sont beaucoup plus concentrés dans le secteur minier, principalement au Pérou et dans une moindre mesure au Brésil. La plupart des entreprises chinoises sont arrivées au Pérou après 2007 et exploitent les mines par leurs propres moyens ou coopèrent avec d'autres entreprises originaires du pays asiatique. En revanche, au Brésil, celles-ci ont plutôt eu tendance à prendre des participations minoritaires dans des opérations menées par des entreprises locales²¹⁵. De cette manière, les recherches de Gonzalez-Vicente suggèrent que, contrairement au secteur pétrolier, les IDE chinois dans le secteur minier en ALC et dans le reste du monde se dirigent en priorité vers des économies dites libérales où le marché joue un rôle prépondérant²¹⁶. En particulier, dans le cas du Pérou, l'auteur adopte une perspective micro-économique afin d'expliquer la recherche de ressources par les compagnies minières chinoises, lesquelles ajusteraient leurs stratégies d'expansion à l'étranger en fonction de leurs avantages comparatifs dans l'accès au marché domestique de la Chine, et du soutien institutionnel qui leur est apporté par les autorités de leur pays dans le cadre de la politique du « *Going Global* »²¹⁷.

Les investissements les plus importants dans les infrastructures en ALC ont eu lieu au Brésil et au Pérou. Ainsi, le rachat d'actifs d'entreprises espagnoles au Brésil par la firme de transmission électrique Stategrid en 2010 représentait jusqu'en 2015 l'opération ayant

²¹⁵ NU. CEPAL. *op. cit.*

²¹⁶ GONZALEZ-VICENTE, Ruben. *op. cit.*

²¹⁷ Afin de faire face à la demande domestique chinoise, les compagnies minières chinoises analysées par Gonzalez-Vicente déploient leur stratégie d'expansion à l'étranger à travers l'intégration verticale et les réseaux de distribution. Selon l'auteur, trois facteurs déterminent l'intégration des projets miniers au Pérou dans le cadre de stratégies commerciales plus larges : « Premièrement, le régime de gouvernance libéral du Pérou facilite les investissements à bas coût dans ce pays riche en ressources, et n'impose pas de transformer les minerais sur place (...). Deuxièmement, la stratégie de la Chine du *Going Global* encourage une relation étroite entre les banques de développement et les grandes compagnies minières chinoises ce qui garantit l'accès à des prêts souples permettant de fluidifier le processus d'investissement. Troisièmement, les compagnies élaborent leurs stratégies commerciales autour du marché chinois, cherchant d'une part à capitaliser leur avantage dans les réseaux de distribution en Chine, ou visant d'autre part à fournir en minerais leurs principales filières métallurgiques. ». GONZALEZ-VICENTE, Ruben. *id.* p. 56.

mobilisé le plus de ressources²¹⁸. Cependant, les contrats passés pour la construction d'infrastructures avec le support financier des banques étatiques ne sont pas comptabilisés comme IDE alors qu'ils constituent un outil privilégié par de nombreuses entreprises chinoises²¹⁹. Le prêt de 2,1 milliards USD par la Banque de développement de Chine à l'Argentine afin de développer son réseau ferré pour les activités agricoles constitue un des exemples les plus cités dans le domaine. De même, le développement d'un réseau ferré long de 3500 kilomètres afin de connecter les deux façades océaniques de l'Amérique du Sud, projet connu sous le nom de *Pacific Ocean initiative*, est toujours en discussion.

Les IDE chinois dans le domaine des télécommunications en ALC ont commencé à partir du début des années 2000 en s'insérant de manière progressive au sein des marchés locaux²²⁰. L'OCDE cite les exemples de Huawei et ZTE, deux firmes qui représentent la majeure partie des investissements dans ce secteur. En particulier, Huawei, présent dans 14 pays, est devenu un acteur incontournable des infrastructures de télécommunications dans la région, notamment en Amérique centrale où l'entreprise détient une part de marché considérable pour les activités de commercialisation et d'assistance technique²²¹. Les firmes chinoises des télécommunications ont d'abord visé les principaux marchés en ALC au Mexique, au Brésil et en Argentine puis se sont implantées dans d'autres pays comme le Venezuela, l'Équateur, la Bolivie, le Nicaragua et Cuba. Leur gamme de services s'étend des téléphones mobiles aux modems jusqu'à la mise en place de réseaux plus complexes pour de grands fournisseurs de télécommunications.

Dans le secteur agricole, les IDE chinois demeurent limités même si ils montrent une tendance croissante²²². La CEPAL cite deux cas intéressants : Chongqing Grain Group (CGG) qui investit dans l'État de Bahia, au Brésil, pour mettre en place un centre de transformation du soja et l'entreprise COFCO²²³ qui acheta six exploitations et caves du vignoble Bisquertt

²¹⁸ NU. CEPAL. *op. cit.*

²¹⁹ OCDE. « Latin American Economic Outlook 2016. Towards a New Partnership with China. » Paris: Organisation de coopération et de développement économiques, décembre 2015.

²²⁰ OCDE. *ibid.*

²²¹ ELLIS, Robert Evan. *op. cit.* 2014. In OCDE. *ibid.*

²²² NU. CEPAL. *op. cit.*

²²³ COFCO ou *China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation* est un conglomérat public chinois, principalement présent dans l'agro-alimentaire. De 1952 à 1987 COFCO était le seul *Morgan Muffat-Jeandet* – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

pour vendre du vin chilien sur le marché chinois. Cette dynamique devrait se renforcer dans les années à venir selon l'organisation internationale car l'ALC présente de nombreux avantages afin d'assurer l'approvisionnement du marché chinois²²⁴.

Le renforcement de la présence chinoise dans le secteur agricole latino-américain a souvent été présenté dans les médias et la littérature académique comme une menace d'accaparement des terres, en écho aux investissements réalisés par la Chine en Afrique dans le même domaine. Toutefois, Myers et Jie soulignent que l'étendue des terres achetées ou louées par la Chine en ALC demeure bien moins importante que la crainte qu'elle suscite. De plus, même si ces opérations sont souvent menées par des entreprises publiques comme la COFCO²²⁵, elles ne peuvent pas être considérées comme des « accaparements de terres » car elles ne concernent pas toujours directement la sécurité alimentaire du pays asiatique²²⁶. En effet, sur le plan stratégique, comme nous l'avons observé précédemment dans le secteur extractif, « les IDES agricoles chinois ne se concentrent pas sur l'entretien de cultures à l'étranger, mais sur des investissements tout au long de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie afin de contrôler à la fois les fournisseurs et la fixation des prix. »²²⁷.

Concernant le secteur manufacturier, les IDE chinois ont augmenté de manière significative à partir de 2010 mais la plupart des projets sont demeurés des annonces sans lendemain²²⁸. Ces investissements ont été déterminés en priorité par la recherche de nouveaux marchés, principalement au Brésil. En outre, la CEPAL indique que « Les entreprises chinoises ont l'habitude d'ouvrir un site de production après avoir importé leurs produits

importateur et exportateur de denrées alimentaires de Chine. En février 2014, COFCO forma une joint-venture avec Nidera, une maison de commerce néerlandaise, afin d'accéder aux denrées alimentaires sud-américaines pour une transaction de 4 milliards de dollars, dette incluse. « COFCO. » Wikipédia, 8 janvier 2018. <https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=COFCO&oldid=144273985>.

²²⁴ Les pays situés dans l'hémisphère sud comme le Chili sont en situation de contre-saison par rapport à la Chine, ce qui leur permettrait de se positionner comme une source alternative d'approvisionnement en fruits de printemps notamment, lorsque l'Europe rentre dans l'hiver. MUFFAT-JEANDET Morgan, *op. cit.* 2012.

²²⁵ L'OCDE remarque les entreprises chinoises impliquées dans l'achat/location de terres en Amérique latine sont à la fois des entités de petite taille et privées (Pengxin et Zhejiang Fudi) ou bien de grande taille et publiques (COFCO, China Investment Corp). OCDE, *op. cit.*

²²⁶ MYERS, Margaret, et Guo JIE. *op. cit.*

²²⁷ MYERS, M., et G. JIE. *ibid.* p. 1.

²²⁸ NU. CEPAL. *op. cit.*

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

depuis la Chine durant de nombreuses années, et elles le font soit pour gagner en proximité et connaissance du marché local ou bien pour contourner des restrictions à l'importation. »²²⁹. Comme nous le verrons dans la prochaine partie, certaines firmes chinoises se sont aussi implantées au Mexique, considéré comme une plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain, en particulier les États-Unis. De cette façon, l'achat d'entreprises américaines possédant préalablement des actifs au sud du Rio Grande a constitué la modalité principale d'entrée de grands groupes comme Lenovo dans l'électronique et Nexteer pour les pièces automobiles.

²²⁹ NU. CEPAL. *ibid.* p. 65.

CONCLUSION

Pour répondre à la question principale de cette partie, il semble bien que les finalités des IDES chinois en ALC soient très similaires à celles que les investisseurs en provenance du Japon, des États-Unis ou du Royaume-Uni ont favorisé par le passé. Effectivement, les deux principaux déterminants de l'expansion des entreprises chinoises dans les pays latino-américains ont été jusqu'à présent les mêmes que ceux qui prévalent pour ce processus dans le reste du monde, à savoir l'accès aux ressources et la recherche de nouveaux marchés. La différence majeure visible sur le plan statistique entre l'engagement de la Chine et celui des pays développés réside dans la propriété des entreprises concernées, pour la plupart publiques dans le cas chinois.

Nous avons rappelé dans un premier chapitre que l'internationalisation des entreprises chinoises est cohérente au niveau macro-économique avec le sentier du développement de l'investissement formalisé par Dunning. En effet, la montée des IDE en provenance de Chine est clairement corrélée à certaines variables comme l'augmentation des excédents commerciaux du pays asiatique et la croissance exceptionnelle de son PIB depuis le début des années 1990. Néanmoins, l'État a joué un rôle crucial dans le développement des politiques de soutien, la formation des institutions et l'articulation des processus d'apprentissage pour l'internationalisation des firmes chinoises. De cette façon, l'augmentation des flux d'IDES correspond également aux différentes phases de la réforme économique et de l'ouverture de la Chine à travers les choix politiques et les incitations du gouvernement central. Cette évolution fut marquée par le relâchement graduel des contraintes réglementaires, un mouvement remis en cause à la fin des années 1990 par la crise financière asiatique, mais réaffirmé au début des années 2000 avec l'entrée de la Chine à l'OMC.

La publication par la NRDC de la stratégie du *Going Global* en 2001 dans le cadre du dixième plan quinquennal représenta le point d'orgue de cette politique avec la clarification de deux objectifs fondamentaux : faciliter les IDES chinois dans le but de renforcer la compétitivité internationale des firmes chinoises, et utiliser ces derniers pour le développement général de la Chine. Toutefois, la priorité était alors d'encourager l'expansion à l'étranger des grands groupes publics afin d'alimenter en matières premières la croissance du PIB chinois. La NRDC nuança ensuite son approche à l'occasion du douzième plan

quinquennal en 2011 en favorisant également l'internationalisation des entreprises privées compétentes, particulièrement les PME. En effet, le développement de celles-ci était affecté par la complexité de l'administration bureaucratique en charge des IDES chinois, laquelle implique une pléthore d'acteurs dans la prise de décision, la régulation et la supervision de ces activités à l'étranger. La politique du gouvernement se décline en outre à travers des services d'information, d'assurance, de soutien financier et fiscal, des liens avec des programmes d'aide au développement ainsi que des accords d'investissements internationaux. Néanmoins, le contexte institutionnel chinois pour la promotion des IDE se différencie de celui d'autres pays car tous ces instruments sont orientés vers les industries et activités qui ont été désignées comme prioritaires par le plan de développement national.

Si la Chine a prudemment planifié l'ouverture de son économie depuis la première vague de réforme dans les années 1980, elle a néanmoins grandement profité de la libéralisation des flux financiers comme les pays développés à partir des années 1990. Ainsi, le développement des IDES chinois n'a pas été exempt de la création d'EVS dans les destinations des Caraïbes privilégiées par les FMN occidentales comme les Îles Caïmans ou les Îles Vierges britanniques. Ces stratégies d'évasion fiscale ont de profondes implications méthodologiques car les pays où se trouvent les entités enregistrent des montants surévalués de l'IDE en raison des fonds qui ne font que passer provisoirement par leurs économies. C'est pourquoi nous avons abordé dans un second chapitre les différences entre les deux principales approches méthodologiques afin de mesurer l'IDE en flux et en stocks d'entrées et de sorties : l'approche actifs-passifs (pour l'IDE agrégé) et l'approche directionnelle (pour l'IDE désagrégé). Ainsi, l'utilisation du principe actif/passif s'avère appropriée pour l'analyse macro-économique mais ce dernier demeure insuffisant afin d'étudier la nature de l'IDE. En revanche, l'approche directionnelle offre une mesure plus précise de ce phénomène car, en séparant l'activités des EVS résidentes, elle présente les flux et les positions de l'investissement direct d'après la direction de l'investissement dans l'économie déclarante.

Il est donc nécessaire d'utiliser des sources de données alternatives puisque, jusqu'à présent, aucun pays n'a élaboré de statistiques complémentaires sur l'IDE en suivant le principe directionnel et les dernières recommandations de l'OCDE. Nous avons notamment relevé à travers le coefficient IDES/IDE de la Chine entre 2005 et 2015 des proportions en moyenne moitié moins élevées pour l'OCDE comparée aux données de la CNUCED. Les

données annuelles des IDE sont aussi présentées à l'échelle internationale par diverses institutions comme la CEPAL, le FMI ou la BID. À l'échelle nationale, ce sont la Banque du Mexique et le Ministère de l'économie qui présentent des statistiques agrégées et désagrégées du côté mexicain, et, du côté chinois, le *National Bureau of Statistics of China* qui reprend les données publiées par le MOFCOM. En outre, les fournisseurs privés de données offrent des informations sur l'IDE au niveau micro-économique comme *Thomson-Reuters*, *Dea/Logic* et *Bloomberg* concernant les transactions de type F&A ainsi que *fDi Markets* pour les projets *greenfield* et les augmentations de capital.

Dans cette optique, l'analyse des flux et stocks d'IDEE en Chine montre que ces derniers ont été cruciaux dans la dynamique de croissance enclenchée après la période de réformes des années 1980 et l'insertion du pays au sein des chaînes de production régionales. Ainsi, la Chine est devenue depuis 1993 le principal récepteur d'IDE des PVD mais l'importance de ces flux a diminué sensiblement dès la deuxième moitié des années 1990, traduisant un recentrage domestique de l'augmentation de la production. Au niveau sectoriel, nous avons noté dans les dernières années un recul des IDEE dans le domaine manufacturier en faveur des services, ce qui marque un bouleversement des avantages comparatifs de la Chine ainsi qu'une montée en gamme de sa production industrielle. Les flux et stocks d'IDES ont véritablement augmenté dans la deuxième moitié des années 2000 avec la flambée des prix des importations de matières premières qui poussa les entreprises étatiques à chercher des partenariats à l'étranger. De plus, la crise financière internationale de 2007-2008 provoqua une chute des flux d'IDE dans le monde et une progression parallèle de la part de la Chine dans ces échanges. Malgré la médiatisation octroyée aux opérations de F&A réalisées par les entreprises chinoises dans les pays développés, et la progression constante de ce type de transactions depuis une quinzaine d'années, les investissements de création demeurent majoritaires dans le total de leurs IDES.

En prenant en compte les limites méthodologiques liées aux données statistiques publiées par les autorités chinoises, nous nous sommes ensuite intéressés à la distribution sectorielle et géographique des IDES en provenance de leur pays. Ainsi, les principaux motifs de l'internationalisation des firmes chinoises, la diversification des débouchés commerciaux et la sécurité des approvisionnements en matières premières, étaient déjà présents dans leurs projets dès la deuxième moitié des années 1980 pour le premier puis au cours des années 1990

pour le second. Toutefois, la recherche de nouveaux marchés en Afrique et en ALC illustra une augmentation sans précédent des IDES en provenance de Chine suite à son entrée à l'OMC en 2001. Ensuite, la recherche de ressources naturelles porta les firmes chinoises sur les quatre continents à partir de la deuxième moitié des années 2000. De plus, l'acquisition d'actifs stratégiques devint durant la dernière décennie un déterminant fondamental de l'expansion à l'étranger des entreprises chinoises, en raison de la montée en gamme du secteur industriel chinois vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Enfin, même si la recherche d'efficience ne constitua pas historiquement un facteur clé des IDES chinois, son importance s'est accrue récemment à cause de l'augmentation des salaires, laquelle provoqua une vague de délocalisations d'activités intensives en main d'œuvre vers des pays voisins ou même jusqu'au Mexique.

Finalement, nous avons abordé dans un dernier chapitre l'évolution des flux et stocks des IDES en provenance de Chine en ALC, lesquels sont demeurés peu significatifs jusqu'en 2010 avec des acquisitions de grande ampleur dans le secteur pétrolier, poursuivies en 2014 dans le secteur minier. La faible présence des firmes chinoises dans la région peut s'expliquer au niveau micro par l'interface commerciale des échanges entre la Chine et la région durant la première décennie des années 2000, laquelle fut marquée par des importations de produits chinois impliquant de nombreux intermédiaires occidentaux et des exportations latino-américaines réalisées en majorité sur les marchés internationaux. La dynamique initiée entre 2010 et 2011 s'est néanmoins prolongée dans le domaine de la construction, même si bon nombre de projets n'étaient pas considérés comme des IDE, ainsi que dans les secteurs des matières premières et de l'industrie. Les données disponibles sur ces flux du côté chinois montrent la place disproportionnée occupée par les Îles Vierges et Caïmans en tant que principales destinations des IDE en ALC entre 2003 et 2013, confirmant les biais méthodologiques évoqués précédemment. Cependant, l'utilisation de sources internationales comme la CEPAL pour la même période confirme un tropisme sud-américain avec une concentration de plus de la moitié des flux au Brésil ainsi qu'en Argentine et au Pérou dans une moindre mesure.

La distribution sectorielle des IDE chinois en ALC entre 2005 et 2014 illustre également une différence déterminante entre les fusions et acquisitions, orientées presque en totalité dans les domaines énergétique et minier, et les investissements de création, destinés

pour plus de la moitié aux activités manufacturières. De cette façon, les recherches menées au niveau micro-économique par Gonzalez-Vicente montrent que, contrairement au secteur pétrolier où les régimes hostiles aux États-Unis comme le Venezuela et l'Équateur ont constitué des cibles privilégiées, les IDE chinois dans le secteur minier en ALC se dirigent en priorité vers des économies dites libérales, comme le Pérou, où le marché joue un rôle prépondérant. Quant aux acteurs impliqués, il convient de noter que la sécurité des approvisionnements en ressources naturelles est assurée principalement par des groupes publics alors que la diversification des débouchés dans le secteur secondaire est plutôt portée par des entreprises privées. Par exemple, les firmes chinoises de télécommunications comme Huawei et ZTE ont réalisé une véritable percée dans la région en visant d'abord les principaux marchés au Mexique, au Brésil et en Argentine puis en s'implantant dans d'autres pays comme le Venezuela, l'Équateur, la Bolivie, le Nicaragua et Cuba. Dans le secteur agricole, malgré la menace d'accaparement des terres associée au renforcement de la présence chinoise en ALC et en Afrique, les IDE menés par des groupes publics comme la COFCO représentent en réalité des investissements tout au long de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie, afin de contrôler à la fois les fournisseurs et la fixation des prix. Enfin, les opérations des firmes chinoises dans le secteur manufacturier en ALC se sont amplifiées à partir de 2010 mais la plupart des projets sont demeurés des annonces sans lendemain. Au-delà des motifs traditionnels des IDE dans ce domaine porteur de nouveaux débouchés sur les marchés locaux, le Mexique représente, comme nous le verrons dans la troisième partie, une exception en raison de sa situation géographique qui lui permet de proposer une plate-forme d'exportation vers l'Amérique du Nord.

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 IDEE en provenance de ce pays. En effet, nous avons vu dans la partie précédente que l'explosion des IDES 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 plateforme 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 évoquerons 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 abordera d'un point de vue statistique la faiblesse des IDEE 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 permettra de préciser ces particularités au niveau micro-économique, en abordant les conditions spécifiques et les motivations des IDE en provenance de Chine.

CHAPITRE 3.1. DES TENSIONS POLITIQUES LIÉES AU DÉSÉQUILIBRE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Afin de comprendre pourquoi la croissance du commerce entre la Chine et le Mexique n'a-t-elle pas entraîné un saut qualitatif dans la relation bilatérale, en termes d'investissements notamment, il faut d'abord revenir sur le contexte politique et sur la structure du commerce entre les deux pays. Ainsi, l'instabilité des relations diplomatiques et la définition tardive d'une stratégie du côté mexicain peuvent s'expliquer, au niveau régional, par la concurrence qu'a exercé la Chine sur les exportations mexicaines au sein de l'ALENA, et, au niveau national, par l'ampleur du déficit commercial du Mexique, où s'est répandue l'idée d'une « menace » chinoise provoquant une méfiance mutuelle entre les pouvoirs publics et les investisseurs.

Section 3.1.1. Le développement d'une relation bilatérale en dents de scie

Le Mexique initia ses relations diplomatiques avec la RPC en février 1972, devenant ainsi un des premiers pays latino-américains à reconnaître les autorités de Beijing. Durant une dizaine d'années les deux pays collaborèrent activement sur la scène internationale notamment à travers le groupe des 77 représentant les intérêts économiques et politiques des pays en développement au sein des Nations Unies²³⁰. Cette initiative eut lieu lors de la création de la CNUCED en 1964, dans le cadre d'une classification de trois groupes de pays comprenant également les économies avancées de marché et les économies de planification centralisée. Le Mexique et la Chine participèrent aussi avec 38 autres pays à la rédaction de la Carte des droits et devoirs économiques des États en 1973. Ces efforts visant à la création d'un nouvel ordre économique international débouchèrent en 1982 sur le sommet de Cancun qui réunit les dirigeants de 22 pays développés et en développement, y compris le gouvernement chinois.

²³⁰ ANGUIANO ROCH, Eugenio. « Perspectivas a largo plazo de la relaciones sino-mexicanas. » In *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, Enrique Dussel Peters et Yolanda Trápaga Delfín., 429-43. Mexico: Sénat de la République et UNAM-Cechimex, 2010.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Cependant, l'idée d'un développement économique favorisé par la coopération entre les gouvernements perdit de son poids politique dans les années 1980 avec l'avènement du Consensus de Washington évoqué précédemment. Les relations bilatérales furent mises entre parenthèses durant cette période à cause, du côté mexicain, de la crise de la dette et de la stagnation économique qui s'en suivit, et, du côté chinois, du début de l'ouverture économique et financière à l'international. Au cours des années 1990, chaque pays poursuivit ses propres projets internationaux. Ainsi, la libéralisation des marchés entraîna une remise en cause de l'appartenance du Mexique au tiers-monde et, parallèlement à la négociation de l'ALENA, le gouvernement mexicain annonça le départ du pays du groupe des 77 pour rejoindre l'OCDE. Durant cette décennie la Chine s'affirma aussi en tant que puissance commerciale et économique sur la scène internationale.

Néanmoins, les auteurs d'Agendasia estiment que, même si le Mexique fut le premier pays vraiment sous-développé à rentrer dans le club des pays riches que constitue l'OCDE, cela n'impliqua pas un rattrapage de son économie au niveau structurel. Les « économies émergentes » seraient également selon eux « un euphémisme parmi tant d'autres qui ont été inventés afin de rompre la classification traditionnelle entre économies avancées et économies en développement »²³¹. De plus, le Mexique ne fut pas associé à cette nouvelle catégorie car son gouvernement n'a pas su mettre en œuvre une stratégie de rassemblement avec la Chine et les autres économies émergentes, avant que n'apparaissent les fameux BRICS.

Acevedo et Zabludovsky considèrent que « l'ALENA constitua un tournant décisif pour la politique du commerce extérieur du Mexique, pas seulement pour le rapprochement économique sans précédent avec les États-Unis, mais aussi parce qu'il inaugura une nouvelle approche pour les négociations commerciales du pays. »²³². De cette manière, entre 1992 et 2005, le Mexique négocia quelques 12 traités de libre-échange avec 42 pays et adhéra à la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (en anglais : *Asia-Pacific Economic Cooperation* ou APEC). En outre, Dussel Peters précise que le pays participe aujourd'hui

²³¹ AGENDASIA. « Agenda Estratégica México-China. Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto. » Mexico: Agendasia, 2012. p. 45

²³² ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. « Evaluación de la apertura comercial internacional (1986-2012). » In Reflexiones sobre la política comercial internacional de México (2006-2012), Beatriz Leycegui Gardoqui., 53-98. Mexico: ITAM, Secretaría de Economía, 2012. p. 58.

dans d'autres forums asiatiques comme l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), le Forum pour la coopération Asie de l'Est-Amérique latine (en anglais : *Forum for East Asia-Latin America Cooperation* ou FEALAC), ainsi que le Conseil du Pacifique pour la coopération économique (en anglais : *Pacific Economic Cooperation Council* ou PECC)²³³.

Dans ce contexte, l'Asie s'inscrit au fur et à mesure au sein de la stratégie d'insertion internationale du Mexique afin de diversifier ses partenaires au-delà de l'ALENA. Toutefois, il faut attendre 2013 pour que le *Plan Nacional de Desarrollo* (Plan national de développement) 2013-2018 liste des « lignes d'action » avec des objectifs spécifiques et des objectifs stratégiques pour l'Asie, en incluant la Chine et l'Inde²³⁴. En effet, même si le Mexique entretient d'importantes relations politiques avec la Chine dans de nombreux forums internationaux comme les Nations unies et le G-20, « Il n'y a pas d'intérêts convergents (...) dans de nombreux champs de la politique multilatérale, et même au sein de forums purement économiques des différences de positions sont apparues entre les deux pays. »²³⁵. Ainsi, à cause de la concentration de son commerce extérieur et de sa dépendance « ombilicale » vis-à-vis des États-Unis, le Mexique ne fit pas partie des nombreux pays qui purent renforcer leurs relations bilatérales ou régionales avec la Chine au cours des années 1990²³⁶.

Depuis une quinzaine d'années, les relations bilatérales Chine-Mexique ont donc été caractérisées par une « tendance erratique »²³⁷ malgré le développement des échanges commerciaux et l'établissement de diverses institutions afin de résoudre les divergences. Il existe par exemple depuis 2004 une Commission binationale Mexique-Chine ainsi qu'un Groupe de haut-niveau chargés de questions comme les statistiques, le commerce illégal, le

²³³ DUSSEL PETERS, Enrique. « Mexico and the Asian Challenge, 2000-2012. » In *Reaching across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century*, Cynthia Arnson, Jorge Heine et Christine Zaino., 187-252. Washington, DC: Woodrow Wilson Center, 2014.

²³⁴ GOUVERNEMENT DU MEXIQUE. « Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. » Mexico : Journal officiel, 2013. p. 148. In DUSSEL PETERS, Enrique. « Chinese Investment in Mexico: The Contemporary Context and Challenges. » *Asian Perspective* 40, n° 4 (1^{er} octobre 2016): 627-52.

²³⁵ AGENDASIA. *op. cit.* p. 45.

²³⁶ NAVARRETE, Jorge Eduardo. « La relación bilateral China-México: una reflexión personal. » In *40 años de relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, Enrique Dussel Peters., pp. 73-78. Mexico: UNAM-CECHIMEX, Cámara de Senadores et CICIR, Mexique, 2012.

²³⁷ AGENDASIA. *op. cit.* p. 41.

transport aérien, l'éducation, le tourisme, l'immigration, le secteur minier, le commerce et l'investissement. De même, la Chine et le Mexique signèrent en 2008 un Accord pour la promotion et la protection réciproque des investissements (en anglais : *Agreement for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments* ou APRI), lequel représenta pour Dussel Peters une progression notable afin de créer un climat de confiance pour les investisseurs²³⁸.

Malgré l'établissement des institutions mentionnées ci-dessus, Navarrete nuance les déclarations des autorités car « Si l'on se demande ce qu'apportait le Mexique au supposé caractère stratégique de la relation bilatérale l'on doit conclure que très peu, au-delà d'un marché avide et en continuelle expansion pour les produits de consommation relativement bon marché en provenance de Chine. »²³⁹. Ainsi, le déficit commercial croissant du Mexique et la concurrence chinoise sur le marché des États-Unis provoquèrent une brusque dégradation des relations entre 2009 et 2012. De cette façon, dans le cadre des discussions précédant l'entrée de la Chine l'OMC en 2001, le Mexique fut le dernier pays à négocier de manière bilatérale afin d'imposer une période de six ans impliquant des droits de douanes exorbitants pour plusieurs centaines d'importations chinoises. Cette période d'ajustement fut prolongée de 2008 à 2011 sur l'insistance des autorités mexicaines ce qui créa un climat de confrontation avec Beijing.

L'agenda bilatéral connu cependant un regain de dynamisme entre 2013 et 2014 grâce aux convergences politiques, stratégiques et personnelles des deux présidents, Enrique Peña Nieto et Xi Jinping : durant cette période, ils se réunirent à quatre reprises et la relation entre le Mexique et la Chine fut qualifiée à partir de 2013 de « relation stratégique intégrale ». Cette initiative était destinée à provoquer un « saut qualitatif » dans la relation bilatérale, en encourageant notamment le développement des IDE chinois au Mexique²⁴⁰, afin de corriger le déficit commercial avec son second partenaire commercial : la relation importations/exportations avec la Chine était ainsi de 9,5/1 en 2013. Dans cette optique, en 2014, les réunions et rencontres se multiplièrent au sein du Groupe de haut niveau entrepreneurial (en espagnol : *Grupo de Alto Nivel Empresarial* ou GANE), du Groupe de

²³⁸ DUSSEL PETERS, Enrique. *op. cit.*

²³⁹ NAVARRETE, *op. cit.*, p. 75.

²⁴⁰ QIU, Xiaoqi. « China, profundización integral de la reforma y sus relaciones con México. » Cuadernos de Trabajo del Cechimex, n° 3 (2014): 1-8. In Monitor de la Manufactura Mexicana 10, n° 11 (2015). Facultad de Economía de la UNAM et Centro de Estudios China México.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

haut niveau des investissements (en espagnol : *Grupo de Alto Nivel de Inversiones* ou GANI), de la Commission bilatérale Mexique-Chine, et le président de la NRDC visita le Mexique pour y promouvoir les investissements chinois. En outre, entre 2013 et 2014 des douzaines de délégations chinoises se rendirent au Mexique avec l'appui des services diplomatiques des deux pays²⁴¹.

Toutefois, la volonté de dépasser le déséquilibre des échanges commerciaux grâce à l'augmentation des IDE chinois au Mexique fut remise en cause après novembre 2014 par l'échec de deux projets, le parc des expositions pour produits chinois Dragon Mart à Cancún et la ligne de train à grande vitesse entre Mexico et Querétaro. Le premier projet conçu en 2007 représentait une plate-forme commerciale à visée régionale pour le Mexique et l'Amérique centrale. Il fut présenté aux autorités locales et fédérales en 2011. Le montant total de l'investissement s'élevait à 180 millions USD, dont seulement 10% de capital chinois. Le projet fut d'abord approuvé par un groupe d'institutions locales en 2013 puis annulé l'année suivante par les autorités fédérales car il n'était pas conforme avec les lois environnementales. Selon Dussel Peters, « La critique dépassa largement les frontières du projet et se transforma en condamnation gratuite de la Chine et en polémique sur les approches chinoises du travail, de l'environnement et des droits de l'homme. »²⁴².

L'annulation du second projet, la construction d'une ligne à grande vitesse de 200 kilomètres par la Chine, porta un coup beaucoup plus sévère à la relation bilatérale²⁴³. L'appel d'offres public fut publié en août 2014 mais la plupart des participants estimèrent les délais trop courts afin de se conformer au cahier des charges. De ce fait, le Ministère des transports mexicains ne reçut qu'une seule réponse de la part d'une association entre la China Railway Construction Corporation (CRCC) et quatre entreprises mexicaines, dont le Groupe Higa. Cette alliance remporta finalement le processus d'appel d'offres au début du mois de novembre mais trois jours plus tard, peu avant la visite officielle programmée du Président Peña Nieto en Chine, les autorités mexicaines annulèrent le projet à cause de soupçons de corruption et d'un conflit d'intérêts entre le Groupe Higa et le plus haut niveau du pouvoir exécutif mexicain. Malgré la réouverture du processus d'appel d'offres en juin 2015, le

²⁴¹ Monitor de la Manufactura Mexicana, *id.*

²⁴² DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 640.

²⁴³ DUSSEL PETERS, *id.*

gouvernement annula définitivement le projet deux semaines plus tard en raison de nouvelles contraintes budgétaires liées à la chute des prix du pétrole, une des principales sources des recettes fiscales du Mexique.

Un autre projet d'investissement resté en suspens illustre bien les défis auxquels sont confrontées les entreprises chinoises implantées en ALC. En juin 2015, Synohydro remporta un appel d'offres pour un montant avoisinant les 400 millions USD afin de construire une centrale hydroélectrique (Chicoasén II) dans la province du Chiapas. Cependant, le projet a depuis pris du retard suite à des conflits avec les communautés locales et les syndicats. En outre, des problèmes environnementaux pourraient encore allonger les délais de construction²⁴⁴.

Section 3.1.2. Une concurrence commerciale défavorable pour le Mexique

D'après Acevedo et Zabludovsky le processus d'ouverture de l'économie du Mexique peut être divisé en trois périodes à partir de 1994²⁴⁵. Comme nous l'avons vu précédemment, l'entrée en vigueur de l'ALENA cette année-là représenta l'acte fondateur de la politique commerciale mexicaine pour les années à venir. Cet accord garantit aux exportations mexicaines des débouchés importants sur le marché nord-américain, et elles furent aussi favorisées par la dépréciation du peso à partir de 1995 et la croissance soutenue de l'économie des États-Unis durant le second mandat du président Bill Clinton (1997-2001). En effet, durant les premières années de l'ALENA, le Mexique disposait d'un avantage concurrentiel certain sur le marché des États-Unis grâce à des salaires peu élevés vis-à-vis des pays offrant des exportations similaires comme le Canada, l'Angleterre, le Japon, l'Allemagne ou la Suède (Figure 17). Toutefois, cet avantage se réduisit comme peau de chagrin face à la montée en puissance de la Chine, surtout à partir de son adhésion à l'OMC.

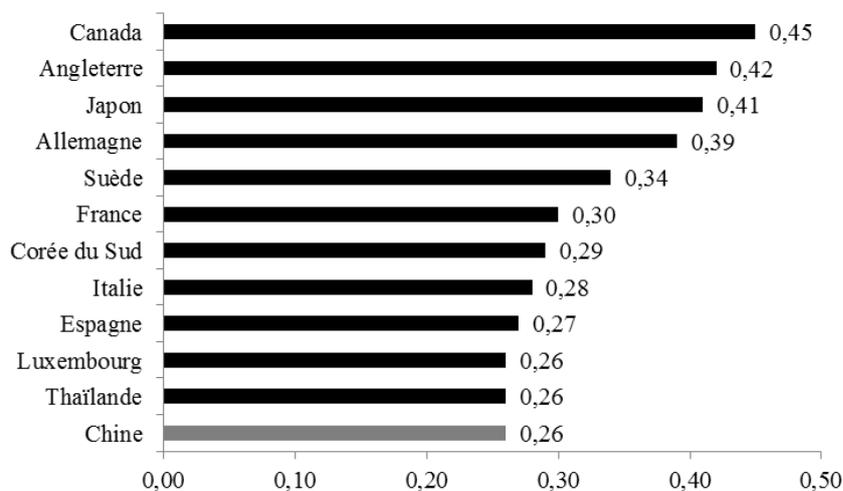
²⁴⁴ DUSSEL PETERS, *ibid.*

²⁴⁵ ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. *op. cit.*

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Figure 17. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (1993)*

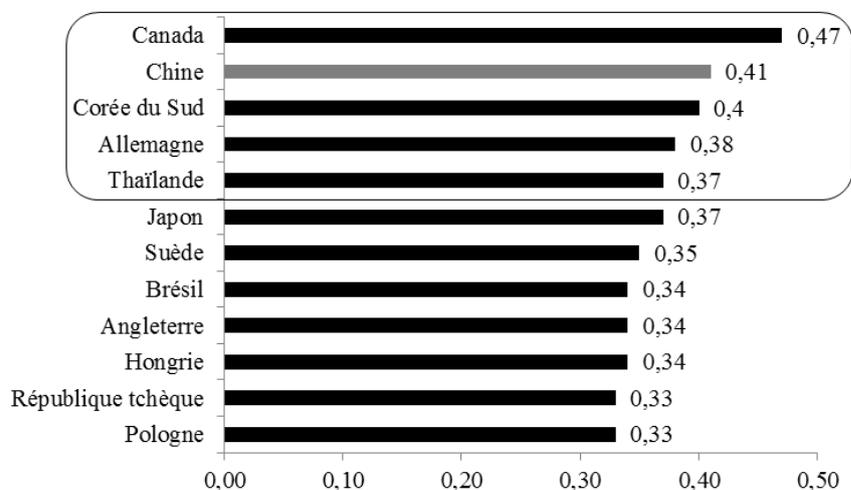


* L'Indice de similarité des exportations indique le degré de similarité dans la distribution des exportations. Si l'ISE = 0, le Mexique et le pays correspondant n'ont pas de produits d'exportation en commun. Si l'ISE = 1, les exportations du Mexique et du pays correspondant sont identiques.
Source : D'après l'IQOM et les données des Nations Unies.

En effet, l'entrée de la Chine au sein du système multilatéral de commerce en 2001 assura l'accès de ses produits aux marchés des autres pays membres dont celui des États-Unis. Les producteurs mexicains se retrouvèrent soudainement face à des concurrents bénéficiant de la faiblesse relative des salaires chinois et soutenus par la politique publique de promotion des exportations de leur gouvernement. L'offre exportatrice du Mexique souffrit également des déséquilibres macro-économiques entre la Chine et les États-Unis. D'une part, la politique de change des autorités chinoises freina l'appréciation du renminbi et augmenta la demande de dollars US suite aux rachats massifs de titres du trésor américain. D'autre part, l'adhésion de la Chine à l'OMC coïncida avec une phase d'appréciation du peso mexicain. Ces facteurs affectèrent de manière négative la compétitivité des producteurs mexicains qui se retrouvèrent confrontés sur le marché américain à la fin des années 2000 à des offres exportatrices similaires de la part du Canada et de la Chine (Figure 18 et 19)²⁴⁶.

²⁴⁶ ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. *id.*

Figure 18. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (2009)

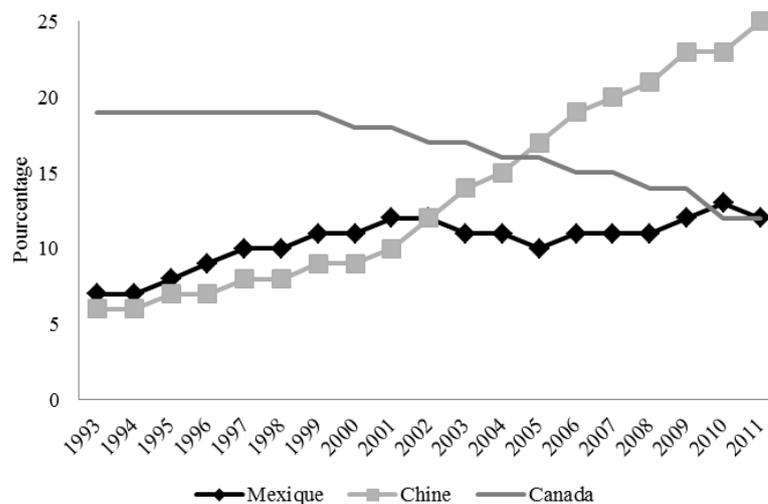


Source : D'après l'IQOM et les données des Nations Unies.

La troisième période du processus d'ouverture commerciale du Mexique analysé par Acevedo et Zabludovsky est marquée par la crise économique internationale qui survint durant le mandat du président mexicain Calderón de 2006 à 2012²⁴⁷. Malgré la récupération de la participation du Mexique dans les importations des États-Unis permise par l'appréciation relative du taux de change réel chinois par rapport au peso à partir de 2005, la récession économique mondiale frappa durement l'économie mexicaine dès 2009. En effet, la synchronisation de son cycle économique avec celui des États-Unis se fit sentir rapidement à travers la contraction du secteur extérieur, lequel avait été depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA le principal moteur de la croissance du PIB mexicain. Toutefois, les exportations mexicaines sur le marché américain retrouvèrent un certain dynamisme au début de la décennie actuelle. Cette amélioration de la compétitivité relative du Mexique par rapport aux autres pays, y compris la Chine, est liée à une combinaison de divers facteurs comme la dévaluation du peso depuis le début de la crise financière ainsi que l'augmentation des salaires chinois et des coûts de transports. En outre, la morosité de la conjoncture macro-économique aux États-Unis favorisa les délocalisations d'usines et d'activités au Mexique qui trouva ainsi des niches importantes afin de concurrencer les pays asiatiques.

²⁴⁷ ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. *ibid.*

Figure 19. Participation dans les importations non-pétrolières des États-Unis



Source : D'après Acevedo, Zabludovsky et les données de la Commission des États-Unis sur le commerce international.

Néanmoins, la Chine devint en 2014 le deuxième partenaire commercial au sein de l'ALENA, en prenant la place du Canada, du Mexique, du Japon et de l'Allemagne récemment, alors que le pays ne figurait pas sur la liste des principaux partenaires vingt ans auparavant. Le pays asiatique s'imposa également comme le deuxième partenaire commercial des États-Unis à la place du Mexique en 2005, excluant ainsi le Royaume-Uni de la liste des cinq premiers partenaires (Tableau 17). Ces tendances reflètent les différences du commerce intra-industriel du Mexique avec la Chine et les États-Unis dans le secteur manufacturier. En effet, alors les échanges entre le Mexique et les États-Unis comportent un pourcentage élevé de commerce intra-industriel, Cárdenas Castro et Dussel Peters ont démontré que le commerce du Mexique avec la Chine est surtout de nature interindustriel²⁴⁸, ce qui a profondément impacté le processus d'intégration industrielle et commerciale de l'ALENA²⁴⁹.

²⁴⁸ CARDENÁS CASTRO, L., et E. DUSSEL PETERS. « El comercio intraindustrial en México. Un comparativo entre China y Estados Unidos. » Comercio exterior 61, n° 4 (2011): 1-15.

²⁴⁹ DUSSEL PETERS, E., et K. P. GALLAGHER. « El huésped no invitado del TLCAN. China y la desintegración del comercio en América del Norte. » Revista de la CEPAL 110 (2013): 85-111.

Tableau 17. ALENA : principaux partenaires commerciaux entre 1994 et 2014 (participation relative dans le commerce total)

ALENA					
Année	1	2	3	4	5
1994	États-Unis (21,1%)	Canada (14,7%)	Japon (12%)	Mexique (6,4%)	Allemagne (3,6%)
2000	États-Unis (23,7%)	Canada (14%)	Mexique (8,7%)	Japon (8,3%)	Chine (4,8%)
2003	États-Unis (22,5%)	Canada (13,7%)	Mexique (8,3%)	Chine (7,7%)	Japon (6,9%)
2014	États-Unis (20,6%)	Chine (13,2%)	Canada (11,5%)	Mexique (9,5%)	Japon (4,3%)
États-Unis					
Année	1	2	3	4	5
1994	Canada (20,1%)	Japon (14,8%)	Mexique (8,5%)	Allemagne (4,3%)	Royaume-Uni (4,3%)
2000	Canada (19,7%)	Mexique (12,1%)	Japon (10,7%)	Chine (6,2%)	Allemagne (4,4%)
2003	Canada (19,2%)	Mexique (11,4%)	Chine (9,7%)	Japon (8,7%)	Allemagne (4,4%)
2014	Canada (16,3%)	Chine (15,5%)	Mexique (13%)	Japon (5,2%)	Allemagne (4,5%)
Mexique					
Année	1	2	3	4	5
1994	États-Unis (75,7%)	Japon (4,1%)	Allemagne (2,5%)	Canada (2,3%)	Espagne (1,6%)
2000	États-Unis (79,3%)	Canada (2,2%)	Japon (2,2%)	Allemagne (2,1%)	Rép. de Corée (1,2%)
2003	États-Unis (74,3%)	Chine (3,1%)	Japon (2,6%)	Allemagne (2,4%)	Canada (2,1%)
2014	États-Unis (64,6%)	Chine (9,1%)	Canada (2,6%)	Japon (2,5%)	Allemagne (2,2%)

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données de la CNUCED (2015)

La Chine est aussi devenue le deuxième partenaire commercial du Mexique depuis 2003²⁵⁰ (Tableau 17). De cette façon, la part du pays asiatique dans le commerce total du Mexique est passée de moins de 1% avant l'an 2000 à 9,1% en 2014 et le taux de croissance annuel moyen des importations et des exportations chinoises durant la période 2000-2014 fut, respectivement, de 27,3% et 29,7%, contre 6,9% et 6,6% pour le total des importations et des exportations mexicaines²⁵¹. Cette croissance rapide des échanges s'accompagna de la création d'un énorme déficit commercial du Mexique avec la Chine, de l'ordre de 60,3 milliards USD en 2014, lorsque le coefficient importations/exportations était de 11 pour 1. Dussel Peters illustre également le déséquilibre de la structure du commerce entre les deux pays en comparant la part de la Chine en tant que destination des exportations mexicaines (16,6%), avec celle du Mexique (1,5%), en tant que destination des exportations chinoises.

De plus, la majeure partie des importations en provenance de Chine (91%) est composée de biens intermédiaires et de capital, lesquels contribuent selon Dussel Peters et Ortiz Velásquez à la transformation du secteur manufacturier mexicain et à l'amélioration de sa compétitivité²⁵². En revanche, la composition technologique des exportations mexicaines en Chine pose le problème de la valeur ajoutée de la production nationale. En effet, les exportations du Mexique vers le reste du monde au cours des dix dernières années ont été caractérisées par des produits présentant un degré technologique de plus en plus élevé. De cette manière, la part des produits de moyenne et haute-technologie dans le total des exportations mexicaines augmenta de moins de 50% dans les années 1990 à 58% en 2013. Cependant, pour les exportations à destination de la Chine la même année, les produits de moyenne et haute-technologie ne représentaient que 36% des exportations contre 74% des importations mexicaines²⁵³.

²⁵⁰ DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? » In *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional?*, 13-58. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2016.

²⁵¹ DUSSEL PETERS, Enrique. « Chinese Investment in Mexico: The Contemporary Context and Challenges. » *Asian Perspective* 40, n° 4 (1 octobre 2016).

²⁵² DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. *Monitor de la manufactura Mexicana*, vol. 10, no. 11. Mexico: CECHIMEX-UNAM, 2015.

²⁵³ DUSSEL PETERS, *op. cit.*

La présence accrue de la Chine dans le commerce du Mexique se retrouve également dans certains chapitres du système harmonisé étudié par Dussel Peters²⁵⁴. Ainsi, les exportations mexicaines vers la Chine se situent surtout dans le secteur des matières premières avec des chapitres comme la pulpe de bois, les minéraux divers comme le cuivre et le pétrole. Toutefois, les importations mexicaines en provenance de Chine sont plutôt caractérisées par un groupe de produits manufacturiers (parapluies et jouets, chapeaux et dérivés du cuir) dominés par le secteur électronique et les pièces automobiles. Dans le secteur électronique, la Chine a ainsi augmenté sa participation dans les importations mexicaines de 0,8% en 1995 à 32% en 2012, et celle-ci est passée de 0,4% à 22,5% pour les pièces automobiles. Comme nous l'avons vu ci-dessus, cette pénétration croissante des importations chinoises dans ces chapitres a eu des conséquences déterminantes sur les exportations mexicaines et sur le processus d'intégration au sein de l'ALENA.

²⁵⁴ DUSSEL PETERS, Enrique. « La inversión extranjera directa de China en México. Los casos de Huawei y Giant Motors de Latinoamérica. » In *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio.*, 273-341. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2014.

CHAPITRE 3.2. LA FAIBLESSE DES IDE CHINOIS AU MEXIQUE ET L'ATTRAIT DU SECTEUR MANUFACTURIER

Pour définir les caractéristiques des flux et stocks d'IDE chinois au Mexique par rapport au reste de l'ALC, il est nécessaire de procéder à une analyse statistique combinant les niveaux macro, méso et micro-économique. Nous verrons donc dans ce chapitre que les flux cumulés d'IDE chinois au Mexique depuis 1999 représentent une part mineure du total de ces opérations, tant au niveau national, avec cependant une évolution des stocks plus rapide que pour les autres pays d'origine depuis 2009, que sur le plan régional, même si le poids du secteur manufacturier et son potentiel en termes de création d'emplois se distinguent des autres pays d'accueil en ALC.

Section 3.2.1. Des flux encore très limités mais un stock en augmentation

Les flux cumulés d'IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016 ont atteint 486 millions USD, soit à peine 0,1% du montant total des IDES et 0,2% des IDE en provenance des États-Unis, le principal pays d'origine des IDE destinés au Mexique. La Chine se trouve ainsi à la 31^e place sur la liste des 157 pays d'origine des IDE après certains paradis fiscaux comme les Îles vierges britanniques, les Îles vierges des États-Unis et les Îles Caïmans, soulignant ainsi les problèmes méthodologiques rattachés à la mesure des IDES chinois. En effet, vis-à-vis des IDES des États-Unis, l'évolution des IDES de Chine montre une progression en dents de scie avec en particulier des pics pour les années 2012 et 2014 (indice cumulé du tableau 18). Dussel Peters et Ortiz Velásquez expliquent cette caractéristique par un degré élevé d'incertitude et de risque pour la prise de décision des investisseurs chinois.

Tableau 18. Total des IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)											
Total	13 941,0	18 382,3	26 018,2	29 413,1	18 161,5	27 297,7	21 529,1	48 405,3	28 537,9	34 641,7	28 964,1	471 256,2
États-Unis	7 560,5	13 236,9	11 850,5	11 928,6	7 615,3	7 297,5	10 357,4	16 467,7	9 143,0	17 329,8	10 968,0	216 036,8
Chine	5,0	10,8	15,3	13,2	33,8	15,3	88,0	25,1	57,0	64,2	52,9	486,0
	(Participation en pourcentage du total)											
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
États-Unis	54,23	72,01	45,55	40,56	41,93	26,73	48,11	34,02	32,04	50,03	37,87	45,84
Chine	0,04	0,06	0,06	0,04	0,19	0,06	0,41	0,05	0,20	0,19	0,18	0,10
	(Indice 1999=100)											
Total	100	131,9	186,6	211,0	130,3	195,8	154,4	347,2	204,7	248,5	207,8	...
États-Unis	100	175,1	156,7	157,8	100,7	96,5	137,0	217,8	120,9	229,2	145,1	...
Chine	100	215,87	306,87	263,64	676,48	305,79	1762,84	503,87	1142,89	1286,25	1060,67	...

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Toujours en termes de flux cumulés des IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016, ces derniers se sont destinés pour 64% à la catégorie des nouveaux investissements alors que les comptes entre entreprises représentaient une part de 35% (Tableau 19). Toutefois, en 2016, les comptes entre entreprises constituèrent le composant le plus important avec 68% du montant total des IDES chinois. Ces derniers semblent donc moins équilibrés par rapport au montant total des IDES et à ceux en provenance des États-Unis pour lesquels les catégories des réinvestissements de bénéfices et des comptes entre entreprises s'élevaient à plus de 50% des IDES respectifs. Il convient également de nuancer l'importance des nouveaux investissements chinois en tant que facteur d'augmentation des capacités productives mexicaines car cette catégorie désigne aussi bien les investissements de création que les fusions et acquisitions.

Tableau 19. IDES chinois au Mexique par type entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)											
Total	13 941,0	18 382,3	26 018,2	29 413,1	18 161,5	27 297,7	21 529,1	48 405,3	28 537,9	34 641,7	28 964,1	471 256,2
Nouveaux investissements	6 601,1	8 835,3	14 231,0	12 989,0	11 496,7	15 872,9	4 644,6	22 450,4	5 815,0	13 459,1	10 757,8	224 131,2
Réinvestissements des bénéfices	2 353,1	3 909,0	4 391,2	9 304,0	5 338,9	5 229,3	10 136,2	17 473,4	16 277,7	11 543,4	8 916,6	133 296,3
Comptes entre entreprises	4 986,8	5 638,0	7 395,9	7 120,1	1 325,8	6 195,5	6 748,2	8 481,6	6 445,2	9 639,3	9 289,7	113 828,7
États-Unis	7 560,5	13 236,9	11 850,5	11 928,6	7 615,3	7 297,5	10 357,4	16 467,7	9 143,0	17 329,8	10 968,0	216 036,8
Nouveaux investissements	2 876,5	6 210,7	4 163,6	3 547,1	3 005,4	1 965,4	3 506,8	4 190,2	70,7	7 592,2	4 019,4	81 221,0
Réinvestissements des bénéfices	1 681,7	2 652,3	2 447,4	5 139,6	2 993,4	2 859,7	4 264,7	7 281,8	6 368,3	4 511,5	3 145,7	68 068,0
Comptes entre entreprises	3 002,3	4 373,9	5 239,5	3 241,9	1 616,6	2 472,4	2 585,9	4 995,7	2 704,0	5 226,1	3 802,9	66 747,9
Chine	5,0	10,8	15,3	13,2	33,8	15,3	88,0	25,1	57,0	64,2	52,9	486,0
Nouveaux investissements	2,8	9,5	12,5	9,0	26,5	9,8	69,7	7,6	54,0	44,0	14,8	311,3
Réinvestissements des bénéfices	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	5,1	7,3	-13,0	-1,2	2,2	6,5
Comptes entre entreprises	2,2	1,3	2,8	4,2	7,2	4,9	13,2	10,2	16,0	21,4	35,9	168,2
	(Répartition en pourcentage)											
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nouveaux investissements	47,4	48,1	54,7	44,2	63,3	58,1	21,6	46,4	20,4	38,9	37,1	47,6
Réinvestissements des bénéfices	16,9	21,3	16,9	31,6	29,4	19,2	47,1	36,1	57,0	33,3	30,8	28,3
Comptes entre entreprises	35,8	30,7	28,4	24,2	7,3	22,7	31,3	17,5	22,6	27,8	32,1	24,2
Chine	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nouveaux investissements	56,5	88,0	81,9	68,4	78,6	64,0	79,2	30,4	94,7	68,5	27,9	64,0
Réinvestissements des bénéfices	0	0	0	0	0	3,6	5,8	29,1	-22,8	-1,9	4,2	1,3
Comptes entre entreprises	43,5	12,0	18,1	31,6	21,4	32,4	15,0	40,6	28,1	33,4	67,9	34,6
	(Participation en pourcentage sur le total)											
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nouveaux investissements	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Réinvestissements des bénéfices	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Comptes entre entreprises	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Chine	0,036	0,059	0,059	0,045	0,186	0,056	0,409	0,052	0,200	0,185	0,183	0,103
Nouveaux investissements	0,043	0,107	0,088	0,069	0,231	0,061	1,500	0,034	0,929	0,327	0,137	0,139
Réinvestissements des bénéfices	0	0	0	0	0	0,011	0,050	0,042	-0,080	-0,010	0,025	0,005
Comptes entre entreprises	0,043	0,023	0,037	0,058	0,546	0,080	0,195	0,120	0,248	0,222	0,387	0,148

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

La mesure des IDES chinois en termes de stocks est également essentielle car elle introduit différents ajustements dans l'analyse structurelle de l'IDE, depuis le point de vue du pays d'origine et celui du pays de destination, comme l'évolution du taux de change et de la valorisation des actifs. Toutefois la Banque du Mexique ne publie pas d'information

statistique sur les stocks d'investissements étrangers classés par pays d'origine mais seulement pour l'économie dans son ensemble. C'est pourquoi le tableau suivant sur les stocks d'IDES par pays de provenance s'appuie principalement sur des sources internationales comme l'OCDE. De cette façon, entre 2009 et 2015, le stock d'IDES chinois au Mexique augmenta selon un taux annuel moyen de 28,7%, tandis que le stock total augmenta de 6,9% et que le stock des IDES américains (le principal pays d'origine) n'augmenta que de 2,9% sur la même période. Ces tendances sont confirmées par les changements des participations relatives en pourcentage : les IDES chinois passent de 0,09% en 2009 à 0,27% en 2015 alors que la part des États-Unis se réduit pour les mêmes années de 54,8% à 43,68%.

Tableau 20. Stocks des IDES chinois au Mexique entre 2009 et 2015 (millions USD)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2009-2015
	(millions USD)							(TCAM)
Total	341 409	388 802	385 544	455 397	480 874	486 931	509 292	6,9
États-Unis	187 203	211 956	199 198	232 186	221 783	215 492	222 476	2,9
Pays-Bas	38 171	39 679	44 340	43 698	47 148	48 224	51 208	5,0
Espagne	32 897	40 187	46 532	52 172	47 381	52 755	57 929	9,9
Canada	17 810	22 445	17 397	22 189	24 550	27 693	28 104	7,9
Royaume-Uni	12 605	21 040	18 971	25 137	18 049	20 253	20 508	8,4
Chine	303	369	506	542	574	607	1 379	28,7
	(participation en pourcentage)							(moyenne)
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
États-Unis	54,83	54,52	51,67	50,99	46,12	44,26	43,68	49,44
Pays-Bas	11,18	10,21	11,50	9,60	9,80	9,90	10,05	10,32
Espagne	9,64	10,34	12,07	11,46	9,85	10,83	11,37	10,79
Canada	5,22	5,77	4,51	4,87	5,11	5,69	5,52	5,24
Royaume-Uni	3,69	5,41	4,92	5,52	3,75	4,16	4,03	4,50
Chine	0,09	0,09	0,13	0,12	0,12	0,12	0,27	0,14

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Section 3.2.2. Une concentration des flux dans les secteurs manufacturier et minier

En 2016, près des trois quarts des IDES chinois se sont destinés à la génération d'énergie électrique et à la distribution d'eau et de gaz ainsi qu'aux industries manufacturières, représentant respectivement 37,4% et 36,7% du total (Tableau 21). Sur la période 1999-2016, environ 80% des flux cumulés d'IDE en provenance de Chine ont été consacrés aux industries manufacturières (27,9%) et au secteur minier (21,5%), suivis des activités commerciales (19,4%) et des services financiers (11,1%). Les flux cumulés d'IDE au niveau national entre 1994 et 2016 montrent au contraire une prédominance du secteur manufacturier et des services financiers s'élevant respectivement à 49,4% et à 14,4% du total²⁵⁵.

²⁵⁵ DGIE. « Inversión extranjera directa en México y en el mundo. Carpeta de información estadística. » Mexico: Secretaría de Economía, 3 mars 2017.

En outre, seuls les flux cumulés d'IDES chinois dirigés vers les activités commerciales sont demeurés stables au cours de la période 1999-2016 puisque dans le secteur financier, presque 70% du total s'explique par un montant de 37,4 millions USD capté en 2014, et, dans le secteur minier, environ 60% du total est lié aux 61,8 millions USD investis en 2012. Le secteur manufacturier a été relativement épargné par ces pics d'investissements même si le montant de 40,1 millions USD recueillis en 2015 explique près de 30% du total.

Tableau 21. IDES chinois au Mexique par secteur de destination entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016	1999	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)										(pourcentage du total)									
Total	5,0	10,8	15,3	15,3	88,0	25,1	57,0	64,2	52,9	486,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agriculture, élevage et animaux, sylviculture, pêche et chasse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Secteur minier	0,0	0,0	0,0	5,8	61,8	1,7	0,0	2,1	5,0	104,3	0,0	0,0	0,0	38,3	70,3	6,8	0,0	3,3	9,4	21,5
Énergie électrique, eau et gaz par canalisations	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	11,1	19,8	31,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	17,3	37,4	6,4
Construction	0,0	0,0	-1,0	-0,1	9,1	0,0	0,0	0,1	0,0	20,6	0,0	0,0	-6,7	-0,3	10,4	0,0	0,0	0,2	0,0	4,2
Industries manufacturières	4,1	9,0	12,0	0,9	7,0	7,4	17,9	40,1	19,4	135,5	82,1	83,5	78,1	6,1	8,0	29,6	31,4	62,5	36,7	27,9
Commerce	0,7	1,6	2,7	3,3	4,3	8,9	0,8	9,9	7,6	94,4	14,6	14,9	17,8	21,6	4,9	35,5	1,4	15,5	14,3	19,4
Transports, courrier et stockage	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Information dans les médias de masse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Services financiers et assurance	0,0	0,0	0,0	0,8	5,1	6,2	37,4	-1,2	0,0	53,9	0,0	0,0	0,0	5,1	5,8	24,8	65,6	-1,9	0,1	11,1
Services immobilier et de location	0,0	0,0	1,4	1,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	5,9	0,1	0,1	9,2	10,9	0,1	0,6	0,1	0,1	0,0	1,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	32,2	0,0	0,0	0,0	18,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	6,6
Service de soutien aux activités économiques et gestion des résidus et déchets, services de réparations	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services éducatifs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services de santé et d'assistance sociale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Services récréatifs culturels et sportifs et autres	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services de logement temporaire et préparation des aliments et des boissons	0,2	0,1	0,2	0,0	0,6	0,6	0,6	1,9	1,0	7,1	3,0	1,2	1,5	0,1	0,6	2,5	1,1	3,0	1,8	1,5
Autres services excepté activités gouvernementales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

En 2016, les 52,9 millions USD reçus se concentrèrent pour 84,2% dans trois branches d'activité dont la fabrication d'équipement de communication avec une participation relative de 41,9% (Tableau 22), la génération, transmission et distribution d'énergie électrique (30,9%) ainsi que le commerce de gros de matières premières pour l'industrie (11,4%). En termes cumulés, entre 1999 et 2016, près de la moitié (47,5%) des IDES chinois ont été rassemblés dans cinq branches d'activités dans l'ordre suivant : exploitation de minerais non-métalliques (14,9%), secteur bancaire (10,4%), commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales (9,3%), fabrication d'équipement de communication (6,6%) et, enfin, génération, transmission et distribution d'énergie électrique (6,4%).

Tableau 22. IDES chinois au Mexique par principales branches d'activités entre 2000 et 2016 (millions USD)

		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
2000		3152 Confection de vêtements	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	3261 Fabrication de produits en plastique	3151 Fabrication de vêtements en tissu tricoté		
Tot. (mio USD)	10,8	8,4	1,3	0,3	0,2	0,2	10,4	0,4
Particip. (%)	100,0	77,9	11,7	3,0	2,2	1,9	96,7	3,3
2001		4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	3261 Fabrication de produits en plastique	4321 Commerce de gros de produits textiles et chaussures	3152 Confection de vêtements	3371 Fabrication de meubles, excepté pour le bureau et les étagères		
Tot. (mio USD)	2,4	2,2	0,3	0,1	0,1	0,1	2,8	-0,4
Particip. (%)	100,0	93,7	13,2	5,8	3,7	2,3	118,7	-18,7
2002		3353 Fabrication d'équipement pour la production et la distribution d'énergie électrique	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	3369 Fabrication d'autre équipement de transport	5413 Services d'architecture, d'ingénierie et d'activités liées		
Tot. (mio USD)	-1,7	1,0	0,8	0,7	0,5	0,4	3,5	-5,2
Particip. (%)	100,0	-57,7	-46,2	-41,0	-31,5	-25,6	-202,1	302,1
2003		5417 Services de recherche scientifique et de développement	2382 Installations et équipement pour la construction	3261 Fabrication de produits en plastique	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4331 Commerce de gros de produits pharmaceutiques		
Tot. (mio USD)	25,6	10,0	8,4	4,6	1,8	0,2	25,0	0,6
Particip. (%)	100,0	39,1	32,7	18,1	7,1	0,7	97,7	2,3
2004		3261 Fabrication de produits en plastique	2382 Installations et équipement pour la construction	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie		
Tot. (mio USD)	12,0	6,5	2,2	0,9	0,6	0,2	10,5	1,5
Particip. (%)	100,0	54,7	18,4	7,7	5,0	2,0	87,9	12,1
2005		3254 Fabrication de produits pharmaceutiques	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	3261 Fabrication de produits en plastique	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie		
Tot. (mio USD)	15,3	10,5	1,5	1,4	1,2	0,5	15,0	0,3
Particip. (%)	100,0	68,3	9,7	9,1	7,9	3,1	98,2	1,8
2006		4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5416 Services de conseil administratif, scientifique et technique	2382 Installations et équipement pour la construction	7213 Auberge et chambre d'hôtes, appartements et maisons meublées avec services d'hôtellerie	3254 Fabrication de produits pharmaceutiques		
Tot. (mio USD)	24,9	15,7	3,7	1,3	0,9	0,8	22,5	2,4
Particip. (%)	100,0	63,2	15,0	5,4	3,6	3,3	90,5	9,5
2007		2131 Services liés au secteur minier	3254 Fabrication de produits pharmaceutiques	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers		
Tot. (mio USD)	14,5	5,4	3,6	2,0	1,5	0,6	13,1	1,4
Particip. (%)	100,0	37,4	25,0	13,5	10,0	4,3	90,3	9,7
2008		5413 Services d'architecture, d'ingénierie et d'activités liées	4331 Commerce de gros de produits pharmaceutiques	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	3152 Confection de vêtements		
Tot. (mio USD)	13,2	11,4	2,3	1,2	0,4	0,4	15,8	-2,6
Particip. (%)	100,0	86,9	17,2	9,4	3,4	3,1	120,0	-20,0

2009	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités	5416 Services de conseil administratif, scientifique et technique	2122 Exploitation de minerais métalliques	3322 Fabrication d'outils manuels sans moteur et ustensiles de cuisine métalliques	2123 Exploitation de minerais non-métalliques			
	Tot. (mio USD) 33,8	21,8	3,9	2,7	2,4	1,3		
Particip. (%)	100,0	64,5	11,7	8,0	7,2	3,8	95,1	4,9
2010	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	2122 Exploitation de minerais métalliques	5413 Services d'architecture, d'ingénierie et d'activités liées	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	3279 Fabrication d'autres produits à base de minerais non-métalliques			
	Tot. (mio USD) 15,3	7,2	2,8	2,4	1,6	0,8		
Particip. (%)	100,0	47,0	18,3	15,8	10,3	5,4	96,7	3,3
2011	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	2123 Exploitation de minerais non-métalliques	5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	2122 Exploitation de minerais métalliques	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3152 Confection de vêtements			
	Tot. (mio USD) 27,9	22,1	5,5	3,9	2,4	0,6		
Particip. (%)	100,0	79,2	19,6	14,0	8,6	2,0	123,4	-23,4
2012	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	2123 Exploitation de minerais non-métalliques	2122 Exploitation de minerais métalliques	2382 Installations et équipement pour la construction	5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	3252 Fabrication de résines et revêtements synthétiques, et de fibres chimiques			
	Tot. (mio USD) 88,0	47,2	14,6	6,6	5,1	3,5		
Particip. (%)	100,0	53,7	16,6	7,5	5,8	4,0	87,6	12,4
2013	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3399 Autres industries manufacturières	3342 Fabrication d'équipement de communication	3332 Fabrication de machines et équipement pour les industries manufacturières,			
	Tot. (mio USD) 25,1	6,0	4,9	2,7	2,2	2,0		
Particip. (%)	100,0	24,0	19,7	10,7	8,8	7,9	71,0	29,0
2014	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	5221 Secteur bancaire	3329 Fabrication d'autres produits métalliques	3342 Fabrication d'équipement de communication	7213 Auberge et chambre d'hôtes, appartements et maisons meublés avec services d'hôtellerie	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie			
	Tot. (mio USD) 57,0	50,4	14,8	2,3	0,6	0,4		
Particip. (%)	100,0	88,4	25,9	4,1	1,1	0,7	120,3	-20,3
2015	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	3361 Fabrication d'automobiles et de camions	3363 Fabrication de pièces pour véhicules motorisés	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie	3251 Fabrication de produits chimiques basiques			
	Tot. (mio USD) 64,2	17,4	14,3	11,1	9,6	7,1		
Particip. (%)	100,0	27,2	22,3	17,3	15,0	11,1	92,9	7,1
2016	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	3342 Fabrication d'équipement de communication	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie	2131 Services liés au secteur minier	3272 Fabrication de verre et de produits en verre			
	Tot. (mio USD) 52,9	26,9	19,8	7,3	5,0	1,0		
Particip. (%)	100,0	41,9	30,9	11,4	7,7	1,6	93,6	6,4
1999-2016	cinq premières branches						Sous-tot.	Reste
	2123 Exploitation de minerais non-métalliques	5221 Secteur bancaire	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3342 Fabrication d'équipement de communication	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique			
	Tot. (mio USD) 486,0	72,2	50,5	45,1	32,2	31,0		
Particip. (%)	100,0	14,9	10,4	9,3	6,6	6,4	47,5	52,5

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Cette composition traduit un *boom* des investissements chinois dans le secteur minier depuis 2009. En effet, les 72,2 millions USD accumulés dans l'exploitation des minerais non-métalliques entre 1999 et 2016 s'expliquent en grande partie par les investissements massifs ayant eu lieu en 2011 et 2012. L'exploitation de minerais métalliques se trouve aussi en sixième position des principales branches d'activités avec un montant total de 28,4 millions USD, lequel correspond surtout aux investissements réalisés en 2010 et 2012. Parmi les principaux acteurs de ce mouvement nous pouvons citer l'entreprise chinoise *Jinchuan Group* qui racheta en 2008 à l'entreprise canadienne *Tyler Resources* la concession du gisement de cuivre de Bahuerachi situé dans l'État de Chihuahua. Elle y exploite depuis du cuivre, de l'or, de l'argent, du molybdène et du zinc et investit dans d'autres projets avec, par exemple, 25 millions USD en 2010 pour des projets d'exploration et un projet présenté en 2012 s'élevant à 234 millions USD²⁵⁶. De même, l'entreprise chinoise *Shaanxi Dongling Group* a investi 3,9 millions USD en 2009 dans le projet minier Los Vasitos, dans l'État de Sinaloa, afin d'y extraire du minerai de fer²⁵⁷.

Dans le secteur bancaire, le montant de 50,42 millions USD investi en 2014 correspond en fait à l'arrivée de l'*Industrial and Comercial Bank of China Limited* sur le marché mexicain à travers la création d'une succursale financée de manière indirecte par le gouvernement chinois²⁵⁸. Cependant, en ce qui concerne le commerce de gros de machines et d'équipement pour les services et les activités commerciales, les flux d'IDES ont été relativement constants entre 1999 et 2016 même si deux versements se distinguent en 2006 et 2009, respectivement pour 15,7 millions USD et 21,8 millions USD.

En 2016 les IDES chinois se sont concentrés pour environ 94% dans trois États mexicains (Tableau 23) : Jalisco (41,5%), Durango (37,5%) et la ville de Mexico (14,7%). En termes cumulés, environ 70% des IDES chinois sur la période 1999-2016 se sont destinés à cinq États : la ville de Mexico (36,7%), Colima (11,6%), Jalisco (7,8%), Nuevo León (7,8%) et Durango (6,4%).

²⁵⁶ La red noticias. « Alistan proyecto minero Bahuerachi, inicia operaciones en 2013 ». La red noticias, 28 août 2012. <http://www.larednoticias.com/noticias.cfm?n=87617>. Consulté en août 2017.

²⁵⁷ CNN Expansión. « China busca minas, ahora en México ». CNN Expansión, 2009. <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/08/10/china-busca-minas-ahora-en-mexico>. Consulté en août 2017.

²⁵⁸ Forbes. « SHCP autoriza llegada de banco chino a México ». Forbes, 2014. <http://www.forbes.com.mx/shcp-autoriza-llegada-de-banco-chino-a-mexico/>. Consulté en août 2017.

Tableau 23. IDES chinois au Mexique par entité fédérative de destination (1999-2016)

	1999	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016	1999	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016	
	(millions USD)										(participation en pourcentage)										
Total	5,0	10,8	15,3	27,9	88,0	25,1	57,0	64,2	52,9	486,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Aguascalientes	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Baja California	1,1	0,3	0,0	0,2	0,2	2,1	0,4	0,1	0,0	7,9	21,4	2,8	0,2	0,7	0,3	8,4	0,7	0,2	0,0	0,0	1,6
Baja California Sur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2
Campeche	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0	1,7	4,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	3,1	0,0	0,0	3,1	1,0	1,0
Chiapas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chihuahua	2,0	0,2	1,2	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,1	11,8	41,0	2,2	7,9	0,0	3,5	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	2,4
Ciudad de México	1,0	0,5	3,0	0,6	26,3	5,6	65,7	10,4	7,8	178,5	20,5	4,3	19,9	2,3	29,9	22,1	115,2	16,2	14,7	36,7	36,7
Coahuila	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Colima	0,0	0,0	0,0	15,7	38,3	0,1	0,0	0,0	0,0	56,5	0,0	0,0	0,0	56,2	43,5	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	11,6
Durango	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,1	19,8	30,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,3	37,4	6,4	6,4
Estado de México	0,1	1,0	9,2	5,5	5,1	6,1	-12,9	-1,2	-4,0	11,6	2,1	9,5	60,4	19,6	5,8	24,2	-22,7	-1,9	-7,6	2,4	2,4
Guanajuato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	3,2	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,7
Guerrero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hidalgo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jalisco	0,0	0,4	0,1	-0,3	0,1	3,5	2,3	7,7	22,0	38,1	0,1	3,3	1,0	-1,0	0,1	13,8	4,1	12,0	41,5	7,8	7,8
Michoacán	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Morelos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nayarit	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	1,5	0,0	0,0	0,0	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	5,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9
Nuevo León	0,0	0,0	0,0	3,8	7,3	0,1	0,0	17,5	1,1	37,8	0,0	0,1	0,0	13,5	8,4	0,3	0,0	27,3	2,0	7,8	7,8
Oaxaca	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Puebla	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Querétaro	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Quintana Roo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,7	0,3	0,0	1,6	0,8	3,9	0,4	0,1	0,4	0,0	0,8	1,3	0,0	2,6	1,5	0,8	0,8
San Luis Potosí	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	15,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22,3	0,0	3,1	3,1
Sinaloa	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Sonora	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tabasco	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	1,3	0,0	0,0	1,7	29,7	0,0	0,1	0,0	1,2	0,0	5,3	0,0	0,0	3,1	6,1	6,1
Tamaulipas	0,3	0,3	0,0	0,5	0,1	1,2	0,0	2,2	0,0	14,3	6,0	2,5	0,1	1,9	0,1	4,9	0,1	3,5	0,0	2,9	2,9
Tlaxcala	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Veracruz	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	1,7	0,1	0,0	1,6	15,9	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0	6,9	0,3	0,1	3,1	3,3	3,3
Yucatán	0,4	8,0	1,5	0,4	0,5	0,3	0,8	0,2	0,4	15,0	7,9	74,7	10,1	1,4	0,6	1,0	1,3	0,3	0,7	3,1	3,1
Zacatecas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Section 3.2.3. Des fusions et acquisitions moins nombreuses mais créatrices d'emplois

Le Ministère de l'économie du Mexique actualise tous les trimestres le Registre national des investissements étrangers (RNIE), lequel se présente sous la forme d'une liste des entreprises mexicaines comptant un investissement étranger dans leur capital social. Cette liste détaille le numéro de dossier, la raison sociale, le pays d'origine, le secteur, l'État et la ville de destination, l'adresse ainsi que le représentant légal. Ainsi, à la fin de l'année 2016, le RNIE relevait 920 entreprises mexicaines ayant déclaré un investissement étranger dans leur capital social en provenance de Chine (Tableau 24).

Plus de la moitié de ces dernières (52,6%) sont concentrées dans le sous-secteur d'activité du commerce de gros, suivi du commerce de détail (10,5%) et de la fabrication de machines et d'équipement (7,2%). En outre, presque les quatre cinquièmes des entreprises mexicaines comptant une participation chinoise sont situées dans seulement quatre entités fédératives : principalement la ville de Mexico (62,4%), puis l'État de Mexico (6,3%), Jalisco (5,8%) et enfin la Basse Californie (5,2%). Néanmoins, au cours du quatrième trimestre 2016, la plupart des IDES chinois se sont dirigés vers Jalisco (65,7%), tandis que la ville de Mexico recevait 26,3% du montant total de 27,1 millions USD et l'État de Mexico 11,5%. Finalement, la ville de Mexico demeure la première destination des entreprises comptant une participation chinoise pour les trois quarts des sous-secteurs d'activité (21 sur un total de 28). De plus, cette position se confirme dans les trois principaux sous-secteurs de destination des IDES chinois au Mexique : le commerce de gros pour lequel 72,7% des entreprises se trouvent dans la ville de Mexico, le commerce de détail avec 83,5% et enfin la fabrication de machines et d'équipement (39,4%).

Tableau 24. Entreprises mexicaines comptant un investissement étranger chinois dans leur capital social, par entité fédérative et sous-secteur de destination (au quatrième trimestre 2016)

Entité fédérative	Investissements étrangers chinois dans le capital social d'entreprises mexicaines			IDES 2016/IV	
	Principaux sous-secteurs de destination	Nombre	Structure (%)	Valeur (mio USD)	Structure (%)
Total	Commerce de gros (52,6%) ; commerce de détail (10,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (7,2%)	920	100,0	27,10	100,00
Aguascalientes	Fabrication de machines et d'équipement (33,3%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (33,3%) ; fabrication de bois, papier, dérivés du pétrole et industrie chimique (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Basse Californie	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (27,1%) ; commerce de gros (16,7%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (16,7%)	48	5,2	0,00	0,00
Basse Californie du Sud	Construction (50%) ; commerce de gros (25%) ; commerce de détail (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Campeche	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Chihuahua	Commerce de gros (45,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (36,4%) ; services de soutien aux entreprises, gestion des déchets et services d'assainissement (18,2%)	11	1,2	0,10	0,37
Coahuila	Fabrication de machines et d'équipement (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Colima	Secteur minier (54,5%) ; commerce de gros (31,8%) ; commerce de détail (9,1%)	22	2,4	0,00	0,00
Durango	Électricité, eau et distribution de gaz par canalisations jusqu'au consommateur final (100%)	1	0,1	-1,20	-4,43
État de Mexico	Commerce de gros (63,8%) ; fabrication de machines et d'équipement (13,8%)	58	6,3	3,10	11,44
Guanajuato	Commerce de gros (58,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (16,7%)	12	1,3	0,00	0,00

Tableau 18. Suite et fin

Entité fédérative	Investissements étrangers chinois dans le capital social d'entreprises mexicaines			IDES 2016/IV	
	Principaux sous-secteurs de destination	Nombre	Structure (%)	Valeur (mio USD)	Structure (%)
Guerrero	Secteur minier (100%)	2	0,2	0,00	0,00
Hidalgo	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (100%)	1	0,1	0,00	0,00
Jalisco	Commerce de gros (41,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (17%) ; secteur minier (13,2%)	53	5,8	17,80	65,68
Michoacán	Secteur minier (40%) ; fabrication de machines et d'équipement (20%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (20%) ; transports, courrier et stockage (20%)	5	0,5	0,00	0,00
Morelos	Commerce de gros (100%)	2	0,2	0,00	0,00
Nayarit	Agriculture, élevage, exploitation forestière, pêche et chasse (66,7%) ; autres services sauf activités du gouvernement (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Nuevo León	Commerce de gros (50%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (18,2%)	22	2,4	0,00	0,00
Oaxaca	Commerce de gros (33,3%) ; secteur minier (33,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Puebla	Commerce de gros (75%), commerce de détail (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Quérétraro	Commerce de gros (83%) ; fabrication de machines et d'équipement (17%)	6	0,7	0,00	0,00
Quintana Roo	Commerce de gros (44,4%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (33,3%) ; services immobiliers et locations de biens mobiliers ou d'immeubles (11,1%)	18	2,0	0,00	0,00
San Luis Potosí	Fabrication de machines et d'équipement (50%) ; commerce de gros (25%) ; fabrication de bois, papier, dérivés du pétrole et industrie chimique (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Sinaloa	Secteur minier (50%)	10	1,1	0,00	0,00
Sonora	Secteur minier (22,2%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (22,2%) ; commerce de gros (22,2%)	9	1,0	0,00	0,00
Tabasco	Fabrication de machines et d'équipement (50%), commerce de gros (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Tamaulipas	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (40%) ; commerce de gros (20%)	5	0,5	0,00	0,00
Tlaxcala	Fabrication de machines et d'équipement (66,7%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Veracruz	Commerce de gros (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Ville de Mexico	Commerce de gros (61,3%) ; commerce de détail (14,1%) ; fabrication de machines et d'équipement (4,5%)	574	62,4	7,30	26,94
Yucatán	Commerce de gros (33,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (14,8%) ; services immobiliers et locations de biens mobiliers ou d'immeubles (11,1%)	27	2,9	0,00	0,00
Zacatecas	Secteur minier (100%)	2	0,2	0,00	0,00

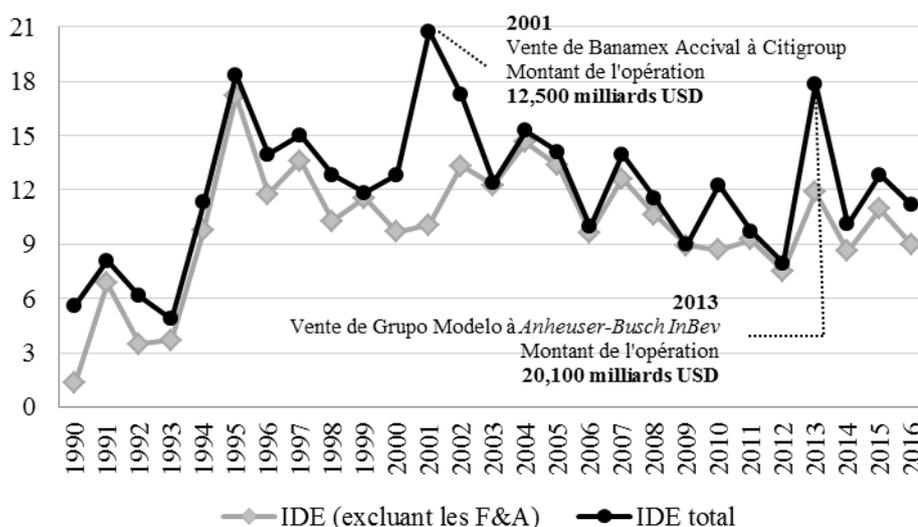
Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Le Ministère de l'économie du Mexique ne publie pas de statistiques complémentaires des investissements étrangers permettant de différencier les nouveaux investissements des fusions-acquisitions, ce qui peut déformer l'examen des effets socio-économiques des IDEE au Mexique selon Dussel Peters et Ortiz Velásquez. En effet, cette distinction demeure cruciale car le premier type d'investissement implique l'injection d'un nouveau capital, lequel permet d'amplifier les actifs productifs et éventuellement de créer des emplois. En revanche, les transactions transfrontalières de type F&A supposent seulement, à court-terme, un

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

changement de propriétaires d'une entreprise préexistante. Les pics relevés en 2001 et 2013 en matière de captation d'IDE au Mexique ont notamment été associés à des opérations de F&A. En outre, la participation relative des IDEE (excluant les F&A) dans la FBCF montre une tendance à la baisse depuis le sommet atteint en 1995 (Figure 20).

Figure 20. Mexique. IDE total et excluant les F&A (1990-2016) (participation en % de la FBCF)



Source : D'après Dussel Peters et Ortiz Velásquez (2016), la CNUCED (2016) et la BM (2016)

D'après les données recueillies au niveau micro par Dussel Peters et Ortiz Velásquez avec l'aide de fournisseurs privés (Thomson-Reuter, fDi markets, China Global Investment Tracker), ProMéxico²⁵⁹ et la presse électronique, les entreprises chinoises ont réalisé 303 transactions avec les pays d'ALC entre 2001 et 2016. Le flux cumulé des IDEE chinois en ALC pour cette période s'éleva à 113 milliards 662 millions USD. Selon les estimations des auteurs, les entreprises chinoises créèrent également 254 mille 722 emplois. Le montant moyen par transaction fut donc de 375 millions USD, chaque emploi créé correspondant de ce fait à un montant de 446 220 USD²⁶⁰. Durant cette même période, le Mexique compta

²⁵⁹ ProMéxico est l'organisme du gouvernement fédéral chargé de la coordination des stratégies visant à renforcer la participation du Mexique dans l'économie internationale, en soutenant le processus d'exportation des entreprises établies dans le pays, et de coordonner les activités visant à attirer les investissements étrangers.

²⁶⁰ DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe ». Red académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China) et Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe, juin 2017.

seulement 47 transactions pour un montant de 3 milliards 212 millions USD, c'est-à-dire seulement 2,8% du total régional. Cependant, avec 21 mille 237 emplois créés, la participation du Mexique en ALC s'élève à 8,3% du total régional.

Il convient de rappeler que, selon les données du Ministère de l'économie du Mexique, le montant cumulé des IDEE en provenance de Chine continentale et de Hong Kong pour la période 2000-2016 fut de 804 millions 411 USD, représentant une différence de 2 milliards 407 millions avec le total mentionné ci-dessus. Dussel Peters et Ortiz Velásquez expliquent cet écart statistique par la différence entre la méthodologie du Ministère qui enregistre les montants effectivement investis et les annonces d'investissements effectués par les entreprises chinoises, affichant en général des montants bien supérieurs. Ainsi, plus de la moitié (53,7%) du montant des transactions annoncées par les entreprises chinoises au Mexique s'expliquent par quatre opérations totalisant 1 milliard 725 millions USD, soit presque le double du flux cumulé relevé par le Ministère entre 2000 et 2016. En outre, comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent, les entreprises chinoises ont l'habitude de passer par des EVS, situées dans des paradis fiscaux comme les Îles Caïmans, afin de réaliser leurs investissements.

Concernant la propriété des entreprises chinoises implantées en ALC, Dussel Peters et Ortiz Velásquez considèrent qu'entre 2001 et 2016 les entreprises publiques ont été à l'origine de la majorité des emplois et des investissements dans la région pour un montant de 87 milliards 155 millions USD (76,7% du total et 62,8% des emplois)²⁶¹. Dans le cas du Mexique, les auteurs ont suivi 16 entreprises ayant investi dans ce pays entre 2000 et 2015 et presque les trois-quarts (10) étaient de propriété étatique²⁶². En outre, leur étude indique que la plupart des opérations ont eu lieu dans la ville de Mexico, ainsi que dans les États du nord du pays (Chihuahua, Coahuila et Nuevo León), Guadalajara et Aguascalientes.

Les investissements de création ont été prédominants puisque parmi les 47 transactions relevées au Mexique entre 2000 et 2016, seulement 10 soit 21,3% ont été des fusions et acquisitions. Toutefois, ces dernières représentent plus de la moitié des emplois (53,2%) créés durant cette période. En cela, le cas du Mexique est conforme au comportement des

²⁶¹ DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ, *id.*

²⁶² DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « Monitor de la OFDI de China en México ». Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe 1, n° 1 (mars 2016).

investisseurs chinois en ALC où les fusions et acquisitions au nombre de 83 (27,4% du total) ont cependant été associées à la majorité des emplois (51,8%). En outre, Dussel Peters et Ortiz Velásquez indiquent que ce type d'investissement présenta un montant moyen par transaction et une taille moyenne par installation trois fois supérieur à ceux enregistrés pour les investissements de création²⁶³.

Au niveau sectoriel, les communications, transports et manufactures ont attiré la plupart des investisseurs chinois puisque les IDE cumulés pour ces derniers représentèrent 88,4% des transactions. Dans le secteur des communications, l'entreprise privée Hutchinson Port Holdings (son siège se trouve à Honk Kong) spécialisée dans la gestion des ports et leur infrastructure présenta notamment une fusion et acquisition pour 450 millions USD et deux investissements de création pour 78 millions USD. En ce qui concerne le secteur manufacturier, l'année 2015 fut riche en opérations avec deux investissements de création dans les domaines des composants automobiles et électroniques, respectivement 500 millions USD pour l'entreprise AMI PPM du Mexique et 400 millions USD pour les groupes Futon et Holley (Tableau 25).

Tableau 25. IDEE chinois au Mexique au niveau des entreprises (2000-2016)

Date	Investisseur	Entreprise ciblée	Secteur d'activité	Type de projet	Emploi (nombre de travailleurs)	Investissement (millions USD)
2016/08	COSCO SHIPPING Holdings Co Ltd	China Shipping Mexico S. de R.L. de C.V.	Commerce maritime	F&A	0	0,2
2015/12	Hutchinson Port Holdings Ltd	Extension de ses activités	Services	Création	0	8,0
2015/11	AMI PPM de Mexico	AMI PPM de Mexico	Composants automobiles	Création	100	500,0
2015/11	Futong Group et Holley Group	Futong Group et Holley Group	Composants électroniques	Création	455	400,0
2015/09	Johnson Electric	Johnson Electric	Électrique et électronique	Création	400	10,0
2015/07	Quansheng Electronics	Quansheng Electronics	Communications	Création	800	25,0
2015/07	Hisense Electric Co., Ltd. (SHSE:600060); Hisense USA Corporation	Sharp Corporation México, S.A. de C.V.	Électronique grand public	F&A	3 000	23,7
2015/06	China International Publishing Group	China International Publishing Group	Services commerciaux	Création	16	2,8
2015/05	China Shipping Container Lines (CSCL)	China Shipping Container Lines (CSCL)	Transports	Création	11	15,3
2015/03	Shanghai Longda Plastic Technology	Shanghai Longda Plastic Technology	Plastiques	Création	133	16,5
2014/12	ReneSola	ReneSola	Composants électroniques	Création	100	2,9
2014/11	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Services financiers	Création	41	44,5
2014/11	Lenovo Group	Lenovo Group	Services	Création	90	1,8
2014/10	Huawei Technologies	Huawei Technologies	Communications	Création	275	375,0
2014/10	Nexteer Automotive	Nexteer Automotive	Composants automobiles	Création	400	40,0
2014/08	SaarGummi	SaarGummi	Composants automobiles	Création	100	1,5
2014/04	TCL Multimedia Technology Holdings Ltd	TCL Multimedia Technology Holdings Ltd	Équipements de télécommunications	F&A	500	15,0
2014/03	Minh	TK Minh	Pièces auto (injection plastique et divers moulages)	Création	100	25,0

²⁶³ DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. *op. cit.*, juin 2017.

2014/03	Putzmeister	Putzmeister	Machines industrielles, équipements et outils	Création	164	24,0
2013/07	Private Investor, Binhai Harbour Group HK Co Ltd	Minera Montoro SA de CV	Secteur minier	F&A	3	8,0
2012/12	Hutchinson Port Holdings Ltd	Finalisation du terminal intermodal et logistique d'Hidalgo	Services	Création	144	70,0
2011/05	Guangxi Liugong Machinery	Guangxi Liugong Machinery	Machines industrielles, équipements et outils	Création	4	2,8
2011/04	HCP Packaging	HCP Packaging	Plastiques	Création	130	6,0
2011/04	Xinhua Créations Agency	Xinhua Créations Agency	Services commerciaux	Création	17	2,5
2011/04	Universal Global Technology (Shenzhen) Co., Ltd.	Universal Scientific Industrial De Mexico S.A. De C.V.	Matériel informatique, stockage et périphériques	F&A	950	24,0
2011/01	Shantui Construction Machinery	Shantui Construction Machinery	Machines industrielles, équipements et outils	Création	5	3,0
2011/01	Shangnan Qingshan Mining Co Ltd	Shangnan Qingshan Mining Co Ltd	Métaux et exploitation minière	F&A	0	1,0
2010/11	China Radio International (CRI)	China Radio International (CRI)	Communications	Création	27	18,7
2010/03	Minth	Minth	Pièces auto	Création	110	28,0
2010/01	Jinchuan Group	Jinchuan Group	Secteur minier	Création	300	25,0
2010/01	Foton Motor Co	Foton Motor Co	Tracteurs	Création	41	12,4
2009/02	Lenovo Group	Lenovo Group	Assemblage d'ordinateurs	Création	1 000	40,0
2008/08	Hubei Jingshan Corrugating Machinery	Hubei Jingshan Corrugating Machinery	Céramiques et verres	Création	4	2,8
2008/08	China Hi-Tech Group Corporation	Sinatex S.A.de C.V.	Textiles	F&A	500	57,1
2008/01	Golden Dragon Precise Copper	Golden Dragon Precise Copper	Tubes de cuivre de haute précision	Création	156	50,0
2008/01	Jinchuan Group	Tyler Resources Inc (Canada)	Secteur minier	F&A	350	214,0
2007/11	Mindray Medical International	Mindray Medical International	Services médicaux	Création	9	2,0
2007/06	Golden Dragon	Golden Dragon	Métaux	Création	900	50,0
2007/03	Greatown Holdings Ltd	China Worldbest Mexico Textile Industrial Co Ltd	Textiles	F&A	500	57,0
2006/10	Huawei Technologies	Huawei Technologies	Communications	Création	60	20,0
2006/09	Huaxi Group	Huaxi Group	Secteur minier	Création	43	25,0
2005/01	TCL International Holding	TCL International Holding	Électronique	Création	633	63,0
2004/02	ZTE	ZTE	Communications	Création	145	302,0
2004/02	ZTE Corporation	ZTE Corporation	Télécommunications	Création	158	30,2
2001/12	Hutchison Port Holdings Ltd	Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz (ICAIVE)	Services	F&A	5 500	450,0
2001/01	Sinatex, Worldbest Group-China	Sinatex, Worldbest Group-China	Textiles	Création	2 800	96,0
2000/01	Huawei	Huawei	Télécommunications	Création	63	20,0

Source : Moniteur des IDE chinois en ALC (2017)

CHAPITRE 3.3. LES ENTREPRISES CHINOISES **AU MEXIQUE : UNE PLATE-FORME** **D'EXPORTATION VERS LES ÉTATS-UNIS**

Dans le but d'évaluer le potentiel de développement des IDE chinois dans le secteur manufacturier mexicain, l'étude de cas représente une méthode appropriée afin de saisir les conditions spécifiques et les motivations des firmes en provenance de Chine installées dans le pays latino-américain. En outre, nous avons eu l'opportunité au début de l'année 2016 de visiter avec Dussel Peters trois sites de production chinois au Mexique, et le chapitre suivant présente les enseignements tirés des entretiens avec les responsables locaux. De cette façon, le rôle du Mexique en tant que plate-forme d'exportation vers les États-Unis constitue un déterminant fondamental de l'établissement des entreprises chinoises, lesquelles passent par un processus d'adaptation et d'apprentissage relativement long afin de développer leurs produits, processus et sous-traitants, même si leur intégration avec le reste de l'appareil productif mexicain demeure limitée.

Section 3.3.1. Minth Mexique : un positionnement offensif du capital privé chinois dans le secteur de la sous-traitance automobile

Internationalisation de l'entreprise

Minth est une entreprise privée qui favorisa son développement à l'étranger afin de ne pas laisser tous ses actifs en Chine, et ainsi se prévenir du risque d'appropriation de ces derniers par le gouvernement. Toutefois il existe aujourd'hui une collaboration entre l'université publique de Ningbo située au nord-est de la province du Zhejiang, où s'est installée la première usine du groupe, et le centre de recherche et développement de l'entreprise concernant certains projets comme la création d'un véhicule électrique. L'activité de Minth démarra en 1999 avec la production de composants structurels pour la carrosserie des voitures comme les encadrements de porte et les leviers de pédale. Ce type de produits correspond à un processus de laminage lequel nécessite une certaine expérience et un investissement substantiel en capital à la fois humain et physique. L'entreprise se lança malgré tout dans un premier temps en tant que fournisseur sur le marché japonais pour Honda et Wolfswagen et, en 2002, elle parvint à intégrer le système de sous-traitance globale de

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

General Motors. Ensuite, Minth diversifia ses produits en développant en 2003 un processus alternatif d'injection de plastique pour fabriquer des pièces de décoration extérieure (poignées de porte, enjoliveurs) et des moulures. L'objectif était alors de s'orienter vers des processus impliquant davantage de valeur ajoutée car, d'une part, les prix de ces produits sont plus élevés et, d'autre part, il y a moins de concurrents (principalement les allemands et les japonais). Toutefois, le développement de ce processus de production et de la technologie adéquate requiert un niveau élevé d'investissement dans les outils et la formation des employés.

De cette manière, la trajectoire de Minth est exemplaire du processus d'apprentissage des entreprises chinoises en voie d'internationalisation : elles adoptent rapidement une technologie qu'elles sont encore loin de maîtriser mais ce positionnement offensif permet une croissance accélérée de leur activité (supérieure à 20% par an en moyenne pour Minth au Mexique). Le groupe mit donc en œuvre divers processus de production depuis le laminage jusqu'à la co-extrusion pour les produits chromés (75% des pièces chromées sur le marché chinois proviennent des usines de Minth), et plus récemment l'anodisation pour les pièces en aluminium destinées aux véhicules haut-de-gamme comme le modèle Audi Q5. Ces processus facilitèrent également les économies d'échelles et surtout l'intégration aux projets clés sur lesquels fonctionnent les plateformes globales de production. Par exemple, la production du modèle de la Ford Fiesta entraîna l'expansion des activités de Minth en Thaïlande et au Mexique. De cette façon, l'implantation en Thaïlande s'effectua via la création d'une co-entreprise en 2008 et, dans le cas du Mexique, par la réhabilitation d'une usine préexistante à Cautitlán en 2009.

Ces projets clés s'établissent sur la base de contrats de cinq ou six ans et la mise en place des outils de production demeure à la charge de l'entreprise. En disposant de coûts d'équipement en moyenne 25% inférieurs à la concurrence, cet aspect représenta un avantage décisif pour Minth dans son expansion à l'étranger. En effet, 90% de l'équipement provient de Chine, même si de nombreuses machines sont des copies de modèles allemands ou japonais. Néanmoins, lorsque la copie présente des défauts, il s'avère nécessaire d'acheter des machines étrangères, ce qui semble être une décision très difficile à prendre pour les dirigeants chinois. C'est pourquoi la priorité du groupe fut d'investir dans la création de ses propres machines à travers un processus d'ingénierie inverse, lequel reposa pour certains

modèles sur la construction de nombreuses versions avant d'atteindre un fonctionnement optimal. Les ressources pour la recherche et le développement sont réunies dans le centre de Ningbo comptant mille cinq cents employés. Cependant, les copies effectuées par les ingénieurs de Minth peuvent affecter les visées de certains IDES, notamment aux États-Unis qui ont strictement interdit l'entrée de ce type d'équipement sur leur territoire. Malgré ces limites légales, l'ingénierie inverse représenta pour l'entreprise chinoise, comme pour bon nombre de ses congénères, une étape fondamentale de son processus d'apprentissage.

Déterminants des IDE

L'installation d'une filiale à Aguascalientes au Mexique s'inscrit dans une phase d'expansion internationale du groupe conformément aux visées stratégiques de ses principaux clients, notamment Honda, Nissan et Ford. C'est pourquoi le parcours de Minth peut être interprété selon le concept de « chaîne de production globale dirigée par l'acheteur »²⁶⁴, lequel est généralement rattaché au secteur de la sous-traitance des pièces automobiles. De cette façon, les principaux producteurs de véhicules se coordonnent de manière explicite avec leurs fournisseurs afin de créer une base de sous-traitants hautement qualifiés, sur laquelle peuvent s'établir les plateformes globales de production et les systèmes de distribution, ce qui n'implique pas une propriété directe du fournisseur par le producteur²⁶⁵. L'expansion de Minth à l'étranger ne s'est donc pas réalisée de manière solitaire mais à travers le rachat ou l'alliance avec d'autres entreprises, comme en 2007 avec Plastic Trim International Inc., extruseur et mouleur par injection basé à Dayton, Ohio, aux États-Unis. À Aguascalientes, le groupe acquit une entreprise logistique japonaise qui y possédait des entrepôts afin de convertir ces derniers en lignes de production pour Ford, tout en prenant en compte la proximité géographique des usines de Nissan afin d'obtenir d'autres contrats. De ce fait, la vitalité de l'industrie automobile au Mexique constitua un avantage déterminant dans la localisation des IDE chinois, ce qui confirme la pertinence du modèle des clusters défendu dans le cadre de la compétitivité systémique²⁶⁶.

²⁶⁴ GEREFFI, Gary et Miguel KORZENIEWICZ. *op. cit.*

²⁶⁵ GEREFFI et al., *op. cit.*

²⁶⁶ ESSER, Klaus et al., *op. cit.*

La première expérience de Minth au Mexique fut très difficile à partir de 2009, ce qui illustre selon les dirigeants un temps d'adaptation indispensable pour toute entreprise chinoise établie à l'étranger de trois ou quatre ans. Le groupe fut d'abord contraint de mettre en conformité ses processus et ses produits avec les exigences de Ford et cela créa un choc entre les différents critères de production appliqués en Thaïlande, au Mexique et aux États-Unis. Minth envoya des opérateurs chinois afin de modifier les lignes de production à Aguascalientes mais ces derniers n'avaient aucune expérience internationale, ce qui provoqua des conflits avec les responsables locaux concernant l'identification des problèmes dans l'usine. De plus les sites de production de l'entreprise en Chine n'atteignaient pas les niveaux de qualité requis par Ford pour ses fournisseurs. Heureusement le constructeur automobile n'eut pas le temps de chercher un autre sous-traitant et la solution trouvée fut de minimiser la partie du produit importée depuis la Chine. Malgré la méfiance initiale des chinois la production interne de la filiale mexicaine fut renforcée par l'implantation sur le site de sous-processus comme l'assemblage et le laminage. Finalement le processus de production commença à fonctionner correctement à partir de 2010 et il y a aujourd'hui d'avantage de dépendance entre la maison-mère en Chine et sa filiale mexicaine.

La comparaison entre les usines implantées au Mexique et en Thaïlande révèle aussi l'impact des facteurs culturels dans le développement d'un projet d'IDE. Effectivement, les dirigeants chinois pensaient que les deux environnements seraient semblables mais les deux sites de production eurent en réalité des trajectoires très différentes. Le processus de production interne de la filiale thaïlandaise initia un an et demi avant la filiale mexicaine et pourtant la première ne fonctionnait toujours pas correctement en 2016. D'après notre interlocuteur, il existerait au Mexique une culture industrielle, une certaine conscience professionnelle et un attachement au travail qui ferait encore défaut en Thaïlande où la rotation du personnel pouvait s'élever à 25% par jour. La difficile installation de Minth au Mexique et son expérience négative en Thaïlande illustrent ainsi un processus de préparation très limité des entreprises chinoises avant de s'internationaliser. Dans le cas mexicain, il y eut peu de recherches préalables sur les principaux traits culturels de la population comme l'importance de la famille et de la religion, ou sur le cadre réglementaire relatif au travail et à l'immigration notamment. Toutefois le groupe a évolué par rapport à ces expériences et il offre aujourd'hui d'avantage de postes pour les étrangers afin de diversifier les points de vue

sur la gestion de l'entreprise. De plus les dirigeants chinois ont reconnu la qualité des travailleurs sur le site mexicain pour certaines activités comme le contrôle de qualité et la gestion informatique de la comptabilité.

Processus et produits

Les différences culturelles jouèrent aussi un rôle déterminant dans l'échec du projet de co-entreprise entre Minth Mexico et Tokai Kogyo, une entreprise japonaise positionnée sur le même segment de fabrication de pièces automobiles par extrusion et injection de plastique et des moulures. Malgré deux co-entreprises préexistantes en Chine, les visions stratégiques des deux groupes divergèrent sur la direction des opérations au Mexique. En effet, dans l'optique des japonais, il faut en général attendre qu'un produit arrive à maturité avant de rechercher la croissance de l'activité par la conquête de nouveaux marchés. En revanche, les chinois ont une stratégie commerciale plus agressive car ils visent en priorité une croissance intense et immédiate afin d'obtenir des ressources financières et améliorer ensuite leurs produits. De plus, nous avons pu observer des différences très marquées dans l'organisation du processus de production. Ainsi, l'usine de Tokai Kogyo, située sur le même site que Minth à Aguascalientes, est d'avantage ordonnée et mécanisée que cette dernière. Comme nous l'avons observé précédemment, la copie constitue un élément fondamental du processus d'apprentissage des entreprises chinoises, c'est pourquoi les machines intégrées sur les lignes de production de Minth sont de diverses origines : certaines sont des modèles originaux, d'autres des imitations et certaines parties ont même été fabriquées sur place.

Lorsque Minth arriva au Mexique l'entreprise ne répondait pas encore aux normes américaines pour les fournisseurs de pièces automobiles, ce qui confirme l'attitude offensive des investisseurs chinois afin de gagner des parts de marché. Néanmoins, après cinq ou six années d'adaptation, le groupe parvint à approvisionner 70% du marché de l'ALENA sur certains segments spécifiques comme les armatures de porte. De plus, Minth Mexico atteignit, en termes de nombre de pièces produites par heure, des niveaux de productivité similaires, voire supérieurs de 15 à 20%, à ceux de la maison-mère qui compte pourtant davantage d'employés, même si le coût de production demeure inférieur d'environ 30% en Chine. Les produits phares de Minth Mexico sont les cadres de fenêtre en acier pour Ford et Nissan, certaines finitions en acier inoxydable pour Ford, Nissan, Chrysler et Honda et des porte-bagages fabriqués avec des machines allemandes. La recherche de nouveaux clients est

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

toujours réalisée en collaboration avec la maison-mère chinoise. En outre, l'organisation de l'usine doit demeurer flexible car chaque nouveau contrat peut impliquer un changement des lignes de production en moins d'un an et demi.

Fournisseurs et clients

L'interaction entre Minth et les fournisseurs locaux a été limitée car près de 90% des intrants proviennent des États-Unis et les 10% restants sont originaires à la fois d'Asie et du Mexique. Dans un premier temps l'intégralité des matières premières étaient importées de Chine jusqu'à ce que l'entreprise trouve un fournisseur d'acier américain. De même, le plastique est aujourd'hui acheté aux États-Unis, ce qui réduit le temps d'inventaire de l'entreprise de trois mois à quinze jours. Ces différents fournisseurs ont été choisis principalement pour les hauts niveaux de qualité exigés par les clients de Minth et afin d'assurer la vitesse de réaction nécessaire à la flexibilité de la production. Malheureusement, aucun fournisseur mexicain ne pouvait remplir ces critères de qualité ou concurrencer les prix d'intrants basiques comme l'acier laminé. Cet aspect est particulièrement préoccupant pour la politique industrielle du pays car il reflète le faible niveau d'intégration de la chaîne automobile avec le reste de l'appareil productif mexicain. Concernant les perspectives de développement du groupe au Mexique, la création d'une autre usine à Querétaro devrait renforcer la plate-forme d'exportation vers les États-Unis où les dirigeants de Minth comptaient sur une reprise de l'activité. La mise en œuvre d'un projet de véhicule électrique pourrait également favoriser Aguascalientes aux yeux des investisseurs chinois car les fondamentaux macro-économiques mexicains sont considérés comme sûrs par rapport aux autres pays émergents.

Section 3.3.2. Sinatex : des produits textiles aux autobus, la diversification sous l'égide du gouvernement chinois

Déterminants des IDE

Sinatex s'est installé à Ciudad Obregón, dans l'État de Sonora, en 1999 et la production y commença en 2001. L'entreprise se trouve ainsi à environ 500 kilomètres de Nogales, une ville frontalière entre le Mexique et les États-Unis. Cet avantage géographique afin d'accéder au marché nord-américain fut décisif dans la localisation de l'investissement, même si aujourd'hui Sinatex vend la majeure partie de sa production au Mexique. Le site compte près

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

de cinq cents employés répartis au sein de trois usines dédiées à la fabrication de différents types de fils de coton. Il s'agit d'une production très intensive en capital qui nécessite la présence d'ingénieurs et de techniciens chargés de la gestion et du contrôle de qualité. Avant 2007, le montant total des investissements réalisés sur place s'élevait à 100 millions USD mais il y eut un changement dans la direction de l'entreprise entre 2008 et 2009. Aujourd'hui l'actionnaire principal de Sinatex est la China HI-TECH Group Corporation (CHTC), un grand groupe public chinois supervisé par la SASAC. Les investissements se sont depuis montés à cinq millions USD par an en moyenne.

Processus et produits

L'entreprise peut compter avec la CHTC sur un département de recherche et développement à Beijing afin de trouver de nouveaux produits et elle a déjà la capacité pour produire plus de 150 types de fils avec la même machine. Près de 60% de la production est destinée au fil épais pour le jean en coton, 20% pour un mélange entre coton et polyester et le reste pour un mélange double noyau avec du Lycra (spandex). Sinatex serait actuellement la seule entreprise capable de produire ce dernier type de fil au Mexique. La production totale s'élève à sept mille tonnes de fil par an, dont 70% se destine au marché mexicain et le reste est exporté directement vers les États-Unis.

En ce qui concerne les processus de production, la CHTC fabriqua et envoya à Sinatex en 2009 de nouvelles machines afin d'étirer et peigner le fil. Cet exemple illustre la capacité technologique croissante des entreprises chinoises car, avant l'arrivée de la nouvelle direction, Sinatex devait acheter tout son équipement et ses machines en Europe. La fabrication de machines textiles par la CHTC est aujourd'hui en volume la plus importante en Chine et dans le monde, ce qui renforce considérablement la compétitivité de sa filiale sur le marché international. Cependant, la capacité de production des usines mexicaines reste limitée à 70%, en raison d'un taux élevé de rotation du personnel. En effet, l'entreprise doit recruter chaque semaine entre 10 et 20 nouveaux employés et le total s'élevait à 486 en 2015, ce qui représente environ 8000 personnes embauchées depuis 2001. Sinatex a demandé l'aide du gouvernement régional mais cette instabilité s'explique par le cycle des activités agricoles locales. De cette façon, les employés ont tendance à quitter leur poste au début des récoltes puis à revenir à la fin de ce travail saisonnier. L'entreprise est alors obligée de les reprendre car le personnel qualifié est rare dans la région. Toutefois, ces bouleversements affectent le

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

rythme de production des usines et peuvent même rendre difficile la livraison des commandes dans les temps.

Fournisseurs et clients

L'année 2014 fut marquée par une crise dans le secteur textile qui modifia en profondeur les principaux marchés de Sinatex. En effet, les États-Unis et le Canada représentaient auparavant 80% de ses ventes mais aujourd'hui le Mexique est au premier rang des débouchés du producteur textile avec 70% du marché. Toutefois, de nombreuses entreprises établies dans ce secteur aux États-Unis comme Tavex et Kaltex ont en fait relocalisé leurs activités au Mexique afin de réduire les coûts de production. Effectivement, le transport terrestre des marchandises jusqu'à l'État de Puebla dans le centre du Mexique se révèle être moins onéreux que l'acheminement de celles-ci vers l'État de Georgia aux États-Unis, même si ce pays demeure la destination finale des produits de Sinatex. L'entreprise compte également parmi ses clients d'autres producteurs textiles mexicains à Culiacán, Sinaloa ; Ciudad Victoria, Tamaulipas et à Tehuacán, Puebla. En outre, des contacts ont été pris en Amérique centrale et en Amérique du Sud mais la concurrence reste très intense dans cette zone pour Sinatex.

Concernant l'intégration de l'entreprise par rapport à l'appareil productif local, elle s'illustre par l'achat de matières premières à divers producteurs mexicains. Ainsi le coton, lequel représente 80% du coût total pour la production de fil, provient de Ciudad Obregón, de l'État de Chihuahua et de Californie aux États-Unis. Le prix de cette matière constitue donc un avantage comparatif du Mexique vis-à-vis de la Chine. Le polyester provient également de Monterrey et des États-Unis. Toutefois, la plupart des pièces nécessaires pour la réfection des machines doivent être importées depuis la Chine. Dans le cas du fil épais de jean, les coûts de production sont similaires entre la Chine et le Mexique et c'est la proximité géographique avec les États-Unis qui fait la différence. Effectivement, le coût de transport d'un conteneur par voie maritime peut représenter entre 4 et 5% du prix pour le produit final. De plus, l'implantation de Sinatex au Mexique permet de se mettre en conformité avec les normes d'origine de l'ALENA, ce qui facilite l'entrée des marchandises sur le marché nord-américain.

Perspectives sur le court et moyen-terme

Pour les cinq prochaines années Sinatex présente un projet de « mexicalisation » de la production afin de favoriser l'administration des mexicains par les mexicains à travers la formation des employés. Cette initiative doit également servir à réduire les difficultés liées aux démarches migratoires pour ses techniciens spécialisés. En effet, le critère légal déterminant au Mexique le nombre de spécialistes et techniciens étrangers qu'une entreprise peut employer se base sur le nombre de ses travailleurs mexicains.

La stratégie de Sinatex sur le marché du fil de coton se concentre principalement sur le fil épais pour le jean et le fil double-noyau avec du Lycra car l'entreprise anticipe une augmentation de la demande mexicaine pour ces deux produits dans les prochaines années. Cependant, Sinatex pourrait être amenée prochainement à diversifier ses produits avec la construction d'une nouvelle usine afin de fabriquer des autobus, lesquels seraient vendus à Los Angeles aux États-Unis. De ce fait, la CHTC possède déjà des usines en Egypte et au Bénin pour la production de véhicules commerciaux, laquelle représente une des trois principales activités du groupe avec, dans le secteur textile, la fabrication des machines et le commerce des produits.

En ce qui concerne le soutien institutionnel dont a pu bénéficier Sinatex lors de son installation au Mexique, notre interlocuteur mentionna le Conseil chinois pour la promotion du commerce international (CCPI), qui dispose d'un bureau de représentation au Mexique ainsi que l'ambassade de la RPC. Ces agences peuvent aider à résoudre certains problèmes comme la gestion des importations et exportations mais il existe aussi un dialogue avec le gouvernement de l'État de Sonora afin de favoriser l'emploi local. Toutefois, d'après la direction antérieure de Sinatex, le défi de la rotation du personnel sur le site pourrait être résolu par une réforme de la loi fédérale sur le travail et de certains règlements afin d'inciter les travailleurs à chercher des bénéfices sur le long-terme par rapport au développement de l'entreprise. Il semble que les tensions diplomatiques entre le Mexique et la Chine suite à l'annulation de la ligne à grande vitesse Mexico-Querétaro n'aient pas affecté les activités de Sinatex. En outre, la signature de l'Accord de partenariat transpacifique en 2016 (*Trans-Pacific Partnership* ou TPP) et les possibles délocalisations d'usines depuis la Chine vers le Vietnam n'inquiétaient pas la direction de l'entreprise confiante dans sa supériorité technologique.

Section 3.3.3. Johnson Electric : une forte intégration verticale à l'occidentale dans le domaine des mini-moteurs

Sur le plan international, l'augmentation des coûts de production en Chine fut un facteur déterminant dans le choix du Mexique comme destination des IDE de l'entreprise. De cette façon, de nombreux projets furent transférés depuis les usines chinoises vers le site de production mexicain. De plus, Johnson Electric chercha à profiter de la place du Mexique parmi les principaux pays exportateurs de voitures dans le monde et des règles d'origine liées à ses traités de libre-échange. Au niveau régional, la situation centrale de l'État de Zacatecas dans le pays renforce son rôle de plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain. D'une part, le port de Manzanillo se trouve à environ deux heures de route du côté pacifique pour les importations en provenance de Chine. D'autre part, le port d'Altamira, dans l'État de Tamaulipas, facilite les échanges avec l'Europe à travers le golfe du Mexique.

Sur le plan local, le gouvernement étatique mena une politique d'attraction des investissements étrangers à travers la création d'une zone industrielle à côté de l'aéroport de Zacatecas, à Calera. Il s'agit d'un lieu stratégique sur le plan logistique car l'aéroport offre des liaisons quotidiennes avec Mexico et Dallas aux États-Unis. En outre, le coût de la terre et de la main d'œuvre est relativement bon marché vis-à-vis d'autres zones industrielles comme Querétaro ou Saltillo. Effectivement, ces villes ont été victimes de leur succès en termes de réception d'IDE ces dernières années ce qui a provoqué une augmentation notable des coûts de production. En outre, le taux de rotation du personnel à Zacatecas, environ 3,5% par mois, est comparativement moins élevé qu'au niveau national.

Processus et produits

Avec une capacité de production de près de trois millions de moteurs par jour, Johnson Electric est un des principaux sous-traitants au niveau international dans le domaine des sous-systèmes de mouvement et de leurs composants pour le secteur automobile et les applications industrielles. L'organisation des activités au sein du groupe est caractérisée par une forte intégration verticale : deux divisions opérationnelles, le groupe des produits automobiles et le groupe des produits industriels, se chargent de la production des systèmes de mouvement, moteurs et interrupteurs ; une division des composants et services sert de soutien à cette structure pour la production des parties de plastique et métal, des outils et des équipements

nécessaires afin de fabriquer les moteurs et produits similaires. De cette manière, l'usine mexicaine devrait participer prochainement à la production de certains composants pour les moteurs comme les flèches, les aimants et les douilles. Aujourd'hui, environ 80% des produits de Johnson Electric au Mexique sont destinés au secteur automobile notamment pour la gestion du moteur ou le refroidissement du système de transmission (ventilateurs, réservoirs d'eau, régulateurs électroniques de vitesse). L'entreprise fabrique aussi dans ce pays des sinusoïdes pour la Commission fédérale d'électricité.

Trois principaux processus de production sont réalisés dans l'usine de Zacatecas : l'emboutissage de métal, le moulage par injection de plastique et le recouvrement avec de l'époxy. De cette façon, Johnson Electric dessine et fabrique ses propres lignes de production afin d'automatiser les processus les plus importants. En raison de la fluctuation des volumes de production, près de 60% des employés sont formés pour au moins trois opérations. L'apprentissage technique des nouveaux employés, aussi appelée « Johnsonisation », a lieu à Guangzhou en Chine et peut durer entre six et douze mois. En outre, l'entreprise a mis en place un institut technologique spécialisé, le Johnson Electric Training Center (JTEC), où plus de mille jeunes ont déjà reçu un diplôme après deux années de cours. Un centre de formation a également été construit au Mexique afin d'accueillir des élèves issus des communautés pauvres de la région de Zacatecas comme la Sierra de Jalisco. Le principal intérêt de ces investissements réside dans l'assurance d'un faible taux de rotation du personnel parmi les futurs employés. De plus, quarante chinois sont présents dans l'usine mexicaine afin de certifier la conformité des lignes de production avec le système global de Johnson Electric.

Fournisseurs et clients

Mis à part l'emballage des produits, l'entreprise n'a pas de fournisseurs mexicains au niveau local : même les matières premières comme l'acier et le cuivre doivent être importées depuis l'étranger et, comme nous l'avons vu précédemment, toute la technologie provient de Chine. La conception du produit dépend du client, lequel peut faire part de ses exigences à la maison-mère, mais la plupart des commandes sont des adaptations de modèles existants. En raison de la concentration des activités de Johnson Electric au Mexique dans le secteur automobile, ses principaux clients sont Nissan, General Motors, Ford et les autres constructeurs à la recherche de sous-traitants dans ce pays.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Perspectives sur le court et moyen-terme

La direction de l'entreprise ne mise pas sur une croissance significative de la partie industrielle de sa production car la concurrence sur les prix est très rude dans ce secteur. Toutefois, Johnson Electric est mieux doté vis-à-vis de l'exigence de qualité du secteur automobile et souhaite donc développer son activité au Mexique afin de convertir l'usine de Zacatecas en principale plate-forme d'exportation pour les Amériques. Pour le moment, le groupe possède dans la région trois usines aux États-Unis, une au Brésil et une autre en Argentine. Cependant, les ventes au Mexique ont doublé en 2016 par rapport à l'année antérieure et Johnson Electric prévoit la construction d'une troisième usine à Zacatecas. La vision des dirigeants serait que le site de production mexicain devienne le second complexe industriel du groupe après celui de Shajing, à Shenzhen en Chine.

L'usine mexicaine compte actuellement près de 500 employés mais ce total devrait s'élever à 1500 avec la deuxième usine puis à 1900 avec la troisième. Il demeure néanmoins difficile de recruter dans la région certains profils comme les ingénieurs électriques ou mécatroniques. En effet, cette main d'œuvre fait l'objet d'une concurrence entre de nombreuses entreprises locales ce qui entraîne une forte rotation du personnel car les ingénieurs ne restent pas longtemps sur le même poste. De plus, il n'existe pas de liens avec les universités de Zacatecas afin de former des opérateurs présentant les connaissances requises. Le manque de fournisseurs locaux peut aussi provoquer des problèmes logistiques car l'inventaire de Johnson Electric est très réduit : il n'existe pas de stockage et les produits doivent être emballés au sein-même de l'usine. De cette façon, la flexibilité de la production peut être remise en cause lorsque, par exemple, l'emballage doit être acheminé par avion.

CONCLUSION

En résumé, le contexte politique et commercial des relations entre la Chine et le Mexique a été déterminant dans la faiblesse des IDE chinois dans ce pays jusqu'à présent. De cette façon, les échanges bilatéraux furent marqués par une certaine instabilité et par la définition tardive d'une stratégie du côté mexicain afin de renforcer les institutions existantes. Les échecs récents de deux projets d'IDE chinois, le parc des expositions Dragon Mart à Cancún et la ligne à grande vitesse entre Mexico et Querétaro, sont emblématiques des obstacles qui restent à surmonter pour réaliser un véritable saut qualitatif dans les échanges entre la Chine et le Mexique. Cette situation peut s'expliquer également par la concurrence de la Chine sur les exportations mexicaines au sein de l'ALENA et par l'ampleur du déficit commercial du Mexique. En effet, au niveau national, le marché mexicain fut inondé de produits en provenance de Chine, ce qui participa à la diffusion de l'image d'une « menace » chinoise au sein de l'opinion et des pouvoirs publics mexicains. Même si ces importations ont surtout été constituées de biens intermédiaires et de capital pouvant améliorer la compétitivité du secteur manufacturier mexicain, la composition technologique relativement faible des exportations en provenance du Mexique vers la Chine pose le problème de la valeur ajoutée de la production nationale. Au niveau régional, au-delà des aspects conjoncturels liés à la concurrence entre la Chine et le Mexique sur le marché américain, il convient de souligner que les échanges entre les deux pays ont été de nature interindustrielle, ce qui impacta profondément le processus d'intégration économique au sein de l'ALENA.

Ce contexte s'est traduit sur le plan statistique par une participation minimale de la Chine dans les flux cumulés d'IDEE au Mexique entre 1999 et 2016 (486 millions USD, soit à peine 0,1% du montant total), même si l'évolution des stocks d'IDE chinois depuis 2009 est plus rapide que pour les autres pays d'origine. Cependant, tel un reflet des tensions politiques et commerciales entre les deux pays, l'évolution des IDEE au Mexique en provenance de Chine montre une progression en dents de scie avec en particulier des pics pour les années 2012 et 2014, illustrant aussi le degré élevé d'incertitude et de risque pour la prise de décision des investisseurs chinois. Au niveau méso-économique, malgré un *boom* des investissements chinois dans le secteur minier depuis 2009, seuls les flux cumulés d'IDES chinois dirigés vers les activités commerciales et le secteur manufacturier sont demeurés stables au cours de la période 1999-2016, avec toutefois un pic d'investissement pour ce dernier en 2015. Les

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

données disponibles au niveau micro-économique indiquent également une concentration de plus de la moitié des entreprises mexicaines comptant un investissement chinois dans leur capital social au sein des sous-secteurs du commerce de gros et de détail et de la fabrication de machines et d'équipement. En outre, ces opérations se concentrèrent géographiquement dans la ville de Mexico qui représente la première destination des entreprises comptant une participation chinoise dans les trois quarts des sous-secteurs d'activités. Les données sur les transactions réalisées par les entreprises chinoises en ALC entre 2001 et 2016 montrent également une participation mineure du Mexique (47 transactions pour un montant de 3 milliards 212 millions USD ou 2,8% du total régional) avec toutefois un nombre d'emplois créés relativement supérieur (21 237 emplois créés ou 8,3% du total régional). Ces créations d'emplois ont plutôt été associées à des F&A, même si ces dernières furent minoritaires par rapport aux investissements de création, (10 des 47 transactions mais 53,2% des emplois créés). Finalement, la prédominance des communications, transports et manufactures au niveau sectoriel (88,4% des transactions) confirme la particularité du Mexique en tant que pays d'accueil des IDE chinois et son potentiel pour la diversification de ces derniers.

Les études de cas menées dans trois entreprises chinoises implantées au sein du secteur manufacturier mexicain ont validé nos idées directrices sur les déterminants, processus et impacts des IDE en provenance de Chine. Concernant les déterminants de ces opérations, certains concepts présentés dans la première partie peuvent s'appliquer au parcours des entreprises visitées tel Minth qui s'inscrit au sein d'une « chaîne de production globale dirigée par l'acheteur »²⁶⁷ dans le secteur de la sous-traitance des pièces automobiles. En effet, la vitalité de l'industrie automobile au Mexique constitua un avantage fondamental dans la localisation des IDE chinois, comme dans le cas de Johnson Electric, un fabricant de mini-moteurs, ce qui confirme la pertinence du modèle des clusters défendu dans le cadre de la compétitivité systémique²⁶⁸. Dans le domaine des infrastructures et des institutions favorables à ces échanges, la politique d'attraction des investissements étrangers au sein des entités fédératives et sur le plan local représenta un échelon essentiel de la prise de décision des acteurs, par exemple grâce à la création d'une zone industrielle à côté de l'aéroport de Zacatecas pour Johnson Electric. D'autres facteurs d'ordre conjoncturel rentrèrent en ligne de

²⁶⁷ GEREFFI, Gary et Miguel KORZENIEWICZ. *op. cit.*

²⁶⁸ ESSER, Klaus et al., *op. cit.*

mire dans la localisation des IDE, comme l'augmentation des coûts de production en Chine, mais c'est la proximité géographique du marché américain qui fut décisive. Ainsi, le rôle du Mexique en tant que plate-forme d'exportation vers les États-Unis dans le cadre de l'ALENA constitua un motif systématique de l'établissement des entreprises chinoises visitées.

De plus, l'expérience de ces dernières au Mexique montre, comme dans les cas de Huawei et de Giant Motors Latinoamérica (GML)²⁶⁹, un processus relativement long d'adaptation et d'apprentissage afin de développer leurs produits, processus et fournisseurs. Nous en présenterons une synthèse dans le tableau 26. Il faut souligner en amont des IDE une préparation très limitée des entreprises chinoises par rapport à l'environnement socio-culturel et au cadre réglementaire du pays d'accueil, ce qui déboucha souvent sur une série de difficultés administratives avec les communautés et les autorités locales. Les différences culturelles s'illustrent également vis-à-vis des concurrents asiatiques, comme les japonais installés sur le même site que Minth, l'entreprise chinoise contrastant avec la prudence de ses concurrents par une stratégie commerciale agressive visant en priorité une croissance intense et immédiate de l'activité. Dans le cas de Sinatex, l'évolution de son processus de production représente la capacité technologique croissante des entreprises chinoises, surtout depuis le rachat de l'entreprise par la CHTC, un grand groupe public pionnier dans la fabrication de machines textiles, ce qui renforça considérablement la compétitivité de sa filiale mexicaine sur le marché international. De cette manière, le projet de construction d'une nouvelle usine à Ciudad Obregón afin de fabriquer des autobus destinés à être vendus à Los Angeles aux États-Unis illustre la montée en gamme des entreprises étatiques chinoises, dont les filiales peuvent passer progressivement du commerce textile à la production de véhicules commerciaux.

Les entreprises chinoises ont donc des avantages compétitifs inédits en termes de rythme d'expansion et de capacités d'adaptation à l'environnement du pays d'accueil des IDE, une évolution qui semble s'être accélérée par rapport à l'expérience des FMN occidentales, notamment dans le secteur automobile au Mexique. Néanmoins, les cas de Minth et Johnson Electric reflètent le faible niveau d'intégration de ce secteur avec le reste de l'appareil productif mexicain. Ainsi, l'implantation des usines chinoises au Mexique, bien qu'elle soit source de création d'emplois au niveau local, pourrait reproduire le caractère « hors-sol » des *maquiladoras*, fondées sur le modèle de la plate-forme d'exportation vers les

²⁶⁹ DUSSEL PETERS, *op. cit.*, 2014.

États-Unis. Cette conception se traduit dans notre étude par une interaction très limitée entre les entreprises visitées et les fournisseurs locaux, sauf dans l'industrie textile où certaines matières premières peuvent être achetées au Mexique. De cette façon, le rôle de la politique industrielle du pays d'accueil des IDE demeure primordial afin d'assurer, au-delà de l'attractivité du territoire, des externalités positives, en termes technologiques notamment à travers les remontées de chaînes productives par les sous-traitants nationaux.

Tableau 26 : 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 GÉNÉRALE

A - Résumé de la thèse

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.

B - Apports de la thèse : déterminants et modalités de l'internationalisation des entreprises chinoises en ALC

La prédominance de la propriété publique et des impératifs stratégiques nationaux

Nous disposons après environ vingt-cinq ans d'ouverture de l'économie chinoise d'une base de données significative afin de distinguer les caractéristiques et les tendances des flux et stocks d'IDE entrants et sortants de Chine par rapport au reste du monde. Ce mouvement peut être découpé en plusieurs phases correspondant à l'évolution des variables macro-économiques en Chine, lesquelles expliquent aussi en grande partie le type d'opération et le choix de la destination des IDES.

Tout d'abord, les IDEE furent déterminants dans la dynamique de croissance enclenchée après la période de réformes des années 1980 et l'insertion du pays au sein des chaînes de production régionales. Cependant, l'importance de ces flux diminua sensiblement dès la deuxième moitié des années 1990, traduisant un recentrage domestique de l'augmentation de la production. En outre, la baisse récente des IDEE dans le secteur manufacturier comparé à celui des services confirme la montée en gamme de la production industrielle de la Chine et le bouleversement de ses avantages comparatifs.

Les flux et stocks d'IDES augmentèrent surtout dans la deuxième moitié des années 2000 avec la flambée des prix des importations de matières premières qui poussa les entreprises étatiques à nouer des partenariats à l'étranger. De plus, la crise financière internationale de 2007-2008 provoqua une chute des flux d'IDE dans le monde et une progression parallèle de la part de la Chine dans ces échanges. Au niveau du type de transaction favorisé par les firmes chinoises, les investissements de création demeurent majoritaires dans le total de leurs IDES malgré une progression constante des opérations de F&A depuis une quinzaine d'années et une forte médiatisation de ces dernières, en particulier lorsqu'il s'agit de rachat d'actifs occidentaux.

En raison de la corrélation entre la montée des IDES et l'augmentation des excédents commerciaux de la Chine ainsi que la croissance exceptionnelle de son PIB depuis le début des années 1990, le sentier du développement de l'investissement formalisé par Dunning demeure un cadre théorique approprié afin de comprendre cette évolution. Au niveau sectoriel et géographique, il semble que les principaux motifs des IDE chinois dans le monde concernent toujours l'accès aux ressources et la recherche de nouveaux marchés, ce qui est conforme au paradigme éclectique du même auteur, lequel mentionne également la recherche d'efficacité et d'actifs.

L'augmentation des flux d'IDES correspondit aussi aux différentes phases de la réforme économique et de l'ouverture de la Chine à travers les choix politiques et les incitations du gouvernement central. En effet, dès le milieu des années 1990, Jiang Zemin considérait que tout en attirant les IDE en Chine, il était nécessaire de guider et organiser les entreprises chinoises compétitives pour qu'elles s'établissent et investissent à l'extérieur en utilisant les marchés et les ressources locales. Ensuite, la position des autorités se caractérisa par le relâchement graduel des contraintes réglementaires, un mouvement remis en cause à la fin des années 1990 par la crise financière asiatique, puis réaffirmé au début des années 2000 avec l'entrée de la Chine à l'OMC.

La diversification des débouchés commerciaux et la sécurité des approvisionnements en matières premières étaient donc déjà présentes dans les projets des firmes chinoises dès la deuxième moitié des années 1980 pour la première puis au cours des années 1990 pour la seconde. Toutefois, la recherche de nouveaux marchés en Afrique et en ALC s'accompagna d'une augmentation sans précédent des IDES en provenance de Chine suite à son entrée à l'OMC en 2001. Ensuite, la recherche de ressources naturelles porta les entreprises chinoises sur les quatre continents à partir de la deuxième moitié des années 2000. De plus, l'acquisition d'actifs stratégiques devint dans la dernière décennie un déterminant fondamental de l'expansion à l'étranger des entreprises chinoises, en raison de la montée en gamme du secteur industriel de leurs pays d'origine vers des produits à plus forte valeur ajoutée. Enfin, même si la recherche d'efficacité ne constitua pas historiquement un facteur clé des IDES chinois, son importance s'est accrue récemment à cause de l'augmentation des salaires, laquelle provoqua une vague de délocalisations d'activités intensives en main d'œuvre vers des pays voisins ou même jusqu'au Mexique.

Concernant l'évolution des flux et stocks des IDES en provenance de Chine en ALC, ces derniers sont demeurés peu significatifs jusqu'en 2010 avec des acquisitions de grande ampleur dans le secteur pétrolier, lesquelles se poursuivirent en 2014 dans le secteur minier. La faible présence des firmes chinoises dans la région durant la première décennie des années 2000 peut s'expliquer au niveau micro par l'interface commerciale des échanges, laquelle fut marquée par des importations de produits chinois impliquant de nombreux intermédiaires occidentaux, face à des exportations latino-américaines réalisées en majorité sur les marchés internationaux. La dynamique initiée entre 2010 et 2011 s'est néanmoins prolongée dans le domaine de la construction, même si bon nombre de projets n'étaient pas considérés comme des IDE, ainsi que dans les secteurs des matières premières et de l'industrie.

L'utilisation de sources internationales comme la CEPAL met en évidence un tropisme sud-américain avec, entre 2003 et 2013, une concentration de plus de la moitié des flux au Brésil ainsi qu'en Argentine et au Pérou dans une moindre mesure. Toutefois, les données disponibles sur ces échanges du côté chinois pour la même période montrent la place disproportionnée occupée par les Îles Vierges et Caïmans en tant que principales destinations des IDE en ALC, confirmant les biais méthodologiques induits par l'évasion fiscale.

En effet, la libéralisation des flux financiers dans les années 1990 favorisa la création d'EVS dans des paradis fiscaux déjà prisés par les FMN occidentales. Les pays où se trouvent ces entités enregistrent donc des montants surévalués de l'IDE en raison des fonds qui ne font que passer provisoirement par leurs économies. Afin de mesurer efficacement l'IDE en flux et en stocks d'entrées et de sorties, nous avons donc fait la différence entre l'approche actifs-passifs (appropriée pour l'analyse macro-économique de l'IDE agrégé) et l'approche directionnelle (qui permet de déterminer la véritable provenance de l'IDE désagrégé en séparant les activités des EVS résidentes).

Les stratégies de contournement des autorités ont également été favorisées par la complexité de l'administration bureaucratique en charge des IDES chinois, laquelle implique une pléthore d'acteurs dans la prise de décision, la régulation et la supervision de ces activités à l'étranger. La publication par la NRDC de la stratégie dite *Going Global* en 2001 dans le cadre du dixième plan quinquennal représenta le point d'orgue de ce dispositif avec la clarification de deux objectifs fondamentaux :

- Faciliter les IDES chinois dans le but de renforcer la compétitivité internationale des firmes chinoises.
- Utiliser ces opérations pour le développement général de la Chine en encourageant l'expansion à l'étranger des grands groupes publics afin d'alimenter en matières premières la croissance du PIB.

La NRDC nuance ensuite son approche à l'occasion du douzième plan quinquennal en favorisant l'internationalisation des entreprises privées compétentes, particulièrement les PME. Néanmoins, le contexte institutionnel chinois pour la promotion des IDE demeure radicalement différent de celui d'autres pays car tous ces instruments sont orientés vers les industries et activités qui ont été désignées comme prioritaires par le plan de développement national.

Dans cette optique, la distribution sectorielle des IDE chinois en ALC depuis une douzaine d'année présente les caractéristiques suivantes :

- Les F&A sont destinées presque en totalité aux domaines énergétique et minier alors que les investissements de création demeurent pour plus de la moitié rattachés aux activités manufacturières.
- La sécurité des approvisionnements en ressources naturelles est assurée principalement par des groupes publics, tandis que la diversification des débouchés dans le secteur secondaire est plutôt portée par des entreprises privées comme Huawei et ZTE.
- Dans le secteur agricole, les IDE menés par des groupes publics comme la COFCO représentent des investissements tout au long de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie afin de contrôler à la fois les fournisseurs et la fixation des prix.
- Les opérations des firmes chinoises dans le secteur manufacturier se sont amplifiées à partir de 2010 mais la plupart des projets sont demeurés des annonces sans lendemain. Le Mexique représente une exception dans la région en raison de son rôle de plate-forme d'exportation vers l'Amérique du Nord.

Les modalités mises en valeur par les études de cas : rôle de l'État et apprentissage sur le tas

Pour savoir si les IDE chinois en ALC sont différents par nature de ceux réalisés auparavant par les firmes occidentales, il fallait d'abord revenir sur les particularités du pays d'origine de ces derniers et de sa récente ascension en tant que seconde puissance économique dans le monde après les États-Unis. En effet, comme nous l'avons vu dans la première partie, les pouvoirs publics en Chine ont joué un rôle inédit dans le développement international des entreprises originaires de ce pays. L'ouverture de l'économie chinoise pris de l'ampleur avec l'action réformatrice de Deng Xiaoping à tête du gouvernement à la fin des années 1970. De cette manière, nous avons rappelé les traits majeurs de ces mesures : la conversion graduelle à l'économie de marché, le renforcement sans précédent de l'éducation, ainsi que la combinaison entre l'intervention de l'État central et la concurrence effrénée au niveau local.

L'analyse des réformes menées en Chine et du décollage d'autres économies d'Asie de l'Est au cours des années 1990 fit l'objet d'interprétations diverses au sein de la communauté académique. Ainsi, l'école de la nouvelle économie institutionnelle retint de ces expériences la validité universelle de quelques concepts-clés, notamment la nature des droits de propriété et la gestion des coûts de transaction comme des éléments indissociables du succès économique d'une société. Ces principes furent traduits dans des recommandations politiques visant la libéralisation commerciale, la privatisation des entreprises d'État et la réduction de l'intervention de ce dernier dans l'économie. Or, les résultats mitigés de ces réformes menées dans de nombreux pays latino-américains conduisirent cette école de pensée à admettre la nécessaire consolidation préalable des institutions afin de renforcer la bonne gouvernance des sociétés concernées.

Nous soutenons donc l'interprétation d'une autre école de pensée, l'économie politique institutionnelle et l'école de la régulation, qui considère, comme l'explique Tejada Canobbio, que les réformes menées dans les pays d'Asie de l'Est furent inspirées par une logique d'expérimentation et d'innovation institutionnelles propres à chaque idiosyncrasie nationale. Ainsi, l'avènement de la propriété privée en Chine n'eut pas lieu du jour au lendemain mais fut favorisé selon Qian par des institutions transitionnelles comme les ECV. Ces organisations symbolisent bien les caractéristiques chinoises de la transition vers l'économie de marché, avec, selon Arrighi, le rôle clé qui fut confié à la formation du marché interne et à

l'amélioration des conditions de vie dans les zones rurales. En matière de gouvernance, nous avons également cité le concept d'« État-parti », repris par Boyer afin de décrire le réseau qui associe les entreprises et le gouvernement, les niveaux micro et macro-économiques, et impose par là même les objectifs politiques et économiques comme le véritable critère d'efficacité des dirigeants chinois.

Nous retrouvons autour de ces enjeux le rôle de l'État car l'assouplissement du cadre réglementaire depuis une trentaine d'années encouragea une spécialisation des IDE en fonction de la destination, l'externalisation de certaines activités ainsi que la mobilité spatiale. De cette façon, La Chine est arrivée à se positionner comme un acteur incontournable de cette nouvelle division internationale du travail, en offrant des conditions d'accueil privilégiées pour les FMN comme les zones franches. En outre, grâce à la coopération industrielle imposée aux investisseurs étrangers, de nombreuses entreprises chinoises se lancèrent progressivement de manière très compétitive sur le marché international. Le gouvernement mexicain mit également en œuvre plusieurs mesures destinées à attirer les IDE comme nous l'avons vu, à l'échelon étatique, dans le cas de la zone industrielle située près de l'aéroport de Zacatecas. De plus, il n'est pas anodin que la direction de Johnson Electric ambitionne de convertir son site de production au Mexique en complexe industriel de premier ordre pour le groupe, juste après celui de Shenzhen en Chine. En effet, le pays latino-américain dispose de nombreux atouts dans le secteur manufacturier, notamment des salaires qui ont stagné comparés à l'augmentation des coûts de production chinois dans les dernières années.

Nous considérons ainsi avec Ramammurti que les entreprises chinoises, comme les firmes en provenance d'autres pays émergents, possèdent des avantages spécifiques liés à leur pays d'origine. Richet liste trois éléments déterminants dans le cas de la Chine : la réforme approfondie de l'économie, la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'État ainsi que l'importance des changements institutionnels et des interactions provoquées par ces derniers. Cependant, l'intervention des pouvoirs publics peut freiner l'expansion à l'étranger lorsque les entreprises sont trop dépendantes de l'accord de l'administration. C'est pourquoi Child et Rodrigues utilisent le concept de coévolution afin d'expliquer l'équilibre nécessaire entre l'influence du système bureaucratique et le développement d'une véritable logique entrepreneuriale.

D'un point de vue statistique, le Mexique, comme le reste de l'ALC, représente donc une destination prisée principalement pour ses débouchés commerciaux et ses matières premières. Toutefois, nous pouvons arguer d'une spécificité concernant la recherche d'efficacité et d'actifs car il existe dans ce pays un vrai savoir-faire dans le secteur manufacturier, notamment pour la construction automobile. Nous avons pu faire ce constat grâce aux études de cas qui constituent une partie importante de la valeur ajoutée de notre thèse. Par exemple, l'ascension fulgurante du groupe Minth dans la sous-traitance de pièces automobiles, grâce à une stratégie commerciale agressive favorisant la conquête de nouvelles parts de marché sur la maîtrise des technologies, illustre l'accélération du rythme d'expansion à l'étranger et l'apprentissage sur le tas par les firmes que Mathews désignent comme des « dragons ».

Cependant, l'expérience de ces dernières au Mexique montre, comme dans les cas de Huawei et de Giant Motors Latinoamérica (GML)²⁷⁰, un processus relativement long d'adaptation et d'apprentissage afin de développer leurs produits, processus et fournisseurs. Il faut également souligner en amont des IDE une préparation très limitée des entreprises chinoises par rapport à l'environnement socio-culturel et au cadre réglementaire du pays d'accueil, ce qui déboucha souvent sur une série de difficultés administratives avec les communautés et les autorités locales. Les différences culturelles s'illustrent également vis-à-vis des concurrents asiatiques, comme les japonais installés sur le même site que Minth, lesquels présentent dans leur usine des lignes de production épurées et font preuve de plus de prudence dans l'expansion de leurs activités.

Dans le cas de Sinatex, l'évolution de son processus de production représente la capacité technologique croissante des entreprises chinoises, surtout depuis le rachat de l'entreprise par la CHTC, un grand groupe public pionnier dans la fabrication de machines textiles, ce qui renforça considérablement la compétitivité de sa filiale mexicaine sur le marché international. De cette manière, le projet de construction d'une nouvelle usine à Ciudad Obregón afin de fabriquer des autobus destinés à être vendus à Los Angeles aux États-Unis illustre la montée en gamme des entreprises étatiques chinoises, dont les filiales peuvent passer progressivement du commerce textile à la production de véhicules commerciaux.

²⁷⁰ DUSSEL PETERS, *op. cit.*, 2014.

Malgré le rythme soutenu de leur croissance à l'étranger, il faut rappeler que les entreprises chinoises sont considérées comme des « retardataires » (*latecomers*) car elles sont associées à la troisième vague de FMN en provenance des pays d'émergents. C'est pourquoi, comme nous l'avons mentionné plus-haut, Minth Mexique fit face à Aguascalientes à un concurrent en provenance du Japon, un pays qui représentait l'équivalent de la menace chinoise dans les années 1980 puis s'imposa comme le premier producteur mondial d'automobiles dans les années 1990. Selon Ramamurti, il est donc nécessaire de prendre en compte à la fois le contexte du pays d'origine, celui de l'industrie et du marché international comme des éléments déterminants dans le processus d'internationalisation des entreprises.

Dans cette optique, nous avons utilisé une méthode d'analyse qui conjugue les relations entre les différents niveaux macro, méso et micro-économique à travers le concept de compétitivité systémique. Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'approche d'Esser et al. souligne l'importance du contexte international et national dans les déterminants des IDE, à la fois par rapport au pays d'origine et au pays d'accueil de ces derniers. En effet, les entreprises chinoises sont soumises, comme leurs concurrents étrangers, d'une part à la complexité croissante des exigences du marché mondialisé par rapport à leur propre processus de production, et, de l'autre, aux transformations de leur environnement institutionnel tendant à la concentration géographique des activités :

- La frontière commune du Mexique avec les États-Unis fut gage pour toutes les entreprises visitées non seulement de débouchés, mais aussi d'efficacité, de flexibilité, de vitesse de réaction (grâce au transport des marchandises par voie terrestre) et de qualité (avec l'application des normes d'origine de l'ALENA au Mexique).
- Les clusters industriels se sont multipliés au Mexique dans le secteur automobile, notamment autour de la ville d'Aguascalientes, située dans le centre du pays. La localisation des IDE de Minth, le sous-traitant chinois de pièces détachées que nous avons analysé dans ce travail, fut donc déterminée en grande partie par la proximité de ses principaux clients comme Nissan.

C - L'impact limité des IDE chinois au Mexique : pistes pour de futures recherches et recommandations de politiques publiques

Le secteur manufacturier mexicain a longtemps porté les espoirs d'une diversification des relations entre la Chine et l'ALC, afin de contrebalancer un risque de « reprimarisation » des économies latino-américaines. Toutefois, il existe un contraste saisissant entre le développement des flux commerciaux sino-mexicains depuis une quinzaine d'années et la faiblesse des IDEE en provenance du pays asiatique. Nous estimons à ce sujet que le contexte politique et commercial des relations entre la Chine et le Mexique ne permet pas un saut qualitatif favorable au développement des flux financiers pour les raisons suivantes :

- Les échanges bilatéraux furent marqués par une certaine instabilité et par la définition tardive d'une stratégie du côté mexicain afin de renforcer les institutions existantes.
- Le marché mexicain fut inondé de produits en provenance de Chine, ce qui participa à la diffusion de l'image d'une « menace » chinoise au sein de l'opinion et des pouvoirs publics.
- La composition technologique relativement faible des exportations en provenance du Mexique vers la Chine posa le problème de la valeur ajoutée de la production nationale.
- La Chine concurrença directement le Mexique sur le marché américain et les échanges entre les deux pays ont été de nature interindustrielle, ce qui impacta profondément le processus d'intégration économique au sein de l'ALENA.

De cette façon, nous avons relevé une participation minimale de la Chine dans les flux cumulés d'IDEE au Mexique entre 1999 et 2016 (486 millions USD, soit à peine 0,1% du montant total), même si l'évolution des stocks d'IDE chinois depuis 2009 fut plus rapide que pour les autres pays d'origine. Tel un reflet des tensions politiques et commerciales entre les deux pays, l'évolution des IDEE au Mexique en provenance de Chine montre une progression en dents de scie, avec en particulier des pics pour les années 2012 et 2014, illustrant le degré élevé d'incertitude et de risque pour la prise de décision des investisseurs chinois.

Au niveau méso-économique, malgré un *boom* des investissements chinois dans le secteur minier depuis 2009, seuls les flux cumulés d'IDE chinois dirigés vers les activités commerciales et le secteur manufacturier sont demeurés stables au cours de la période 1999-2016, avec toutefois un pic d'investissement pour ce dernier en 2015.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Les données disponibles au niveau micro-économique indiquent également une concentration de plus de la moitié des entreprises mexicaines comptant un investissement chinois dans leur capital social au sein des sous-secteurs du commerce de gros et de détail et de la fabrication de machines et d'équipement. En outre, ces opérations se concentrèrent géographiquement dans la ville de Mexico qui représente la première destination des entreprises comptant une participation chinoise dans les trois quarts des sous-secteurs d'activités.

Les données sur les transactions réalisées par les entreprises chinoises en ALC entre 2001 et 2016 montrent aussi une participation mineure du Mexique (47 transactions pour un montant de 3 milliards 212 millions USD ou 2,8% du total régional) avec toutefois un nombre d'emplois créés relativement supérieur (21 237 emplois créés ou 8,3% du total régional). Ces créations d'emplois ont plutôt été associées à des F&A, même si ces dernières furent minoritaires par rapport aux investissements de création, (10 des 47 transactions mais 53,2% des emplois créés). Finalement, la prédominance des communications, transports et manufactures au niveau sectoriel (88,4% des transactions) confirme la particularité du Mexique en tant que pays d'accueil des IDE chinois et son potentiel pour la diversification de ces derniers.

Au-delà de l'attraction suscitée par la proximité du marché nord-américain, un motif d'implantation au Mexique incontournable pour de nombreuses firmes occidentales, nous avons tenté d'analyser les modalités des IDE en provenance de Chine à travers le concept de gouvernance des CGV développé par Gereffi et al. L'intérêt principal de cette typologie pour notre étude de cas résidait dans l'évaluation de l'autonomie des filiales étrangères par rapport à leur maison-mère. De cette manière, nos visites d'entreprises chinoises implantées au Mexique ont révélé une certaine variété des formes d'organisation de leur production à l'échelle internationale, allant du marché classique dans le secteur textile à une relation dite modulaire dans la sous-traitance de pièces automobiles, jusqu'à l'intégration verticale dans la fabrication de mini-moteurs.

Comme l'ont expliqué ces auteurs, les rapports de subordination des fournisseurs face à la firme varient selon plusieurs facteurs comme le degré de standardisation des produits et des processus de production ou la compétence des sous-traitants. Du côté du pays récepteur des IDE, cette approche fut reprise par Dussel Peters afin de mesurer la capacité d'attraction d'un

territoire sur les segments des chaînes de valeur et ses conséquences du point de vue de la politique économique. Les CGV permettent aussi de prendre en compte la dimension spatiale dans l'analyse, à la fois sur le plan global et local, des conditions inégales des différentes économies dans le monde concernant l'accès aux marchés et aux ressources.

Ces études de cas menées dans trois entreprises chinoises implantées au sein du secteur manufacturier mexicain ont validé plusieurs de nos idées directrices sur les déterminants des IDE en provenance de Chine :

- Certains concepts présentés dans la première partie peuvent s'appliquer au parcours des entreprises visitées, comme Minth qui s'inscrit au sein d'une « chaîne de production globale dirigée par l'acheteur »²⁷¹ dans le secteur de la sous-traitance des pièces automobiles.
- La vitalité de l'industrie automobile au Mexique constitua également un avantage fondamental dans la localisation des activités de Johnson Electric, le fabricant de mini-moteurs que nous avons abordé dans nos recherches, ce qui confirme la pertinence du modèle des clusters²⁷².
- Dans le domaine des infrastructures et des institutions favorables à ces échanges, la politique d'attraction des investissements étrangers au sein des entités fédératives et sur le plan local représenta un échelon essentiel de la prise de décision des investisseurs.
- D'autres facteurs d'ordre conjoncturel rentrèrent en ligne de mire dans la localisation des IDE comme l'augmentation des coûts de production en Chine mais c'est la proximité géographique du marché américain qui fut décisive dans toutes les entreprises visitées.

Toutefois, la récente montée des tensions protectionnistes liées aux mesures prises par l'administration de M. Trump aux États-Unis a profondément impacté la dynamique d'intégration économique en Amérique du Nord. En effet, le Mexique et le Canada ont été frappés, début juin 2018, comme l'Union européenne, le Japon et d'autres pays, par une augmentation de leurs droits de douane de 25% pour l'acier et de 10% pour l'aluminium. Les

²⁷¹ GEREFFI, Gary et Miguel KORZENIEWICZ. *op. cit.*

²⁷² ESSER, Klaus et al., *op. cit.*

deux pays ont donc été forcés à négocier de manière bilatérale avec les autorités américaines, rompant avec la logique des discussions tripartites sur la réécriture des termes de l'ALENA.

Le Mexique signa le premier un accord avec Washington le 27 août, suivi du Canada le 30 septembre ce qui consacra l'USMCA (Accord États-Unis-Mexique-Canada). Sur la forme, il s'agit d'une victoire politique pour le président américain mais sur le fond ce nouvel accord ne présente pas de modifications majeures par rapport à sa version précédente, notamment dans le secteur automobile où la règle des 75% de composants fabriqués en Amérique du Nord était déjà appliquée pour trois véhicules sur quatre. Malgré le soulagement de l'industrie américaine et des marchés financiers, la stratégie d'intimidation de Donald Trump avait déjà porté ses fruits cet hiver en déclenchant le rapatriement au nord du Rio Grande de constructeurs comme Chrysler, General Motors, Toyota et Mazda. En tout état de cause, il faudrait également étudier la réaction des investisseurs chinois aux nouvelles évolutions de l'intégration économique en Amérique du Nord.

En outre, il convient d'analyser aussi plus précisément les répercussions du modèle de la plate-forme d'exportation vers les États-Unis, marqué par une production « hors-sol » au sein des fameuses *maquiladoras*, lesquelles demeurent peu intégrées au tissu économique mexicain. Source d'emplois au niveau local, ce schéma se traduit néanmoins dans notre étude par une interaction très limitée entre les entreprises visitées et les fournisseurs locaux (Minth et Johnson Electric) sauf dans l'industrie textile où certaines matières premières peuvent être achetées au Mexique (Sinatex). C'est pourquoi le rôle de la politique industrielle du pays d'accueil des IDE demeure primordial afin d'assurer, au-delà de l'attractivité du territoire, des externalités positives, en termes technologiques notamment à travers les remontées de chaînes productives par les sous-traitants nationaux.

Les études de cas représentent une méthode appropriée afin de saisir ces enjeux stratégiques pour les entreprises au niveau local et régional ainsi que pour les autorités concernées au niveau national et multilatéral. Conscients que l'étendue limitée de notre analyse au Mexique ne nous permet pas de généraliser nos conclusions à l'ensemble des pays de la région, il faudrait envisager des recherches dans d'autres secteurs ou zones géographiques, afin de prolonger les efforts du Réseau ALC-China pour institutionnaliser ce sujet. En effet, les gouvernements latino-américains auraient tout intérêt à renforcer leurs connaissances sur les entreprises chinoises dans le but de négocier les conditions de leur

établissement, organiser l'évaluation et le suivi de leurs activités, la recherche de nouvelles formes d'organisation industrielle avec leurs fournisseurs et clients respectifs, et favoriser les externalités positives mentionnées plus-haut²⁷³.

²⁷³ DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *op. cit.*, 2014.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Bibliographie

- ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. « Evaluación de la apertura comercial internacional (1986-2012). » In *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México (2006–2012)*, Beatriz Leycegui Gardoqui., 53-98. Mexico: ITAM, Secretaría de Economía, 2012.
- AGARWALA, Ramgopal. *The Rise of China: Threat or Opportunity?* Bookwell, 2002.
- AGENDASIA. « Agenda Estratégica México-China. Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto. » Mexico: Agendasia, 2012.
- ALON, Ilan, CHANG Julian, FETSCHERIN Marc, LATTEMANN Cristoph, et Mc INTYRE John R. (Ed.). *China Rules : Globalization and Political Transformation*. New York: Palgrave Macmillan, 2009.
- ALON, Ilan, Marc FETSCHERIN, et Philippe GUGLER. *Chinese International Investments*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2012.
- ALTENBURG, Tilman, Wolfgang HILLEBRAND, et Jörg MEYER-STAMER. *Building Systemic Competitiveness: Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand*. German Development Institute, 1998.
- ANGUIANO ROCH, Eugenio. « Perspectivas a largo plazo de la relaciones sino-mexicanas. » In *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*, Enrique Dussel Peters et Yolanda Trápaga Delfín., 429-43. Mexico: Sénat de la République et UNAM-Cechimex, 2010.
- ARDNT, Sven W., et Henryk KIERZKOWSKI, éd. « Introduction. » In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1 edition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- . , éd. « Just How Big Is Global Production Sharing? » In *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 1 edition., 1-16. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- ARÈS, Mathieu, Christian Deblock, et Ting-Sheng Lin. « La Chine et l'Amérique latine : le grand chambardement ? » *Revue Tiers Monde* n°208, n° 4 (1 décembre 2011): 65-82.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the 21st Century*. London; New York: Verso, 2009.
- BALCET, Giovanni, Hua WANG, et Xavier RICHEL. « Geely: a trajectory of catching up and asset-seeking multinational growth. » *International Journal of Automotive Technology and Management* 12, n° 4 (2012): 360-75.
- BBVA. « China's Outward FDI Expands. » *Economic Watch, China*, 12 octobre 2011.

- BITTENCOURT (Coord.), Gustavo. *El impacto de China en América latina: comercio e inversiones*. Red MERCOSUR de investigaciones económicas., 2012.
- BITTENCOURT, Gustavo. « Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina. » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 223-52. Mexico: UDUAL, 2013.
- BOYER, Robert. *Économie politique des capitalismes*. Paris: La Découverte, 2015.
- BUCKLEY, Peter J., Adam R. CROSS, Hui TAN, Liu XIN, et Hinrich VOSS. « Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment. » *Management International Review* 48, n° 6 (1 décembre 2008): 715-48.
- BUCKLEY, P.J., et M. CASSON. *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Mac-Millan, 1976.
- NBS. « China Statistical Yearbook. » Beijing: China Statistics Press, 2014.
- CARDENÁS CASTRO, Hilda Lorena, et Enrique DUSSEL PETERS. « México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos. » *Comercio exterior* 57, n° 7 (juillet 2007): 530-45.
- CARDENÁS CASTRO, L., et E. DUSSEL PETERS. « El comercio intraindustrial en México. Un comparativo entre China y Estados Unidos. » *Comercio exterior* 61, n° 4 (2011): 1-15.
- CASANOVA, Lourdes. « The challenges of Chinese investment in Latin America. » Consulté le 8 mai 2018. <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/latin-america-china-investment-brazil-private-public/>.
- CCPIT. « Survey on Chinese Enterprises' Outbound Investment and Operation. » Beijing: CCPIT, 2012.
- CHEN, Chunlai. *Foreign Direct Investment in China: Location Determinants, Investor Behaviour and Economic Impact*. Edward Elgar Publishing, 2011.
- CHILD, John, et Suzana B. RODRIGUES. « The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? » *Management and Organization Review* 1, n° 3 (novembre 2005): 381-410.
- « China tilts towards liberal Latin American economies. » Financial Times. Consulté le 3 mai 2017. <https://www.ft.com/content/b73a606c-f46b-11e4-bd16-00144feab7de>.
- CHITTOOR, Raveendra. « Internationalization of Emerging Economy Firms - Need for New Theorizing. » *Indian Journal of Industrial Relations* 45, n° 1 (1 juillet 2009): 27-40.
- CNN Expansión. « China busca minas, ahora en México. » CNN Expansión, 2009. <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/08/10/china-busca-minas-ahora-en-mexico>.

- CUFE, et CCSI. « The Top 20 Chinese Multinationals: Changes and Continued Growth of Foreign Investment. » Beijing, New York: Business School of Central University of Finance and Economics (CUFE) et Columbia Center on Sustainable Investment (CCSI), 4 octobre 2016.
- DGIE. « Inversión extranjera directa en México y en el mundo. Carpeta de información estadística. » Mexico: Secretaría de Economía, 3 mars 2017.
- DUNNING, J. H., R. Van HOESEL, et R. NARULA. « Explaining the “new” wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea ». *ResearchGate* 9. Consulté le 23 septembre 2016.
https://www.researchgate.net/publication/284041033_Explaining_the_new_wave_of_outward_FDI_from_developing_countries_The_case_of_Taiwan_and_Korea.
- DUNNING, J. H., R. VAN HOESEL, et R. NARULA. « Third World Multinationals Revisited: New Developments and Theoretical Implications. » In *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*, 13:255-86. Oxford, UK: Elsevier Science, 1998.
- DUNNING, John H. « The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. » *Journal of International Business Studies* 19, n° 1 (1 avril 1988): 1-31.
- DUNNING, John H., et Sarianna M. LUNDAN. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, 2008.
- DUSSEL PETERS, E., et K. P. GALLAGHER. « El huésped no invitado del TLCAN. China y la desintegración del comercio en América del Norte. » *Revista de la CEPAL* 110 (2013): 85-111.
- DUSSEL PETERS, Enrique. « Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011). » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 171-203. Mexico: UDUAL, 2013.
- . « Chinese Investment in Mexico: The Contemporary Context and Challenges. » *Asian Perspective* 40, n° 4 (1 octobre 2016): 627-52.
- . « Mexico and the Asian Challenge, 2000-2012. » In *Reaching across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century*, Cynthia Arnson, Jorge Heine et Christine Zaino., 187-252. Washington, DC: Woodrow Wilson Center, 2014.
- . « Política industrial ¿sí o no? ¿es esa la cuestión para México en 2015? Enseñanzas del caso de China. » *Boletín Informativo Techint*, n° 347 (45-60).
- DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio*. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2014.

- DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? » In *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional?*, 13-58. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2016.
- . « Monitor de la manufactura Mexicana, vol. 10, no. 11. » Mexico: CECHIMEX-UNAM, 2015.
- . « Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe. » Red académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China) et Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe, juin 2017.
- . « Monitor de la OFDI de China en México. » *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe* 1, n° 1 (mars 2016).
- DU, Yuping, Rongping KANG, et Yinbin KE. « Understanding the Growth Models of Chinese Multinational Corporations. » *International Journal of Chinese Culture and Management*, 2008, p. 451-78.
- ELLIS, Robert Evan. *China in Latin America: The Whats and Wherefores*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers, 2009.
- . *China on the Ground in Latin America. Challenges for the Chinese and Impacts on the Region*. The Political Economy of East Asia. Palgrave Macmillan US, 2014.
<http://www.palgrave.com/us/book/9781137439765>.
- . « The expanding Chinese footprint in Latin America: new challenges for China, and dilemmas for the US. » *Institut Français des Relations Internationales* n° 49 (février 2012): 34.
- ERNST, Dieter, et Linsu KIM. « Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. » *Research Policy* 31, n° 8-9 (décembre 2002): 1417-29.
- ESSER, Klaus, Wolfgang HILLEBRAND, Dirk MESSNER, et Jörg MEYER-STAMER.
« Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. » *Revista de la CEPAL* 59, n° 8 (1996): 39-52.
- fDi Intelligence. « The fDI Report 2015. Global greenfield investments trends. » fDi Intelligence, 2015.
- FEENSTRA, Robert C. « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. » *The Journal of Economic Perspectives* 12, n° 4 (1998): 31-50.
- GALLAGHER, Kevin P., Amos IRWIN, et Katherine KOLESKI. « The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America. » Washington, DC: Inter-American Dialogue, février 2012. http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/NewBanks.html.

- GAMMELTOFT, Peter, Helena BARNARD, et Anoop MADHOK. « Emerging multinationals, emerging theory: Macro- and micro-level perspectives. » *Journal of International Management* 16, n° 2 (juin 2010): 95-101.
- GEREFFI, Gary, John HUMPHREY, et Timothy STURGEON. « The Governance of Global Value Chains. » *Review of International Political Economy* 12, n° 1 (2005): 78-104.
- GEREFFI, Gary, et Miguel KORZENIEWICZ. *Commodity Chains and Global Capitalism*. ABC-CLIO, 1994.
- GONZALEZ-VICENTE, Ruben. « Mapping Chinese Mining Investment in Latin America: Politics or Market? » *The China Quarterly* 209 (mars 2012): 35-58.
- GOUVERNEMENT DU MEXIQUE. « Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. » Mexico : Journal officiel, 2013.
- GUGLER, Philippe, et Bertram BOIE. « The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs », 23. Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark, 2008. <http://gdex.dk/ofdi/20%20Gugler%20Philippe.pdf>.
- HANEMANN, Thilo, et Daniel H. ROSEN. « China Invests in Europe. » Rhodium Group, 2012. <http://rhg.com/reports/china-invests-in-europe-patterns-impacts-and-policy-issues>.
- HODGSON, Geoffrey M. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge; Oxford: Polity, 1991.
- HUMPHREY, John, et Hubert SCHMITZ. *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*. Brighton: Institute of Development Studies, 2000.
- . « How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? » *Regional Studies* 36, n° 9 (décembre 2002): 1017-27.
- JENKINS, Rhys, et Enrique DUSSEL PETERS. *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty-First Century*. DIE Studies 49. Bonn, Germany: German Development Institute (DIE), 2009. <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?id=111321>.
- JILBERTO, Alex E. Fernández, et Barbara HOGENBOOM, éd. *Latin America Facing China: South-South Relations beyond the Washington Consensus*. Berghahn Books, 2012.
- KAPLAN, Stephen. « China Is Investing Seriously in Latin America. Should You Worry? » *Washington Post*, 24 janvier 2018, sect. Monkey Cage. <https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/01/24/china-is-investing-seriously-in-latin-america-should-you-worry/>.
- KRUG, Barbara, et Hans HENDRISCHKE. « Framing China: Transformation and Institutional Change through Co-evolution. » *Management and Organization Review* 4, n° 1 (mars 2008): 81-108. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2007.00092.x>.

- KRUGMAN, Paul R. *La mondialisation n'est pas coupable: Vertus et limites du libre-échange*. Editions La Découverte, 2000.
- LALL, S., et R. NARULA. « FDI and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda. » *European Journal of Development Research* 16 (2004): 447-64.
- LARMER, Brook. « Is China the World's New Colonial Power? » *The New York Times*, 2 mai 2017, sect. Magazine. <https://www.nytimes.com/2017/05/02/magazine/is-china-the-worlds-new-colonial-power.html>.
- LEWIN, A. Y., C. P. LONG, et T. N. CARROLL. « The coevolution of new organizational forms. » *Organization Science* 10 (s. d.): 535-50.
- LIN, Justin Yifu. *Demystifying the Chinese Economy*. Cambridge University Press, 2012.
- LUO, Yadong, Qiuzhi XUE, et Binjie HAN. « How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. » *Journal of World Business* 45, n° 1 (janvier 2010): 68-79. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2009.04.003>.
- MATHEWS, John A. « Dragon multinationals: New players in 21th century globalization. » *Asia Pacific Journal of Management* 23 (2006): 5-27.
- MATHEWS, John Alwyn. *Dragon Multinational : A New Model for Global Growth*. Oxford University Press, 2002.
- MORAN, Theodore, Barbara KOTSCHWAR, et Julia MUIR. « Chinese Investment in Latin American Resources: The Good, the Bad, and the Ugly. » *Peterson Institute for International Economics Working Paper* 12-13 (février 2012). <http://www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=2046>.
- MOREIRA, Maurício Mesquita, Inter-American Development Bank, et Integration and Trade Sector. *Ten years after the take-off taking stock of China-Latin America and the Caribbean economic relations*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 2009. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35410652>.
- MORENO-BRID, Juan Carlos, Esteban PÉREZ CALDENTEY, et Pablo RUIZ NÁPOLES. « El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones. » *Flacso México*, 5 avril 2013. http://www.flacso.edu.mx/publicaciones/revista_perfiles/El-Consenso-de-Washington-aciertos-yerros-y-omisiones.
- MUFFAT-JEANDET, Morgan. « Du galion de Manille aux porte-conteneurs chinois. Histoire économique des relations entre le Mexique et l'Asie de l'Est. » Institut d'Études Politiques de Grenoble, 2011.
- . « Noces de cuivre pour le Chili et la Chine. Étude du cas chilien dans le cadre du boom des échanges économiques entre l'Amérique latine et la Chine. » Université Sorbonne Nouvelle, 2012.

- MYERS, Margaret, et Guo JIE. « China's agricultural investment in Latin America : A critical assessment. » *The Dialogue, Leadership for Latin America*, 2015.
- NAPOLEONI, Loretta. *Maonomics : la amarga medicina China contra los escándalos de nuestra economía*. Traduit par Francisco Martín. Estado y sociedad. Barcelona ; México : Paidós, 2011.
- NAUGHTON, Barry. *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993*. Cambridge University Press, 1996.
- NAVARRETE, Jorge Eduardo. « La relación bilateral China-México: una reflexión personal. » In *40 años de relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*, Enrique Dussel Peters., pp. 73-78. Mexico: UNAM-CECHIMEX, Cámara de Senadores et CICIR, Mexique, 2012.
- NDRC. « The 10th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI. » Beijing: NDRC, 2001.
- . « The 12th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI. » Beijing: NDRC, 2012.
- . « Implementation Opinions on Encouraging and Guiding Private Enterprises to Engage in Investment Overseas. » Beijing: NDRC, 2012.
- NORTH, Douglass C. « Institutions. » *Journal of Economic Perspectives* 5, n° 1 (mars 1991): 97-112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>.
- . *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990.
- NU. CEPAL. « América Latina y el Caribe y China: hacia una nueva era de cooperación económica. » Santiago, Chili: CEPAL, mai 2015.
- . « Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean. » CEPAL, juin 2015.
- OCDE. *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux 2008*. Paris: Organisation de coopération et de développement économiques, 2010. <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/9789264048768-fr>.
- OCDE. « Asset/Liability versus directional presentation. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, décembre 2014.
- . « Latin American Economic Outlook 2016. Towards a New Partnership with China. » Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, décembre 2015.
- OI, Jean C. « Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China. » *World Politics* 45, n° 1 (octobre 1992): 99-126. <https://doi.org/10.2307/2010520>.

- ORTIZ VELASQUEZ, Samuel. « Conducta de la OFDI de China (2005-2014), según dos enfoques metodológicos: activo/pasivo y direccional. » *Monitor de la OFDI de China en ALC*, 2016.
- PAIRAULT, Thierry. « L'investissement direct chinois en Afrique. » *Outre-Terre* n° 30, n° 4 (21 janvier 2012): 89-114.
- PEARCE, R. *China and the Multinationals: International Business and the Entry of China Into the Global Economy*. Edward Elgar Publishing, 2012.
- PENG, Yusheng. « Chinese Villages and Townships as Industrial Corporations: Ownership, Governance, and Market Discipline. » *American Journal of Sociology* 106, n° 5 (2001): 1338-70. <https://doi.org/10.1086/320820>.
- QIAN, Yingji. « Government control in corporate governance as a transitional institution: lessons from China. » In *Rethinking the East Asian Miracle.*, 295-322. Washington, D.C.: World Bank Publications, 2001.
- . « How Reform Worked in China. » In *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth.*, 297-333. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- QIU, Xiaoqi. « China, profundización integral de la reforma y sus relaciones con México. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 3 (2014): 1-8.
- QUENAN, Carlos, Viktor SUKUP, Romain CRUSE, et Éric DUBESSET. *La présence de la Chine dans la Caraïbe*. Agence française de développement, 2015.
- QUENAN, Carlos, et Sébastien VELUT. « Les enjeux du développement en Amérique latine. Dynamiques socioéconomiques et politiques publiques. » À savoir. AFD, janvier 2014.
- RAMAMURTI, Ravi. « What Have We Learned About Emerging-Market MNEs? Insights from a Multi-Country Research Project », 39. Copenhagen Business School, Copenhagen, Denmark, 2008. <http://www.gdex.dk/ofdi/68%20Ramamurti%20Ravi.pdf>.
- RAMAMURTI, Ravi, et Jitendra V. SINGH. *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge University Press, 2009.
- REN, Bing, Hao LIANG, et Ying ZHENG. « An Institutional Perspective and the Role of the State for Chinese OFDI. » In *Chinese International Investments*, édité par Ilan ALON, Marc FETSCHERIN, et Philippe GUGLER, 11-37. Palgrave Macmillan UK, 2012. http://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230361577_2.
- RICHET, Xavier. « L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies. » *FMSH-WP-2013*, n° 27 (février 2012).

- RODRIK, Dani. « Chapter 14 Growth Strategies. » In *Handbook of Economic Growth*, édité par Steven N. DURLAUF et Philippe AGHION, 1:, Part A:967-1014. Elsevier, 2005.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1574068405010142>.
- ROMERO, Simon. « China's Ambitious Rail Projects Crash Into Harsh Realities in Latin America. » *The New York Times*, 3 octobre 2015, sect. Americas.
<https://www.nytimes.com/2015/10/04/world/americas/chinas-ambitious-rail-projects-crash-into-harsh-realities-in-latin-america.html>.
- ROSALES, Osvaldo, et Mikio KUWAYAMA. *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Libros de la CEPAL 114. Santiago, Chili: CEPAL-Nations Unies, 2012.
<http://www.cepal.org/cgibin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/9/46259/P46259.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>.
- ROSEN, Daniel H. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Peterson Institute, 1999.
- ROSEN, Daniel H., et Thilo HANEMANN. « China's Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications. » *Perterson Institute for International Economics, Policy Brief*, n° PB09-14 (juin 2009).
<http://www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245>.
- SANTISO, Javier. *Development Centre Studies. The Visible Hand of China in Latin America*. OECD Publishing, 2007.
- SAUVANT, Karl P., et Victor Zitian CHEN. « China's regulatory framework for outward foreign direct investment. » *China Economic Journal* 7, n° 1 (2 janvier 2014): 141-63.
<https://doi.org/10.1080/17538963.2013.874072>.
- SAUVANT, Karl P. (Ed.). *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat Or Opportunity?* Edward Elgar Publishing, 2008.
- SERRANO, Alfonso. « Opinion | China Fills Trump's Empty Seat at Latin America Summit. » *The New York Times*, 17 avril 2018, sect. Opinion.
<https://www.nytimes.com/2018/04/13/opinion/china-trump-pence-summit-lima-latin-america.html>.
- SHIXUE, Jiang. « South-South Cooperation in the Age of Globalization : Recent Development of Sino-Latin American Relations and Its Implications. » *ILAS (Académie chinoise des sciences sociales, Institut d'études latino-américaines) Working Paper*, n° 7 (2005): 16.
- SONG, Xiaoyu. « La inversión extranjera directa china en América latina y el Caribe : 2000-2012. » Universidad nacional autónoma de México, 2015.

- STURGEON, Timothy J. « Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization. » *Industrial and Corporate Change* 11, n° 3 (1 juin 2002): 451-96.
<https://doi.org/10.1093/icc/11.3.451>.
- STURGEON, Timothy J., et Ji-Ren LEE. « Industry Co-Evolution and the Rise of a Shared Supply-base for Electronics Manufacturing. » Aalborg, 2001.
https://www.researchgate.net/publication/241269620_Industry_Co-Evolution_and_the_Rise_of_a_Shared_Supply-base_for_Electronics_Manufacturing.
- TEJADA CANOBBIO, Enrique. « La propiedad como una institución: China y la industria electrónica de 1980 a 2005. » Universidad Nacional Autónoma de México, 2009.
- . « Lecciones de política económica e industrial para México: China industria electrónica y derechos de propiedad. » *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*, n° 7 (2011).
- TSE, Edward. *The China Strategy: Harnessing the Power of the World's Fastest-Growing Economy*. Basic Books, 2010.
- UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development. « World Investment Report 2016: Investor Nationality - Policy Challenges. » United Nations, 22 juin 2016.
- URRY, John. *Global Complexity*. Wiley, 2003.
- VERNON, R. « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle. » *Quarterly Journal of Economics* 80 (1966): 90-207.
- VOSS, Hinrich. *The Determinants of Chinese Outward Direct Investment*. Edward Elgar Publishing, 2011.
- WILLIAMSON, Peter J., et Yin EDEN. « Racing with the Chinese Dragons. » In *China Rules. Globalization and Political Transformation Catching-up and Development*. New York: Palgrave Macmillan, 2010.
- WORLD BANK, et DRC. « China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society. » Text/HTML. World Bank/Development Research Center of the State Council. Consulté le 3 octobre 2016. <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2012/02/27/china-2030-executive-summary>.
- YUE, Lin. « Inversión extranjera directa de China en América Latina. » In *América Latina y El Caribe - China : Economía, Comercio e Inversiones*, 203-23. Mexico: UDUAL, 2013.
- ZHANG, H.Y., et D. VAN DEN BULCKE. « International Management Strategies of Chinese Multinational Firms. » In *Management Issues in China: International Enterprises*, 141-64. London: Routledge, 1996.
- ZHAN, J.X. « Transnationalization and outward investment: the case of Chinese firms. » *Transnational Corporations* 4, n° 3 (1995): 67-100.

Table des matières

AVANT-PROPOS	6
INTRODUCTION	9
A - État de la littérature	13
B - Méthodologie.....	22
C - Hypothèses et structuration de la thèse	24
PARTIE 1. LE RÔLE DE L'ÉTAT DANS LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES INVESTISSEMENTS CHINOIS	28
CHAPITRE 1.1. LE SOCIALISME DE MARCHÉ : LES TRAITS SAILLANTS DU CAPITALISME CHINOIS	30
Section 1.1.1. La logique des réformes de l'économie chinoise	30
Section 1.1.2. Le rôle des institutions dans la croissance de la Chine	35
CHAPITRE 1.2. L'ÉVOLUTION DES FIRMES MULTINATIONALES	40
Section 1.2.1. Les enjeux de la compétitivité systémique.....	40
Section 1.2.2. La gouvernance des chaînes globales de valeur	43
CHAPITRE 1.3. L'EXPANSION DES FMN EN PROVENANCE DES PVD	48
Section 1.3.1. La dynamique de la concurrence mondialisée	48
Section 1.3.2. De nouvelles stratégies pour l'internationalisation	53
CHAPITRE 1.4. LES FMN CHINOISES ET LEUR ENVIRONNEMENT	57
Section 1.4.1. Les stratégies globales des entreprises chinoises	57
Section 1.4.2. La relation entre firmes et institutions en Chine	61
CONCLUSION	65
PARTIE 2. LA CONCENTRATION DANS LE SECTEUR PRIMAIRE DES IDE CHINOIS EN AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES	70
CHAPITRE 2.1. LES INSTITUTIONS EN CHARGE DE LA PROMOTION DES IDE CHINOIS	72
Section 2.1.1. L'évolution des politiques chinoises pour l'internationalisation des entreprises.....	72
Section 2.1.2. Les institutions chargées de la régulation des IDES	77
CHAPITRE 2.2. L'ÉVASION FISCALE ET LES DIFFICULTÉS MÉTHODOLOGIQUES DE LA MESURE DES IDE CHINOIS	82
Section 2.2.1. Les différentes approches de la comptabilité des IDE	83
Section 2.2.2. Les diverses sources de données et leurs écarts statistiques	87
CHAPITRE 2.3. LES IDES CHINOIS DANS LE MONDE : ACCÈS AUX RESSOURCES ET RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS	91
Section 2.3.1. Flux et stocks des IDE entrants et sortants de Chine	91
Section 2.3.2. Distribution sectorielle et géographique des IDES chinois.....	97

CHAPITRE 2.4. LES IDES CHINOIS EN ALC : UNE PRÉSENCE RÉCENTE CONCENTRÉE DANS LE SECTEUR PRIMAIRE	103
Section 2.4.1. Flux et stocks des IDES chinois en ALC	103
Section 2.4.2. Distribution sectorielle et géographique des IDES chinois en ALC	109
CONCLUSION	114
<i>PARTIE 3. LE POTENTIEL DE DIVERSIFICATION DANS LE SECTEUR SECONDAIRE DES IDE CHINOIS AU MEXIQUE</i>	<i>119</i>
CHAPITRE 3.1. DES TENSIONS POLITIQUES LIÉES AU DÉSÉQUILIBRE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX	121
Section 3.1.1. Le développement d'une relation bilatérale en dents de scie	121
Section 3.1.2. Une concurrence commerciale défavorable pour le Mexique	126
CHAPITRE 3.2. LA FAIBLESSE DES IDE CHINOIS AU MEXIQUE ET L'ATTRAIT DU SECTEUR MANUFACTURIER	133
Section 3.2.1. Des flux encore très limités mais un stock en augmentation	133
Section 3.2.2. Une concentration des flux dans les secteurs manufacturier et minier ...	135
Section 3.2.3. Des fusions et acquisitions moins nombreuses mais créatrices d'emplois	140
CHAPITRE 3.3. LES ENTREPRISES CHINOISES AU MEXIQUE : UNE PLATE- FORME D'EXPORTATION VERS LES ÉTATS-UNIS	147
Section 3.3.1. Minth Mexique : un positionnement offensif du capital privé chinois dans le secteur de la sous-traitance automobile	147
Section 3.3.2. Sinatex : des produits textiles aux autobus, la diversification sous l'égide du gouvernement chinois	152
Section 3.3.3. Johnson Electric : une forte intégration verticale à l'occidentale dans le domaine des mini-moteurs	156
CONCLUSION	159
<i>CONCLUSION GÉNÉRALE</i>	<i>163</i>
A - Résumé de la thèse	164
B - Apports de la thèse : déterminants et modalités de l'internationalisation des entreprises chinoises en ALC	166
C - L'impact limité des IDE chinois au Mexique : pistes pour de futures recherches et recommandations de politiques publiques	174
<i>Bibliographie</i>	<i>179</i>
<i>Liste des figures</i>	<i>191</i>
<i>Liste des tableaux</i>	<i>192</i>
<i>ANNEXE. Du galion de manille aux porte-conteneurs chinois</i>	<i>193</i>
<i>Index des sigles</i>	<i>199</i>

Liste des figures

Figure 1: Les déterminants de la compétitivité systémique _____	41
Figure 2 : Cinq types de gouvernance globale _____	44
Figure 3: Les nœuds d'un réseau de production global _____	59
Figure 4 : Le rôle du contexte dans le processus d'internationalisation des FMN issues des pays émergents _____	62
Figure 5 : Libéralisation politique et flux d'IDES, 1990-2015 (milliards USD) _____	73
Figure 6 : Le système bureaucratique de régulation des IDES chinois _____	77
Figure 7. L'IDE dans le contexte de la comptabilité nationale, d'après l'OCDE (2008) _____	83
Figure 8. Les comptes d'IDE, d'après l'OCDE (2008) _____	84
Figure 9. Ventilation des données de l'IDE, d'après la définition de référence de l'OCDE (2008) _____	84
Figure 10. Calcul des positions de l'IDE, d'après deux principes : actif/passif et directionnel _____	86
Figure 11. Chine : Caractéristiques de l'IDE (1990-2014) _____	92
Figure 12. IDES chinois par type : F&A et investissements de création (2003-2015) en millions USD _____	97
Figure 13. IDES chinois, par industries et régions _____	98
Figure 14 : Flux d'IDE chinois en Amérique latine et Caraïbes, par principales destinations entre 2003 et 2013 (structure par pourcentage) _____	107
Figure 15. ALC : IDE chinois de type fusions et acquisitions, par sous-secteurs de destination entre 2005 et 2014 (en pourcentage) _____	108
Figure 16. ALC : IDE chinois de type investissements de création, par sous-secteurs de destination (2005-2014) (en pourcentage) _____	108
Figure 17. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (1993)* _____	127
Figure 18. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (2009) _____	128
Figure 19. Participation dans les importations non-pétrolières des États-Unis _____	129
Figure 20. Mexique. IDE total et excluant les F&A (1990-2016) (participation en % de la FBCF) _____	143

Liste des tableaux

Tableau 1 : Politiques pour promouvoir la croissance économique d'après le Consensus de Washington (première et deuxième génération) _____	38
Tableau 2 : Logique des réformes économiques en Asie de l'Est _____	39
Tableau 3 : Caractéristiques des IDE sortants à différentes étapes de l'IDP _____	56
Tableau 4 : Étapes de l'évolution des FMN _____	60
Tableau 5 : Caractéristiques de la croissance des FMN chinoises _____	61
Tableau 6 : Evolution de la politique de la Chine pour les IDEs _____	74
Tableau 7 : Le régime de l'administration bureaucratique des IDEs chinois _____	79
Tableau 8 : Chine. Flux d'IDEE et d'IDES, d'après deux méthodes de calcul entre 2005 et 2015 (millions USD) _	87
Tableau 9 : Registre de l'IDE au niveau agrégé, selon différentes sources statistiques _____	88
Tableau 10 : Registre de l'IDE au niveau micro, d'après le MOFCOM et d'autres fournisseurs privés de données _____	89
Tableau 11. Flux d'IDEE, dix principaux pays récepteurs, selon leur participation relative en 2015 (1990-2015)	94
Tableau 12. Flux d'IDES, dix principaux pays émetteurs, selon leur participation relative en 2015 (1990-2015)	94
Tableau 13: IDEs chinois par industries, stock, 2015 (millions USD) _____	99
Tableau 14 : Les dix premières multinationales chinoises non-financières, en actifs étrangers, 2013 _____	101
Tableau 15. Amérique latine et Caraïbes et pays sélectionnés : flux estimés d'IDE chinois, 1990-2013 (millions USD) _____	104
Tableau 16 : Les principales fusions et acquisitions en Amérique latine, 2014 _____	106
Tableau 17. ALENA : principaux partenaires commerciaux entre 1994 et 2014 (participation relative dans le commerce total) _____	130
Tableau 18. Total des IDEs chinois au Mexique entre 1999 et 2016 (millions USD) _____	133
Tableau 19. IDEs chinois au Mexique par type entre 1999 et 2016 (millions USD) _____	134
Tableau 20. Stocks des IDEs chinois au Mexique entre 2009 et 2015 (millions USD) _____	135
Tableau 21. IDEs chinois au Mexique par secteur de destination entre 1999 et 2016 (millions USD) _____	136
Tableau 22. IDEs chinois au Mexique par principales branches d'activités entre 2000 et 2016 (millions USD)_	137
Tableau 23. IDEs chinois au Mexique par entité fédérative de destination (1999-2016) _____	140
Tableau 24. Entreprises mexicaines comptant un investissement étranger chinois dans leur capital social, par entité fédérative et sous-secteur de destination (au quatrième trimestre 2016) _____	141
Tableau 25. IDEE chinois au Mexique au niveau des entreprises (2000-2016) _____	145
Tableau 26 : Étude de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique _____	162

ANNEXE. Du galion de manille aux porte-conteneurs chinois



Quel est le point commun entre une beauté métisse mystérieuse et une pièce d'artisanat mexicain (1) ? Entre une photographie immortalisant une indigène de la haute société *Sangley*, issue d'un métissage entre la communauté chinoise des Philippines et les *conquistadores* espagnols ; et une pièce de céramique appelée *talavera*, typique de la ville mexicaine de Puebla, objet symbolique du syncrétisme artistique qui a eu lieu dans ce pays, combinant les influences de la couronne espagnole, des civilisations indigènes, et même de la Chine? La Chine en Amérique latine ?

Effectivement, des échanges ont existé depuis le XVI^e siècle entre « l'Extrême-Occident » (2) et l'empire du Milieu. D'ailleurs, la *talavera* a pu être conçue grâce à l'importation de porcelaines chinoises en Nouvelle-Espagne.

Les produits asiatiques arrivaient dans les cales du galion de Manille, le célèbre *Nao de China*. Pierre Chaunu raconte à merveille l'épopée que représentait à l'époque la traversée du Pacifique, et l'arrivée des galions espagnols dans la rade d'Acapulco : « *La traversée est toujours meurtrière (...). À la fin du voyage, les petites croix se multiplient dans les marges des livres de bord. Quand la traversée dure au-delà de sept mois, ce qui se produit parfois, les galions ne sont plus que des vaisseaux fantômes (...). Cependant, pendant plus de deux siècles, l'existence de Manille et celle d'Acapulco ont été suspendues à l'arrivée de cette flotte annuelle. Une interruption d'un an (...) jette la consternation dans les milieux marchands.* »



Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

La colonie espagnole des Philippines a été fondée en 1571. En particulier, Manille s'impose rapidement comme un carrefour commercial crucial en Asie. Les Espagnols y achètent des épices des Moluques, la soie, l'ivoire, la porcelaine et le jade en provenance de Chine, le bois laqué du Japon, ainsi que les textiles de coton philippins. En échange, l'Empire ibérique expédie de l'argent extrait des mines de la Nouvelle-Espagne. À cette époque, la Chine représente, déjà, une concurrence très rude pour les producteurs locaux mexicains. Serge Gruzinski nous raconte la diffusion des produits chinois dans les provinces mexicaines : dès 1582, le maire de Querétaro renonce à soutenir la culture du ver à soie dans sa municipalité car « *il en arrive déjà tellement des Philippines* » (3). De plus, les marchandises asiatiques repartent du port de Veracruz, dans le golfe du Mexique, pour atteindre la métropole espagnole. Effectivement, le *Camino de China* (la route de la Chine) mexicain est déterminant pour la première liaison commerciale entre l'Asie et l'Europe à passer par les Amériques.

L'argent, carburant de la mondialisation ibérique

Dennis O. Flynn et Arturo Giráldez estiment même que le commerce à l'échelle mondiale tire ses origines de la fondation de Manille. Cette économie-monde* serait née avec une cuillère d'argent dans la bouche, selon le titre de leur article (4). De ce fait, la connexion marchande s'établit aisément dans la mesure où l'argent métal est fortement valorisé en regard de l'or et des biens en Chine et où, précisément, l'Amérique regorge d'argent. Pour P. Chaunu, la colonie des Philippines donne lieu à une « dénivellement monétaire » entre la Chine et l'Empire espagnol : « *L'achat de soie chinoise peut être la source de bénéfices illimités – à condition d'être soldé en métal blanc. L'extraordinaire chance des Philippines espagnoles, c'est d'être au point d'impact de deux systèmes monétaires, un monde d'argent cher et un monde d'argent bon marché* (5). »

Du côté de la demande, on trouve la Chine des Ming. Elle représente dans les années 1570, avec son système économique à la fois marchand et tributaire, plus du quart de la population mondiale. Cette période est marquée dans l'empire du Milieu par la conversion d'un système monétaire et fiscal basé sur le papier-monnaie à un système fondé sur l'argent. Par conséquent, la réforme fiscale dite du « coup de fouet unique » entraîne une montée en flèche de la valeur de l'argent en Chine par rapport au reste du monde.

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

Du côté de l'offre, ce sont les concessions minières contrôlées par la couronne espagnole qui bénéficient de coûts de production relativement faibles. Il en va ainsi des mines du Potosí, découvertes dans les Andes en 1545. Les Espagnols auraient extrait du *cerro rico* (la riche colline), dans la seconde moitié du XVI^e siècle, près de 60 % de la production mondiale d'argent. Et, comme le rappellent D.O. Flynn et A. Giráldez, le plus grand boom minier de l'histoire est étroitement lié aux débouchés asiatiques. De plus, les revenus fiscaux tirés de l'activité minière permettent à la monarchie catholique de consolider son armée. En cela les auteurs affirment que, en dernier ressort, la Chine peut être tenue pour responsable du bouleversement de l'équilibre des puissances en Europe à l'époque moderne. Car c'est grâce à cet argent que la couronne de Castille peut s'engager militairement sur de nombreux fronts, et durant plusieurs générations : contre l'Empire ottoman en Méditerranée, contre l'Angleterre, la France et les Pays-Bas en Europe, en Amérique ainsi qu'en Asie.

Les principaux processus de la mondialisation sont, selon Laurent Berger, la recomposition de la division internationale du travail et l'approfondissement de la régulation marchande (6). Et l'argent constitue l'étalon de l'économie mondiale en gestation au XVI^e siècle. De cette façon, l'augmentation de la liquidité monétaire donne lieu à des investissements dans les pays émergents de l'époque, favorisant la création de nouveaux modes de production et de commerce. À cet égard, L. Berger parle d'un mouvement de délocalisation et de relocalisation de l'activité industrielle, notamment dans les Flandres et le Nord de la France, associé aux révolutions industrielles néerlandaises et japonaises.

Le Mexique, une périphérie chinoise ?

Il importe cependant de rappeler que la mondialisation ibérique s'est heurtée à des réseaux marchands asiatiques pré-existants. On cite souvent le cas de la dynastie des Zheng (chronologies p. XXX), qui furent les artisans de l'expansion chinoise en Asie du Sud-Est. Ces derniers se sont progressivement détachés de l'empire du Milieu, en s'arrogeant le monopole du commerce de la soie et de la céramique. Aussi, Chumei Ho compare-t-il la dynastie des Zheng à la Compagnie néerlandaise des Indes orientales, considérée comme la première corporation multinationale du monde (7). De cette manière, les stratégies monopolistiques des diasporas mises en évidence par Fernand Braudel s'orientent vers ce que celui-ci appelle des semi-périphéries, caractérisées par la présence de « colonies marchandes

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

étrangères ». À Manille, la colonie chinoise était même supérieure en nombre à la population de la ville des Espagnols.

Malgré les racines asiatiques de l'économie de marché, la « grande divergence »* (8) entre la Chine et l'Europe à l'époque moderne consacre le contrôle effectif de périphéries lointaines et complémentaires comme une des clés du développement de l'Occident. Effectivement, Kenneth Pomeranz considère que l'exploitation des ressources de l'Afrique et du Nouveau Monde constitua un facteur déterminant par rapport à d'autres institutions, comme le fonctionnement des marchés, dans l'industrialisation de l'Europe. Aujourd'hui, on assiste à un déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie de l'Est. Et les investissements récents de la Chine en Afrique font écho à l'arrivée des compagnies chinoises en Amérique latine, qui comprend également beaucoup de pays riches en ressources naturelles. En effet, l'industrialisation effrénée de la Chine depuis les années 1980 a nécessité l'importation de grandes quantités de matières premières. Par exemple, en 2007, la Chine consommait 31 % de la production mondiale de cuivre et 30 % de celle de fer (9).

Pourtant, le Mexique n'a pas autant profité de ce nouveau débouché que les pays d'Amérique du Sud, dont les exportations agricoles ou minières ont été dopées par l'augmentation de la demande chinoise dans les années 2000. Au contraire, en tant qu'économie industrialisée et ouverte, le Mexique est entré en concurrence avec la Chine sur des secteurs stratégiques, comme la fabrication de biens de consommation (vêtements, chaussures notamment). Ainsi, des délocalisations d'activités productives ont eu lieu depuis le Mexique vers l'Asie. En règle générale, le modèle industriel mexicain de la *maquiladora* reste très dépendant de la conjoncture internationale. En particulier, les États-Unis reçoivent toujours la majeure partie des exportations mexicaines. De plus, les firmes transnationales ont tendance à décomposer le processus de production à l'échelle planétaire. De cette manière, en matière d'investissements, le Mexique a été choisi par les Chinois en tant que plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain. Concrètement, dans la construction automobile, des pièces asiatiques peuvent être envoyées vers un port californien, puis assemblées dans le nord du Mexique afin de vendre le produit fini aux États-Unis.

Pour F. Braudel, les périphéries sont « *condamnées à accorder leur production moins aux besoins locaux qu'à la demande des marchés extérieurs* (10) ». Dès lors, l'insertion du Mexique au sein de CGV pose des problèmes de développement, en termes d'extraversion économique notamment. Cependant, il est intéressant d'interroger la structure de l'exploitation des ressources de l'Amérique latine depuis l'époque coloniale. À cet égard, F. Braudel souligne que « *l'Amérique est le faire de l'Europe, l'œuvre par laquelle elle révèle le mieux son être* ». En cela, peut-être que l'Amérique latine a également été le « faire » de la Chine depuis 1571, à travers la conversion de son système monétaire à l'argent. En outre, le grand écart opéré entre la mondialisation ibérique (1570-1640) et la mondialisation contemporaine permet de mesurer la permanence de certains principes dans l'établissement des centres de l'économie mondiale. Ainsi, depuis la Grande Divergence du XIXe siècle, les Européens, puis les Américains au XXe siècle, ont tracé une voie que suit aujourd'hui la Chine en croissance, à savoir s'approvisionner en matières premières auprès de l'Amérique latine.

Notes

- (1) Cet article fut publié au sein d'un ouvrage codirigé par Philippe Norel et Laurent Testot (Une histoire du monde global. Éditions Sciences Humaines. 2012)
- (2) Alain Rouquié, Amérique latine. Introduction à l'Extrême-Occident, Seuil, 1998.
- (3) Serge Gruzinski, Les Quatre Parties du monde. Histoire d'une mondialisation, La Martinière, 2004, rééd. Seuil, 2006.
- (4) Dennis O. Flynn et Arturo Giráldez, « Born with a “Silver Spoon”: The origin of World trade in 1571 », *Journal of World History*, vol. VI, n° 2, 1995, www.uhpress.hawaii.edu/journals/jwh/jwh062p201.pdf
- (5) Pierre Chaunu, « Le galion de Manille », *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. VI, n° 4, 1951, p. 451, www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ahess_0395-2649_1951_num_6_4_1995
- (6) Philippe Beaujard, Laurent Berger et Philippe Norel, Histoire globale, mondialisations et capitalisme, La Découverte, 2009.
- (7) Giovanni Arrighi, 2007, Adam Smith à Pékin. Les promesses de la voie chinoise, trad. fr. Nicolas Vieillescazes, Max Milo, 2009.
- (8) Kenneth Pomeranz, 2000, Une grande divergence. La Chine, l'Europe et la construction de l'économie mondiale, trad. fr. Nora Wang et Mathieu Arnoux, Albin Michel/MSH Éd., 2010.
- (9) Robert Evan Ellis, China in Latin America: the whats and wherefores, Lynne Rienner Publishers, 2009.
- (10) Fernand Braudel, Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle. Tome 3, Le temps du monde, Armand Colin, 1979, rééd. LGF, 2000.

Index des sigles

ALC : Amérique latine et Caraïbes

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain

BID : Banque interaméricaine de développement

BRI : *Belt and Road Initiative* ou Nouvelle route de la soie

BNS : Bureau national des statistiques (Chine)

CECHIMEX : Centre de recherche sur les relations Chine-Mexique (Faculté d'économie de l'UNAM)

DIE : Institut de développement allemand

CELAC : Communauté des États latino-américains et caribéens

CEPAL : Commission économique pour l'Amérique latine (Nations Unies)

CGV : Chaîne globale de valeur

CNUCED : Commission des Nations Unies pour la coopération économique et le développement

CSA : *Country-Specific Advantage* (avantages spécifiques du pays)

ECV : Entreprises communales et villageoises

EPI : Économie politique institutionnelle

EVS : Entités à vocation spécifique

F&A : Fusions et acquisitions

FBCF : Formation brute de capital fixe

FMI : Fond monétaire international

FMN : Firmes multinationales

FSA : *Firm-Specific Advantage* (avantages spécifiques de la firme)

HKD : Dollar de Hong Kong

IDE : Investissement direct à l'étranger

Morgan Muffat-Jeandet – « Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique » -

Thèse Université Sorbonne Paris Cité – 2019

IDP : *Investment Development Path* (sentier du développement de l'investissement)

IDEE : Investissement direct à l'étranger entrant

IDES : Investissement direct à l'étranger sortant

LLL : *Linkage, Leverage, Learning* (coopération, effet de levier, apprentissage)

MOFCOM : Ministère du commerce de la République populaire de Chine

NEI : Nouvelle économie institutionnelle

NTIC : Nouvelles technologies de l'information et de la communication

NRDC : *National Development and Reform Commission*

OCDE : Organisation de coopération et de développement économique

OLI : *Ownership, Localisation, Internalisation*

OMC : Organisation mondiale du commerce

PIB : Produit intérieur brut

PME : Petites et moyennes entreprises

PVD : Pays en voie de développement

R&D : Recherche et développement

RMB : Renminbi

RPC : République populaire de Chine

SOEs : *State-Owned Enterprises*

UNAM : Université nationale autonome du Mexique

USD : *United States Dollar* (Dollar américain)

Essai sur l'intensification des relations économiques entre la Chine et l'Amérique latine et les Caraïbes. Internationalisation des firmes chinoises et investissements directs au Mexique.

La présence chinoise en Amérique latine et Caraïbes (ALC), tout comme dans d'autres régions du monde, a fortement augmenté depuis une quinzaine d'années. Au-delà des motifs traditionnels de cette expansion au niveau économique (la recherche de ressources et de nouveaux marchés), la Chine représente un partenaire particulier pour les pays latino-américains en raison des frontières floues entre les formes de propriété publique et privée, et des objectifs stricts de son gouvernement en matière de politique industrielle et de développement sur le long terme. En outre, des disparités régionales sont apparues entre l'Amérique du Sud, longtemps favorisée par l'augmentation de la demande chinoise en matières premières, et le Mexique, qui s'est rapidement retrouvé en situation de concurrence ouverte avec la Chine sur différents segments de son secteur secondaire, et dont la dynamique d'intégration en Amérique du Nord fut profondément impactée par l'arrivée des entreprises chinoises sur le marché des États-Unis. En combinant une analyse approfondie des bases de données disponibles sur les investissements directs à l'étranger (IDE) de la Chine en ALC et trois études de cas originales d'entreprises chinoises installées dans le domaine manufacturier au Mexique, cette thèse montre que ces opérations présentent des modalités inédites notamment en termes de rythme d'expansion et de capacités d'adaptation aux environnements locaux. Cependant, les externalités positives ou négatives des IDE chinois demeurent tributaires des interactions entre le contexte institutionnel du pays d'accueil et les stratégies des entreprises.

Mots-clés : Investissements directs à l'étranger, firmes multinationales, chaînes globales de valeur, compétitivité systémique, Chine, Amérique latine et Caraïbes

Essay on the growing economic relationship between China and Latin America and the Caribbean. Globalization of Chinese companies, motives and modes of their outward foreign direct investments in Mexico.

Chinese footprint in Latin America and the Caribbean (LAC), as in other parts of the globe, has surged in the last fifteen years. Beyond the traditional drivers of this expansion from an economic perspective (securing resources and new markets), China represents a special partner for Latin-American countries because of grey lines delimiting public and private ownership, strict industrial policy and long-term development goals. Besides, regional discrepancies have appeared between South America, which benefited from the boom of Chinese demand for raw materials, and Mexico, which found itself in direct competition with China on different segments of his secondary sector, and whose integration dynamic in North America was deeply impacted by the growing shares of Chinese companies in the US market. Combining an extensive analysis of existing databases about foreign direct investments (FDI) from China in LAC and three original case studies of Chinese companies located in the manufacturing industry in Mexico, this dissertation shows unique features in these operations such as an accelerated growth path and relative adaptive skills to foreign environments. Nevertheless, the positive or negative externalities of Chinese FDI remain dependent upon the interactions between the institutional context of the host country and the companies' strategies.

Keywords: Foreign direct investments, multinational firms, global value chains, systemic competitiveness, China, Latin America and the Caribbean