

Les Études du CERI  
N° 167 - juillet 2010

**La présence chinoise et indienne en Europe :  
au-delà des clichés**

**Christian Milelli et Françoise Hay**

## **La présence chinoise et indienne en Europe : au-delà des clichés**

### **Résumé**

L'arrivée en Europe de firmes originaires de Chine et d'Inde est un phénomène certes récent, mais qui doit être vu comme une dynamique durable traduisant l'essor économique des deux géants asiatiques. Dans cette perspective, il est opportun de détailler les principaux traits d'investisseurs qui restent encore largement méconnus en Europe en dehors d'un cercle restreint d'initiés, et qui présentent des caractéristiques spécifiques dont certaines se recoupent parfois ; l'explication de cette diversité est à rechercher dans des expériences historiques nationales singulières. L'exploration de la question des modalités d'inscription territoriale des filiales de ces entreprises éclaire les choix, la nature et l'intensité des différentes interactions. Enfin, l'examen de la thématique des conséquences de la venue de ces nouveaux investisseurs sur les économies et les sociétés européennes permet tant de désarmer d'éventuelles paranoïas infondées que de mieux cerner et faire face aux différents enjeux. L'enseignement principal de cette réflexion réside dans la nécessité d'un suivi périodique et méthodique d'un phénomène qui n'en est encore qu'à son adolescence.

Christian Milelli et Françoise Hay

## **The presence of China and India in Europe: Beyond clichés**

### **Abstract**

The arrival in Europe of Chinese and Indian firms is a recent phenomenon, yet it should be viewed as one which will last as it results from the strong economic growth of these two Asian giants. In this light it is useful to spell out the principal traits of these investors which remain largely unknown in Europe outside a narrow circle of experts and which have their own unique characteristics which are, on occasion, similar; this diversity can be explained by their unique national histories. The various modes of interaction can be explained by the manner in which these enterprises establish foreign subsidiaries. An examination of the impact these firms have on European economies and societies can help avoid unfounded paranoia and better address possible risks. The principal message of this paper is that it is necessary methodically and periodically to follow this phenomenon which is only in its infancy.

# La présence chinoise et indienne en Europe : au-delà des clichés

**Christian Milelli**

*CNRS – Université de Paris-Ouest Nanterre La Défense*

**Françoise Hay**

*Centre de recherche en économie et management – Université de Rennes-I*

La montée en puissance des « pays émergents » au cours de la dernière décennie est un phénomène inédit qui traduit l'extension et l'approfondissement du processus de mondialisation économique ainsi que l'avènement de nouvelles puissances économiques, BRIC<sup>1</sup> en tête. La conjonction d'une taille continentale, d'une population importante et d'un potentiel de croissance élevé a conduit ces pays à prendre de l'assurance et à s'affirmer dans l'espace international. Un nombre croissant d'observateurs s'interroge d'ailleurs sur la pertinence de leur statut d'émergent, tandis que la réunion du « G20 » à Londres en 2009 a souligné leur part croissante dans les grands arbitrages économiques mondiaux et la recherche de nouvelles règles du jeu. La thématique du dernier rapport de l'OCDE<sup>2</sup> sur les perspectives du développement économique au plan mondial est également révélatrice de cette tendance.

La réussite économique des « pays émergents » s'est accompagnée de l'ascension de leurs entreprises nationales, dont un nombre croissant aspirent à devenir de véritables firmes multinationales, ainsi que de la mise en place, comme en Chine, en Russie et prochainement en Inde, de fonds souverains destinés à soutenir et à garantir leurs engagements internationaux et leur dynamisme commercial. L'avènement de ces nouvelles firmes doit être vu comme la

---

<sup>1</sup> Acronyme désignant le groupe de pays comprenant le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine. Il est apparu pour la première fois en 2001 dans une étude réalisée par la banque US Goldman Sachs qui soulignait que les économies de ces pays allaient connaître une forte croissance dans les prochaines années. Cette notion s'accommode toutefois mal des nombreuses différences qui existent entre ces quatre pays, y compris entre l'Inde et la Chine.

<sup>2</sup> OCDE, *Switching Wealth*, juin 2010.

résultante de plusieurs facteurs, relevant non seulement de la mondialisation *per se*, mais aussi de profonds changements à l'œuvre dans leurs pays d'origine, particulièrement dans le champ économique et institutionnel.

Il faut rappeler que la mondialisation économique s'inscrit dans le droit fil des mesures de libéralisation et de dérégulation préconisées et mises en place dans les années 1980 au plan international par les principaux pays industrialisés, et qui ont conduit à valoriser l'ouverture des économies nationales au détriment des politiques antérieures, plus autocrates (politique de substitution des importations notamment). Ce nouveau cadre a favorisé l'essor des flux d'investissements à l'étranger, dans un contexte de mutation des conditions et des choix de localisation de la production, sur la base d'une segmentation accrue des processus productifs et de leur intégration dans des réseaux transnationaux. Ce dernier mouvement, qui a principalement touché les pays asiatiques, a représenté un indéniable vecteur d'apprentissage pour ces derniers, tant directement, via la constitution de nombreuses entreprises conjointes ou l'intégration de producteurs locaux dans des réseaux productifs transnationaux, qu'indirectement, en contribuant à la duplication de procédés de production, de pratiques managériales de savoir-faire, ou par l'entremise de la mobilité de personnels. L'accélération du progrès technique et des moyens de télécommunication, notamment Internet, a par ailleurs constitué un puissant levier pour la dynamique de la mondialisation et son extension au-delà de la sphère socio-économique.

Conséquence parmi d'autres de cette évolution, les firmes originaires des « pays émergents » investissent désormais à l'étranger lors de phases de développement de leur pays beaucoup plus précoces que par le passé. Il en résulte une catégorie d'entreprises multinationales jeunes et dynamiques mais demeurant encore fortement liées au contexte, aux institutions et au marché de leur pays, alors que les grandes entreprises multinationales occidentales tendent pour leur part à adopter des stratégies témoignant de leur désir de s'affranchir de leur ancrage national traditionnel.

La progression des investissements à l'étranger des firmes originaires des « pays émergents », spectaculaire depuis 2002, marque indéniablement une rupture dans des flux jusque-là dominés par les firmes des pays industrialisés. Certes, dans les années 1970 et 1980, les Etats du Golfe persique, producteurs de pétrole, et les « dragons asiatiques » ont ouvert la voie en devenant des exportateurs nets de capitaux, mais les enjeux sont aujourd'hui d'une tout autre nature avec des entreprises chinoises et indiennes qui figurent en toute première ligne de cette nouvelle vague d'investissements, comme l'atteste la lecture des différents classements internationaux. Le retour de la Chine et de l'Inde au premier plan de l'économie mondiale interpelle tant par la taille de ces pays – près de 40 % de la population mondiale à eux deux –, leur dynamique – leurs taux de croissance économique sont parmi les plus élevés au monde, situation qui devrait se poursuivre dans les années à venir –, que par la vitalité de leurs firmes, qui n'hésitent plus à concurrencer directement les grandes entreprises multinationales sur les marchés mondiaux ou même leurs marchés domestiques.

Cette étude s'inscrit dans la problématique de l'ascension des « économies émergentes » et de leurs firmes, en se focalisant sur les investissements réalisés en Europe par les firmes chinoises et indiennes. La présence économique chinoise en Europe inclut aussi les placements de son fonds souverain ainsi que l'ouverture de bureaux par les grandes banques publiques chinoises. Bien que mineures à ce jour, les dimensions sociales et culturelles ont également été abordées.

Mais pourquoi la Chine et l'Inde ? Et pourquoi pas l'un ou l'autre ?

Le double choix opéré se justifie par au moins trois raisons. Premièrement, ces deux pays réunis (auxquels il faut ajouter Hongkong) sont désormais les premiers « pays émergents » investisseurs en Europe derrière le Brésil<sup>3</sup>. Deuxièmement, la comparaison de leurs investissements et de leurs stratégies invite à dépasser les habituelles monographies et à élargir la réflexion en mettant en avant leurs spécificités, leurs analogies et aussi leurs différences dans la mondialisation. Troisièmement, l'attention portée à la persistance d'un lien substantiel entre ces entreprises et leur pays d'origine permet de prendre en compte des voies distinctes de développement national et d'en apprécier les effets sur le comportement des firmes locales.

Ensuite, pourquoi s'intéresser à l'Europe et non à des pays européens pris individuellement, et, à l'inverse, pourquoi uniquement à cette seule région ? Des éléments de réponse objectifs peuvent être avancés, auxquels vient se greffer une dimension plus subjective.

Premièrement, l'Europe, assimilée ici à l'Union européenne plus la Suisse, est la première zone d'accueil mondiale pour les investissements étrangers.

Deuxièmement, cette zone est devenue, ces dernières années, un partenaire commercial de premier plan pour la Chine et l'Inde. Ce constat prend ici un certain relief si est rappelée l'interdépendance croissante des flux de commerce international et des flux d'investissements directs. Ainsi, selon John Dunning<sup>4</sup>, entre un tiers et la moitié du commerce mondial de produits manufacturés s'opère désormais au sein d'entreprises multinationales.

Troisièmement, l'Union européenne, du fait de son niveau d'intégration institutionnelle et économique sans équivalent au plan mondial, constitue un laboratoire idéal pour examiner en parallèle le comportement d'agents issus de pays aux caractéristiques et aux stratégies différentes.

Quatrièmement, l'Europe comme unité d'analyse apparaît désormais incontournable en raison, d'une part, de la primauté des grandes régions comme fondement des stratégies des firmes multinationales et, d'autre part, des nombreux transferts de compétences et de réglementations qui y sont réalisés par ses pays membres dans le cadre du traité de Maastricht (décembre 1991). Enfin, il est logique que des chercheurs français s'intéressent à leur « espace naturel », dès lors que des enjeux de connaissance ou des recommandations de politique économique sont en question.

Mais si le cadre retenu est bel et bien l'ensemble de l'espace européen, une attention particulière a été portée à certains pays, notamment les plus grands (Royaume-Uni, Allemagne, France et Italie), qui captent l'essentiel des flux d'investissement des firmes chinoises et indiennes, et les pays d'Europe centrale, qui composent la « nouvelle frontière » de l'Europe et offrent des coûts de production plus faibles.

L'approche privilégiée ici est foncièrement empirique. Elle s'appuie sur l'exploitation d'une base de données originale qui a été constituée et alimentée par les auteurs. Sans prétendre à l'exhaustivité, les entretiens conduits dans la seconde moitié de l'année 2007 et au début de

---

<sup>3</sup> Eurostat, 2010.

<sup>4</sup> J. Dunning, « Location and the multinational enterprise : a neglected factor ? », *Journal of International Business Studies*, vol. 40, n° 1, 2009, pp. 5-19.

l'année 2009 auprès de cadres de filiales chinoises et indiennes et de représentants d'agences publiques dans différents pays européens ont montré la bonne couverture de cette base.

L'étude se décompose en trois parties. La première, qui est de nature descriptive, rappelle la présence mondiale de ces entreprises et la place de l'Europe comme zone de destination. Elle s'attache ensuite à identifier les principales caractéristiques d'entreprises peu ou mal connues. L'attention médiatique portée aux acquisitions d'Aventis par Ranbaxy Laboratories (2004), d'Arcelor par Mittal (2006), de Corus par Tata Steel (2007), de Marionnaud par Hutchinson Whampoa, ou de Volvo par Geely (2010), reste ponctuelle et limitée. Elle ne rend pas compte de l'étendue ni de la diversité des motivations et des stratégies des acteurs concernés. Il faut rappeler que le contexte de l'expansion des firmes chinoises et indiennes a été particulièrement porteur durant la dernière décennie à la fois au plan international, comme cela a été souligné précédemment, et au plan national : avantages comparatifs de la Chine et de l'Inde en matière de coûts de production, de forte croissance économique et de marchés intérieurs dynamiques d'un côté, et politiques actives d'attraction des investisseurs étrangers des pays européens de l'autre.

La deuxième partie de l'étude met l'accent sur le niveau infranational et examine les choix de localisation et les conditions d'inscription des filiales chinoises et indiennes dans les territoires européens d'accueil. Elle se penche aussi sur la nature du réseau d'interactions que ces entreprises auraient favorisé.

La troisième partie se veut, à ce stade, exploratoire. Elle esquisse un premier bilan de l'impact des investissements chinois et indiens sur les économies européennes, tout en étudiant les effets visibles de la crise financière globale de 2008. L'idée sous-jacente est de fournir des éléments d'appréciation des conséquences de la venue de ces nouveaux agents économiques tant à l'échelle européenne qu'à celle des différents pays d'accueil. Faut-il s'en réjouir ou au contraire s'en alarmer ? Et, dans ce dernier cas, faut-il prévoir au niveau de l'Union européenne des mesures spécifiques de sauvegarde, voire de soutien spécifique quand cela est encore possible ? Cette étude tente d'éclairer ces différents enjeux en apportant plusieurs éléments de réponse.

## **L'ARRIVÉE DES ENTREPRISES CHINOISES ET INDIENNES EN EUROPE**

### **Le cadre global**

Avant d'examiner la situation européenne, il convient de dresser un état des lieux de l'engagement international des firmes chinoises et indiennes à la lumière de leurs flux d'investissements directs à l'étranger (IDE). Si cette approche est souvent privilégiée pour dégager une vue d'ensemble du phénomène, fort utile au demeurant, elle présente néanmoins des limites reconnues, inhérentes à l'origine des données utilisées, à savoir les balances des paiements dont les comptes sont établis par les responsables du pays et qui occultent les

investissements circulaires très nombreux entre la Chine, Hongkong et les îles Vierges, ou entre l'Inde et l'île Maurice. Mais, le plus souvent, il faut s'en satisfaire, compte tenu de l'absence de données plus fines recueillies par le biais d'enquêtes auprès des entreprises (maisons-mères et/ou filiales étrangères) ou d'une veille *ad hoc*.

La lecture des statistiques officielles des IDE d'origine chinoise et indienne fait état d'un *trend* ascendant incontestable, notamment depuis 2005-2006, avec un bond en 2008 pour l'investissement en provenance de Chine continentale (voir tableau 1). La répartition géographique de ces flux laisse apparaître des profils contrastés entre les deux pays investisseurs ; nous allons plus particulièrement comparer ici les IDE en provenance de Chine continentale et d'Inde.

La figure 1a montre un profil chinois fortement polarisé : l'Asie arrive très largement en tête, avec Hongkong comme destination privilégiée, ce qui est quelque peu problématique en raison de nombreux flux circulaires. L'Europe, pour sa part, accueille 3 % des investissements chinois devant l'Amérique du Nord. L'examen des derniers flux (2008) révèle un changement de priorité : la progression la plus notable est celle de l'Afrique avec 10 %, alors que l'Amérique latine (6,6 %) et l'Europe (1,6 %) sont en perte de vitesse.

L'interprétation des statistiques chinoises d'IDE est rendue particulièrement difficile par la présence d'investissements circulaires multiples (*round-tripping*) entre le continent et Hongkong, dont les fondements sont à la fois fiscaux, financiers et spéculatifs. Par exemple, si l'on considère les statistiques des trois dernières années, d'un côté, plus de 85 % des IDE chinois en Asie se dirigent vers Hongkong, et, de l'autre, près de 90 % des IDE émis par Hongkong se dirigent vers le continent chinois ou vers les îles Vierges (moitié-moitié). Cela atteste la faible capacité des données macro-économiques à produire une analyse fiable, hormis une indication de tendance générale.

La figure 1b montre une répartition géographique plus équilibrée pour l'IDE indien, avec toutefois une préférence marquée – plus de la moitié de l'encours total – pour les pays développés, dont l'Europe reçoit la part du lion (44 %).

Ces résultats contrastés confirment le constat général dressé par Deepak Sethi<sup>5</sup>, pour qui la distribution géographique de l'IDE indien se démarque de la plupart de celle des « pays émergents » qui associent, d'abord et surtout, la région d'origine (effet de voisinage) à une autre région de destination.

Ainsi, pour la Chine, l'Asie vient en tête des destinations, même après ajustement pour tenir compte de l'effet Hongkong, suivie de l'Amérique du Sud. L'Inde ne présente pas du tout ce type de profil en raison principalement d'un conflit quasi existentiel avec son grand voisin, le Pakistan. L'Europe est la première destination devant l'Asie et l'Afrique.

Examinons maintenant l'Europe en tant que zone de destination. La lecture des figures 2a-2b relativise l'importance des investissements chinois et indiens par rapport à ceux d'autres pays émergents, même si est exclue la place des centres financiers extraterritoriaux, dont une partie significative est localisée dans les « pays du Sud », notamment la zone Caraïbes. Il faut rappeler que ces places jouent un rôle de relais et d'écrans pour les flux d'investissements internationaux (directs et/ou de portefeuille) et que certains investissements chinois réalisés en

---

<sup>5</sup> D. Sethi, « Are multinational enterprises from the emerging economies global or regional ? », *European Management Journal*, vol. 27, 2009, pp. 356-365.

Europe ont été financés à partir de fonds transitant par ces places. Il n'en demeure pas moins que la dynamique chinoise est particulièrement nette entre 2002 et 2008, même si elle part d'un faible niveau.

La seule prise en compte des mouvements d'IDE ne permet pas d'identifier l'essor des entreprises chinoises et indiennes que reflète l'accroissement du nombre de firmes multinationales originaires de ces deux pays, ainsi que leur progression dans les classements mondiaux. Ces derniers montrent que la Chine et l'Inde figurent parmi les « pays émergents » dont le nombre de maisons-mères a connu récemment la plus forte croissance. Par exemple, Sinopec, China National Petroleum, State Grid occupaient respectivement en 2009 les 9<sup>e</sup>, 13<sup>e</sup>, et 15<sup>e</sup> rangs mondiaux dans le classement Global 500<sup>6</sup>. C'est cette dynamique que nous souhaitons saisir ici et qui nous a conduits, en raison de l'absence de données disponibles, à créer et à alimenter une base de données relative aux investissements des firmes indiennes et chinoises en Europe. Cette tâche, qui a bénéficié du soutien du ministère de l'Economie dans le cadre d'une recherche contractuelle<sup>7</sup>, est désormais reconnue et intégrée dans un programme transeuropéen<sup>8</sup>.

Cette base de données, qui a servi de support à cette étude, contient des informations issues du dépouillement de sources multiples sur les IDE des firmes chinoises et indiennes en Europe entre le début des années 1980 et 2009 (voir encart sur le contenu de la base de données).

## Historique de l'implantation des firmes chinoises et indiennes en Europe

Si les premiers investissements connus remontent aux années 1960, le véritable essor des investisseurs chinois et indiens en Europe s'est opéré au début du nouveau millénaire, plus précisément à partir de 2002.

### • La venue des firmes chinoises

Dirigées pour la plupart par des familles chinoises de la diaspora, les firmes hongkongaises ont été les premières à s'aventurer en Europe dans les années 1980, à une époque où les ambitions internationales de celles du continent se limitaient à une poignée d'entreprises publiques. Elles y ont non seulement établi des filiales commerciales, mais aussi acquis des entreprises

---

<sup>6</sup> Classement établi annuellement par la revue *Fortune*.

<sup>7</sup> F. Hay, C. Milelli et Y. Shi, *Présence et stratégies des firmes chinoises et indiennes en Europe : une perspective dynamique et comparative*, rapport de fin d'étude, Direction générale des entreprises, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, Paris, janvier 2008.

<sup>8</sup> Il s'agit du programme européen COST de la Fondation européenne pour la science couvrant la période 2010-2014 sur le thème : *The Emergence of Southern Multinationals and their Impact on Europe*.



locales. Derrière ces investissements se profilent des compagnies financières et des holdings, des sociétés commerciales, des compagnies de transport, des sociétés de télécommunication ou encore des entreprises de textile. La moitié de leurs acquisitions a été réalisée au Royaume-Uni, et principalement avant 1997, date de la rétrocession de Hongkong à la Chine. Par la suite, leurs implantations se sont poursuivies mais à un rythme plus faible.

Les investissements en provenance de Chine continentale ont commencé à émerger dans les années 1990 de la part de firmes publiques relevant des secteurs de la banque, des ressources naturelles et des services, même s'il faut remonter à 1986 pour trouver le premier investissement chinois effectué en Europe par une banque chinoise, China Bank, avec l'ouverture d'un bureau à Paris. A la fin des années 1990, les secteurs manufacturiers, principalement des producteurs d'équipements, ont pris le relais. C'est essentiellement à partir de 2002 que les investissements chinois en Europe ont revêtu une nouvelle dimension, stimulés à la fois par l'ouverture de la Chine et son accès à l'OMC et par la montée en puissance des firmes chinoises (acquisition de savoir-faire de base, moyens financiers issus de profits antérieurs, de prêts privilégiés ou d'aides publiques). Après quelques années d'euphorie relative, le nombre des investissements chinois a marqué le pas en 2006. Le désir d'une croissance débridée est moins affirmé dans les discours des dirigeants et dans les décisions d'investissement, d'autant que l'échec de la stratégie de croissance externe menée en Europe par le producteur d'appareils électroniques TCL dans sa course à la première place mondiale a laissé des traces. Les investissements des firmes chinoises en Europe sont aussi moins médiatisés. Plusieurs raisons à cela. D'abord, la volonté des responsables politiques chinois d'adopter un profil bas dans les pays développés afin de pallier tout sentiment xénophobe ou mesures de défiance vis-à-vis des investisseurs chinois ; ensuite, la fin de l'engouement inconditionnel des médias, décideurs politiques et responsables économiques européens pour l'« irrésistible ascension économique » de la Chine. L'impact de la crise financière globale de 2008 a conforté cette tendance en créant un contexte économique incertain en Europe et, plus encore, en favorisant le redéploiement de l'investissement chinois à la fois vers les zones géographiques riches en matières premières et en ressources énergétiques (Afrique, Amérique latine ou Australie), mais aussi vers le marché domestique à la suite de l'adoption de mesures visant à soutenir l'économie nationale.

#### • L'arrivée des firmes indiennes

L'arrivée d'investisseurs indiens en Europe est un phénomène plus ancien. En effet, leur présence remonte à 1965, date de l'établissement d'une joint-venture commerciale entre la firme indienne Kirloskar Oil Engines et la firme allemande FH Schule dans le domaine des produits pétroliers. Elle sera suivie en 1975 de l'ouverture à Londres par Tata Consultancy Services d'un bureau de représentation, puis, dix ans plus tard, d'un deuxième bureau en Suisse<sup>9</sup>. Dans la seconde moitié des années 1980, le nombre d'opérations s'est accru, sur la base d'acquisitions d'entreprises européennes au Royaume-Uni et en Pologne. Cette tendance s'est poursuivie dans

---

<sup>9</sup> J. P. Pradhan, *Trends and Patterns of Overseas Acquisitions by Indian Multinationals*, working paper n° 10, New Delhi, ISID, 2007.

les années 1990 avec le rachat d'unités de production par de grandes entreprises indiennes dans le cadre des politiques de privatisation conduites en Europe centrale : des actifs publics ont ainsi été acquis à des prix bradés, notamment auprès de la Treuhandanstalt<sup>10</sup>. Partant de là, des groupes comme Orkay, Usha Rectifier ou Dalmia, relevant des industries textile, chimique et électronique, se sont trouvés dotés de bases productives en Europe. Avec le recul, ces décisions d'investissement semblent plus relever d'une certaine familiarité avec le management de kombinats et d'une culture bureaucratique que d'une véritable recherche de synergie industrielle entre différentes entreprises. Les investissements indiens en Europe ont dès lors poursuivi leur essor de manière régulière, tout particulièrement après 2002.

La mise en parallèle des arrivées chinoise et indienne montre que les entreprises de ces pays ont « brûlé » les étapes classiques de l'internationalisation, avec une expansion géographique qui s'avère :

– non conforme au « modèle d'Uppsala<sup>11</sup> », selon lequel les firmes s'internationalisent d'abord dans les pays proches, voire frontaliers, et à faible distance « psychique » (modes de vie proches) ;

– non conforme aussi à la nécessité d'avoir atteint un certain seuil de développement, généralement exprimé en PNB par tête, ce qui a été largement validé empiriquement<sup>12</sup>. En effet, celui-ci était de 3 264 dollars pour la Chine en 2008 (96<sup>e</sup> rang mondial) et, pour la même année, de 1 069 dollars pour l'Inde (131<sup>e</sup> rang), montants qu'il convient de comparer à la moyenne européenne (40 000 dollars).

### **Les motivations sous-jacentes**

Les motivations des firmes chinoises et indiennes qui investissent à l'étranger, et plus particulièrement en Europe, sont sensiblement les mêmes que celles des autres firmes multinationales, mis à part le passage obligé, notamment pour les firmes chinoises, par une phase d'apprentissage, du fait de leur retard technologique et de leur manque d'expérience dans le contrôle et la coordination de filiales étrangères. La contribution au prestige national, surtout dans le cas chinois, doit aussi être prise en compte, sans constituer toutefois un motif suffisant.

---

<sup>10</sup> Agence publique ayant eu en charge la privatisation des entreprises de l'ex-RDA après la réunification de 1990.

<sup>11</sup> J. Johanson et F. Wiedersheim-Paul, « The internationalization of the firm : four Swedish cases », *Journal of Management Studies*, vol. 12, n° 3, 1975, pp. 305-322.

<sup>12</sup> J. Dunning et R. Narula, « The investment development path revisited : some emerging issues », in J. Dunning et R. Narula (eds), *Foreign Direct Investment and Governments : Catalysts for Economic Restructuring*, Londres, Routledge, 1996.

D'un point de vue économique, quatre grands types de motivations à l'investissement direct étranger ont été identifiés par la littérature : l'accès aux ressources naturelles ; l'accès au marché et le support aux exportations ; la création et/ou l'augmentation d'actifs et de compétences ; et la recherche d'une plus grande efficacité dans les fonctions productives. A cela s'ajoute une motivation plus spécifique aux investisseurs chinois, qui est un désir de diversification géographique et sectorielle de la part des grandes entreprises publiques.

La motivation axée sur l'accès à des ressources naturelles est très peu présente en Europe, à l'exception de quelques cas ponctuels, comme le rachat de 47 % du groupe suisse Addax (5 milliards de dollars) par Sinopec, alors qu'elle arrive au premier plan pour les investissements réalisés dans d'autres zones géographiques (Afrique, Amérique du Sud ou Australie). L'essentiel des investissements effectués en Europe répond à deux grandes motivations : l'accès aux marchés locaux conjointement à l'appui aux exportations de biens et de services en provenance de Chine et d'Inde, et l'acquisition d'actifs spécifiques permettant à ces entreprises d'acquiescer ou de conforter leurs avantages compétitifs.

La nouveauté du phénomène de multinationalisation pour les firmes chinoises et indiennes explique l'importance de la recherche d'un support aux exportations, car ces firmes n'en sont qu'au début de leur processus d'internationalisation, à savoir l'exportation de biens. Cela s'est déjà traduit par la création de nombreuses filiales de vente ou de représentation aux quatre coins de l'Europe. Dans le cas de l'investissement chinois, ce déploiement est conforme au modèle de croissance nationale tiré par les exportations de biens manufacturés vers les pays développés<sup>13</sup>.

L'accès aux différents marchés européens est devenu la motivation essentielle, tout en facilitant les exportations en provenance de la maison-mère ou des autres filiales du pays d'origine. En fait, cette évolution est constitutive de toute entreprise multinationale. Il est clair que la pénétration du marché européen demeure difficile pour la plupart des firmes chinoises : leurs marques y sont peu connues et une suspicion pèse souvent sur la qualité de leurs produits. Une présence directe en Europe est en outre incontournable pour une firme désireuse de conforter son assise mondiale. L'originalité réside plutôt ici dans l'articulation d'une base productive maintenue et développée dans le pays d'origine et les différentes filiales européennes. Ce point, mis en évidence par Sanford J. Grossman et Olivier D. Hart<sup>14</sup> sous la forme d'un basculement du ressort de la concurrence au profit de firmes qui maîtrisent l'activité productive via le contrôle des coûts et de la qualité, n'est d'ailleurs pas sans risques pour les pays européens. L'exemple de la stratégie promue à partir de 2002 par le producteur indien d'équipements mécaniques Amtek Auto l'illustre parfaitement : les nombreuses acquisitions réalisées par l'entreprise en Europe et aux Etats-Unis ont entraîné la fermeture puis le transfert et la concentration de toutes les activités productives en Inde, les entreprises acquises se limitant à adapter les produits finis aux spécificités des clients locaux.

---

<sup>13</sup> J. X. Zhan, « Transnationalization and outward investment : the case of Chinese firms », *Transnational Corporations*, vol. 4, n° 3, 1995, pp. 67-100.

<sup>14</sup> S. J. Grossman et O. D. Hart, « The costs and benefits of ownership : a theory of vertical and lateral integration », *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 4, 1986, pp. 691-719.

La recherche d'actifs spécifiques (expertise technique, marques ou réseaux de distribution bien établis) est également une motivation fréquente à la venue de firmes chinoises et indiennes en Europe. Elle permet en outre d'étoffer le catalogue des produits offerts. Si la voie royale d'obtention de ces « chaînons » manquants demeure la croissance externe, il existe d'autres moyens d'acquérir des connaissances spécifiques, comme la création de centres techniques ou de développement, notamment à proximité de pôles de recherche universitaires ou de clusters spécialisés. En fait, la séparation des motivations, qui répond à un besoin analytique, ne reflète pas la réalité, qui voit souvent les différentes motivations cohabiter.

Enfin, les raisons de la venue des investisseurs chinois et indiens en Europe ne sont pas totalement interchangeables : les firmes indiennes sont principalement intéressées par l'accès à de nouveaux marchés, alors que les firmes chinoises déploient un spectre de motivations plus large, où se combinent la volonté d'accéder à de nouveaux marchés, le souci de soutenir leurs exportations et le désir de s'approprier des actifs spécifiques.

### **Les modalités d'entrée**

L'essentiel des modalités d'entrée en Europe des entreprises chinoises et indiennes relève soit de créations, soit de prises de participation, soit de fusions-acquisitions. Il existe très peu d'entreprises conjointes, y compris pour les firmes chinoises, ce qui semble, a priori, surprenant au regard de la grande pratique de ce type de lien en Chine et de l'importante « distance psychique » à laquelle ces firmes sont confrontées lorsqu'elles prennent pied en Europe. La préférence accordée aux créations ainsi que le soutien aux exportations expliquent ce résultat, d'autant que certaines firmes chinoises souhaitent remonter la chaîne de valeur et affirmer leur autonomie. Quelques extensions surviennent, mais en nombre limité, qui sont dues avant tout à la nouveauté de l'arrivée de ces firmes en Europe. Des fermetures d'entreprises sont également parfois observées à la suite de rachats entraînant des relocalisations ; dans ce cas, ce sont les motivations liées à l'acquisition de technologies qui prédominent. Elles dépendent largement des secteurs concernés et des pays d'accueil.

Les créations d'entreprises concernent plutôt des fonctions commerciales et des activités de services, alors que les acquisitions touchent davantage les fonctions de production. Cette différenciation n'est toutefois pas systématique : des unités de production peuvent remplir également des fonctions de services, ce qui est particulièrement vrai durant les premières années d'implantation. Certaines firmes européennes rachetées par des investisseurs chinois et indiens étaient en faillite, tandis que d'autres connaissaient des difficultés récurrentes de trésorerie ou souffraient de la concurrence de firmes produisant à des coûts plus faibles ou encore par une direction vieillissante. La fragilité des entreprises acquises n'est pas nécessairement perçue comme un handicap insurmontable pour ces nouveaux investisseurs, qui mettent en avant l'obtention de technologies et de savoir-faire les faisant monter en gamme, l'accès à des marques connues et à des circuits de distribution bien établis, ou encore à un statut de société locale à même de rassurer leurs futurs clients en offrant une garantie quant à la provenance et à la qualité des produits.

#### • Les firmes chinoises

Un premier constat : les modes d'entrée des firmes chinoises sur le territoire européen diffèrent selon que celles-ci sont originaires du continent ou de Hongkong. En effet, les secondes procèdent à beaucoup plus d'acquisitions, ce qui veut aussi dire que les premières font plus appel aux créations.

Ce dernier choix n'est pas subi mais pleinement assumé, car les créations permettent aux entreprises du continent de parfaire leur apprentissage, leur « distance psychique » avec les pratiques de gestion des entreprises occidentales étant plus grande que pour les firmes hongkongaises ou indiennes. Cette étape nécessaire s'accompagne d'une prise de risque minimum, par le biais d'engagements financiers réduits dans l'ouverture de bureaux de représentation et/ou de centres de conditionnement. Depuis 2002, à la suite de l'entrée de la Chine dans l'OMC, les investissements en Europe en provenance de Chine continentale se sont multipliés et diversifiés pour largement dépasser ceux de Hongkong. Outre leur essor en nombre, les firmes chinoises ont commencé à acquérir des entreprises européennes dotées de marques de prestige (Rhodia en France, Schneider Electronics en Allemagne, MG Rover en Grande-Bretagne ou encore Volvo en Suède). Dans la quasi-totalité des cas, ces acquisitions sont des opérations amicales de type privé ou plus rarement public (OPA). A partir de 2007, elles ont pris le pas sur les créations.

#### • Les firmes indiennes

Les firmes indiennes, comme les firmes chinoises, poursuivent des stratégies de croissance externe, mais dans une proportion plus importante. Cela s'explique par une plus grande familiarité avec les rouages de l'« économie de marché » ainsi qu'avec les banques d'affaires et les cabinets d'avocats qui sont étroitement associés aux opérations d'acquisition. Cette prédisposition leur a permis, dans un premier temps, d'acquérir des unités de production en Europe centrale, mais aussi d'être plus réactifs et de pouvoir tirer avantage d'opportunités, comme l'illustre la vague d'acquisitions opérée en Europe à partir de 2000 dans le secteur des médicaments génériques après le désengagement des firmes européennes de ce secteur du fait de marges jugées trop faibles (rachat du département génériques de l'allemand Bayer par Ranbaxy Laboratories en 2000 ou du département génériques du français Aventis par le même laboratoire indien en 2003).

A partir de 2007, les firmes indiennes ont encore accru leur recours aux stratégies de croissance externe, tant en nombre d'opérations qu'en montants : acquisition du sidérurgiste anglo-néerlandais Corus en 2007 par Tata Steel (10 milliards d'euros) et des marques britanniques Jaguar et Land Rover en 2008 par Tata Motors (1,5 milliard d'euros). La poursuite de la mondialisation de la production et des marchés conjointement à un accès à des sources de financement bon marché en est le principal moteur.

## Les pays d'implantation

Les firmes chinoises et indiennes sont implantées dans pratiquement tous les pays européens, avec cependant une concentration dans cinq pays (voir tableau 2). Le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas totalisent près des trois quarts des opérations réalisées à ce jour.

La lecture du tableau 2 révèle, pour l'ensemble de la période, un nombre sensiblement égal d'opérations d'investissements d'origine chinoise et d'origine indienne, même si les investissements indiens ont été plus nombreux lors de la dernière période. Le seul dénombrement des opérations ne permet pas, toutefois, d'inférer des conclusions sur l'importance réelle des investissements effectués (montants engagés, effectifs, chiffres d'affaires).

Quatre pays, ou groupes de pays, appellent une analyse particulière compte tenu de leur poids et de leurs profils respectifs : il s'agit du Royaume-Uni, de l'Allemagne, de la France et des pays d'Europe centrale.

L'attrait du Royaume-Uni, et tout particulièrement de la métropole londonienne, est très grand. C'est, avec le tiers de leurs implantations, la première destination des investisseurs chinois et indiens en Europe. Certes, l'attractivité du Royaume-Uni ne date pas d'hier pour les investisseurs indiens et hongkongais, dans le sillage de liens coloniaux et linguistiques, mais cette antériorité a généré une masse critique qui s'est renforcée au fil du temps. Depuis 2006, cet attrait s'est non seulement trouvé confirmé mais renforcé.

L'attraction du Royaume-Uni découle de la combinaison de plusieurs facteurs :

- un facteur psychologique, à savoir un accueil délibérément ouvert aux investisseurs étrangers, conjointement à une ligne d'action cohérente et donc fiable de la part des autorités publiques. L'orientation libérale est d'ailleurs soulignée dans les derniers rapports d'activité de l'Agence nationale de promotion de l'investissement étranger ;

- un facteur économique, sous la forme notamment d'effets d'agglomération. La présence à Londres du premier centre financier européen, et l'un des tout premiers au monde, a été décisive dans les choix d'implantation en Europe de nouveaux investissements, non seulement dans les secteurs bancaire et financier, mais aussi dans des services associés et les nouvelles technologies de l'information et de la communication ;

- un facteur géographique, car la capitale britannique est vue comme une porte d'entrée vers les « pays du Sud » dotés de matières premières, tels les pays producteurs de pétrole du Moyen-Orient et certains pays africains. De nombreuses grandes compagnies minières telles que Rio Tinto ou Imperial Energy ont leur siège social à Londres ;

- la familiarité avec la langue anglaise, historique pour les investisseurs indien et hongkongais du fait de la colonisation, et beaucoup plus récente, mais bien réelle, pour les investisseurs chinois, car c'est désormais la langue étrangère la mieux maîtrisée par eux et pour l'apprentissage de laquelle ils ont déployé des efforts considérables depuis le début du millénaire<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Le nombre de Chinois parlant anglais serait d'ores est déjà supérieur à celui de la population du Royaume-Uni.

– enfin, un facteur socioculturel particulièrement prégnant pour les investisseurs indiens et à un moindre degré chinois : le Royaume-Uni héberge la première communauté indienne (1,2 million) mais aussi chinoise (500 000) d'Europe.

L'attrait de l'Allemagne s'explique par d'autres facteurs, car l'économie nationale demeure toujours à dominante industrielle. La qualité de la main-d'œuvre, la présence de technologies avancées dans différents domaines industriels, des produits réputés pour leur qualité et leur fiabilité, un tissu dense de PME (le fameux *Mittelstand*) sont bien connus. A cela s'ajoute une position centrale dans une Union européenne dont les perspectives d'élargissement se situent principalement à l'est du continent.

L'attractivité de la France est substantielle mais plus contrastée que celle du Royaume-Uni et de l'Allemagne. Si, entre 2002 et 2006, elle a été relativement forte pour les investisseurs de Chine continentale et assez faible pour les investisseurs indiens et hongkongais, le rapport s'est récemment inversé. Certains investisseurs chinois semblent se détourner de l'Hexagone, au profit notamment du Royaume-Uni, alors que les investisseurs indiens semblent découvrir la France. Quels types d'explications peuvent être avancés ? Dans le premier cas, des polémiques et divergences de vues apparues entre les autorités chinoises et françaises dans la foulée des jeux Olympiques de Pékin de 2008 et la « question du Tibet » ont incontestablement pesé et bloqué, voire compromis certains projets d'investissement. Ainsi, fin février 2009, la tournée en Europe d'une délégation commerciale chinoise a ignoré la France, tandis que de nombreux contrats étaient signés dans les pays voisins<sup>16</sup>.

Toutefois, les données recueillies pour l'année 2009, qui montrent un regain des investissements chinois en France, rappellent le caractère symbolique, conjoncturel ou même politique de certaines décisions d'investissement. Par ailleurs, si la France conserve une certaine attractivité auprès de nombreux investisseurs en raison de la qualité de ses infrastructures, de sa main-d'œuvre, de la réputation de certains secteurs (télécommunications, équipements électroniques, luxe) et plus largement de son cadre de vie, elle pâtit néanmoins de la proximité de la Belgique, des Pays-Bas et de l'Italie, qui offrent des atouts que ces entreprises ne trouvent pas en France : une fiscalité avantageuse et une logistique de qualité pour les deux premiers, une expertise en design industriel pour le troisième.

A l'inverse, l'intérêt récent manifesté pour la France par les investisseurs indiens s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs : en premier lieu, les possibilités de reprise à bon compte d'entreprises en difficulté ; en second lieu, la volonté d'y étoffer leur présence dans les services informatiques, activité qui demeure encore très centrée sur le Royaume-Uni. Il faut rappeler que les firmes d'Europe continentale, principalement françaises, qui ont fait jusqu'à présent moins appel que leurs homologues britanniques ou nord-américaines à l'*outsourcing*, sont désormais activement démarchées par les firmes indiennes. Ces dernières y voient tout à la fois une opportunité de diversification géographique et un créneau à prendre, d'autant que nombre d'entre elles ont particulièrement pâti, lors de la crise financière, d'une forte présence sur le marché nord-américain.

---

<sup>16</sup> Cette mission d'hommes d'affaires chinois a été organisée par le gouvernement. Elle visait à désarmer la montée du protectionnisme en Europe à l'égard de la Chine et s'inscrivait dans une série de missions conduites en Amérique latine, en Afrique et au Moyen-Orient. Des commandes d'un montant de 12 milliards d'euros ont été passées, dont près de 8 milliards en Allemagne (*Financial Times*, 26 février 2009).

Enfin, les pays d'Europe centrale sont dorénavant une destination avérée, bien que non régulière, pour les investisseurs chinois et indiens, au même titre d'ailleurs que pour d'autres investisseurs asiatiques, sans parler des Allemands, qui y ont développé une division verticale du travail dans certains secteurs comme la construction automobile. Incontestablement, ces pays offrent aux investisseurs étrangers toute une palette d'avantages, auxquels s'ajoutent la proximité des grands marchés européens et leur appartenance à l'Union européenne et à la zone euro.

Comparés à ceux de la façade occidentale de l'Union, ces pays se caractérisent par une croissance de la productivité du travail plus rapide (taux moyen annuel entre 4 et 6 % depuis 2000), des coûts de main-d'œuvre plus faibles, un bon niveau d'éducation, des capacités linguistiques en anglais et dans d'autres langues européennes et, pour finir, des avantages fiscaux substantiels. Ainsi, tous, à l'exception de la Pologne et de la Hongrie, ont mis en place des taux d'imposition forfaitaire qui représentent aussi une source de simplicité pour les contribuables.

La crise économique globale semble avoir affecté ces pays. De nombreux investissements programmés dans les années 2007-2008 (avant septembre) par des groupes chinois et indiens n'ont finalement pas été engagés. En parallèle, ces investisseurs ont observé que les labels *made in Poland* ou *made in Hungary* étaient moins porteurs que les *made in France, Germany* ou *UK*, que l'obtention de visas et les formalités à remplir dans les pays d'Europe centrale étaient souvent plus difficiles qu'en Europe occidentale.

En outre, certaines unités de production qui avaient été ouvertes en 2004 et 2005 ont fermé, et ce à l'avantage des « pays du Sud ». Par exemple, durant l'année 2009, alors qu'Hisense fermait son usine en Hongrie, elle s'implantait en Egypte. Lenovo a renoncé à son investissement en Pologne pour s'établir au Mexique alors que BYD Electronic a réduit ses effectifs de plus de moitié en Hongrie et a renoncé à produire en Roumanie. Ce reflux général semble toutefois épargner les services informatiques, où la dynamique de *near-shoring* se maintient en Hongrie et à un moindre degré en République tchèque. Les avantages des différents pays sont repris dans le tableau 3.

### **Les secteurs d'activité**

Le profil sectoriel des firmes chinoises et indiennes en Europe est assez proche, avec une forte spécialisation : dans les équipements pour les premières (qu'elles soient originaires du continent ou de Hongkong), dans les logiciels et les services informatiques pour les secondes. La crise a quelque peu modifié et réduit les disparités de comportements entre les deux familles d'investisseurs.



#### • Les firmes chinoises

Les activités liées au secteur de l'équipement ou gravitant autour sont prédominantes. Elles arrivent largement en tête, avec près de 30 % des investissements chinois réalisés en Europe sur l'ensemble de la période, même si leur part relative a légèrement diminué ces dernières années. Parmi elles, les équipements électriques et électroniques dominent, ainsi que le secteur automobile, dans lequel les firmes du continent sont désormais très actives. Le secteur des nouvelles technologies de l'information arrive en seconde position, avec un essor des investissements dans le logiciel. Viennent ensuite les activités de transport-logistique et du textile-habillement, tirées par les firmes hongkongaises avec l'acquisition de marques de luxe (montres, briquets, parfums et bijoux). Les firmes du continent se distinguent quant à elles dans les secteurs de la chimie-biologie, des énergies renouvelables, des ressources naturelles et de la production d'énergie. Les deux derniers secteurs correspondent à la fois aux besoins de l'économie chinoise et aux avantages récemment acquis par certaines firmes chinoises. Il faut aussi souligner la place occupée par la banque et les assurances dans les flux d'investissements des firmes du continent, via notamment des prises de participation minoritaire, essentiellement dans la perspective d'acquisition d'expertise dans la « finance de marché », considérée comme un point faible du développement de l'économie chinoise et de ses firmes. Mais la crise financière de la fin 2008 est venue freiner leurs impulsions en redirigeant leurs placements dans leur propre pays ou dans d'autres activités (matières premières, énergie, etc.).

#### • Les firmes indiennes

Si le secteur du logiciel et des services informatiques (auquel il faut ajouter les activités de conseil, d'ingénierie et de services de télécommunication) occupe la première place devant le secteur pharmaceutique, le fait le plus notable réside dans la position prise par les équipements et plus particulièrement la construction automobile, et à un moindre degré le travail des métaux et des matériaux qui est en partie lié au précédent. La place du secteur de la construction automobile résulte de la couverture d'un large spectre d'activités et de fonctions. Elle inclut l'acquisition de marques prestigieuses, le rachat ou la prise de participation dans des équipementiers, et l'entrée dans le capital de petits constructeurs. La prise de participation majoritaire opérée en 2008 par Tata Motors auprès d'un constructeur norvégien de petites voitures électriques, Miljø Grenland/ Innovasjon, en est une illustration.

La place du secteur bancaire et de l'assurance doit aussi être soulignée. Elle correspond notamment à l'extension de réseaux bancaires au Royaume-Uni pour des activités de banque de détail en lien avec des communautés d'origine indienne.

L'examen de la situation française sur la base d'informations complémentaires extraites de documents comptables déposés auprès des greffes des tribunaux révèle que le secteur pharmaceutique vient largement en tête si l'on se réfère au montant du chiffre d'affaires et au nombre d'emplois (voir tableau 4b).

## Pour quelles fonctions ?

Afin de boucler l'état des lieux relatif à l'arrivée des entreprises chinoises et indiennes en Europe, il convient de s'interroger sur les fonctions remplies par leurs investissements. Se résument-elles uniquement à la fourniture de services, ou des activités de production et de recherche y sont également menées ? Et, dans ce cas, dans quelle proportion et selon quelle logique ?

Comme attendu, l'offre de services est la première fonction assurée par les filiales chinoises et indiennes : elle est majoritaire et concerne près de 60 à 65 % des investissements. L'importance de cette fonction est toutefois comparativement plus élevée pour les firmes chinoises du continent, y compris par rapport aux firmes hongkongaises, ce qui peut a priori surprendre au regard de l'avantage comparatif de Hongkong dans la finance et les activités de services spécialisées. Il faut souligner que la part des activités de production a augmenté ces dernières années aussi bien pour les firmes chinoises qu'indiennes, ce qui reflète dans les deux cas la montée en puissance des stratégies de croissance externe. Pour les entreprises chinoises, cette progression découle de nombreux facteurs, comme, par exemple, l'augmentation des coûts de main-d'œuvre dans les provinces côtières chinoises ou le souci de se rapprocher des consommateurs européens et de se prévaloir d'un label local. Le tableau 5 reprend les principales caractéristiques des deux familles d'investisseurs.

## L'INSERTION TERRITORIALE DES ENTREPRISES CHINOISES ET INDIENNES EN EUROPE

Malgré la nouveauté du phénomène, il semble opportun d'aller au-delà des modalités d'entrée en Europe des investisseurs chinois et indiens et d'explorer les conditions et les modes de leur implantation et de leur insertion. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur une littérature fondée sur le renouveau de l'approche en économie géographique, dans le prolongement du travail pionnier de Paul Krugman<sup>17</sup>.

Les rapports noués et entretenus entre les firmes et les territoires sont basés sur le concept de proximité et sur l'idée que la distance compte toujours en dépit de la mondialisation économique<sup>18</sup>. Si la dimension géographique ou physique est essentielle, elle n'épuise pas pour autant le champ de la proximité, qui recouvre d'autres dimensions (culturelles, économiques, sociales et même cognitives). La proximité géographique repose sur l'idée que la concentration

---

<sup>17</sup> P. Krugman, *Geography and Trade*, Cambridge (MA), The MIT Press, 1990.

<sup>18</sup> P. Ghemawat, « Distance still matters. The hard reality of global expansion », *Harvard Business Review*, vol. 79, n° 8, 2001, pp. 137-147.

spatiale des activités génère des avantages pour les firmes participantes et qu'elle est une source de richesse pour les territoires et de bien-être pour les populations. Alfred Marshall expliquait déjà, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, que les entreprises pouvaient, lorsqu'elles étaient proches géographiquement, bénéficier d'externalités ou d'économies susceptibles d'améliorer leur productivité. La proximité produit deux types d'effets : les premiers, dénommés effets d'agglomération, sont non intentionnels et dépourvus d'interactions, alors que les seconds résultent de liens tissés entre des agents localisés, ce qui suppose la présence d'intentionnalité de leur part et l'émergence d'interactions.

Fondamentalement, le processus d'inscription des unités localisées répond à une logique ternaire. Les filiales chinoises et indiennes en Europe n'échappent pas à ce cadre, mais celui-ci doit être élargi pour tenir compte du lien qu'elles ont maintenu avec leur pays d'origine.

La logique de firme ou de groupe constitue la première composante. C'est par ce biais que s'opère l'emboîtement des agents localisés dans les territoires européens avec les pays d'origine. De manière générale, cette médiation, qui s'accompagne de tensions du fait des forces en jeu, associe volonté d'internationalisation des firmes chinoises et indiennes et désir d'asseoir leur présence dans leur pays d'origine. Cette logique n'est pas uniforme et reflète des structures de propriété et de contrôle différentes. Si les firmes chinoises restent encore largement placées sous le contrôle direct ou indirect des gouvernements central ou régionaux<sup>19</sup>, les firmes indiennes du secteur formel sont largement détenues par les familles fondatrices (Tata ou Ambani, par exemple).

La logique propre à chaque industrie représente la deuxième composante. Elle fait référence à un mode d'organisation (ou de réorganisation) qui apparaît de plus en plus modelé par la mondialisation économique.

La logique de territoire constitue la troisième composante. Le renouveau de cette dimension spatiale peut sembler à première vue contradictoire dans un monde qui se globalise et qui, pour certains observateurs, tend à s'uniformiser<sup>20</sup>. Mais cela correspond à une nécessité, à savoir comparer des lieux et identifier les repères d'inscription pour les agents économiques. Il faut rappeler que le territoire, loin de se limiter à un simple espace d'accueil des investissements, est aussi un construit social liant agents économiques et/ou institutions, source de cohérence, et favorisant l'émergence d'une vision commune. Cela n'est toutefois pas exempt de tensions entre, d'un côté, la nécessaire attractivité du capital international mobile dans le cadre d'une mondialisation exacerbée par l'agressivité des agences nationales et régionales européennes de l'investissement international et, de l'autre côté, la pérennité d'un construit social.

Cinq types de dynamiques territoriales ont été retenus pour mieux saisir l'insertion des entreprises chinoises et indiennes en Europe :

– une dynamique métropolitaine, décrite par des auteurs comme Pierre Veltz ou Saskia Sassen, qui associe des concentrations intra- et intersectorielles ainsi que de nombreux

---

<sup>19</sup> OCDE, *China : Economic Survey*, vol. 6, février 2010.

<sup>20</sup> T. L. Friedman, *The World is Flat : a Brief History of the Twenty-First Century*, New York, Farrar, Strauss & Giroux, 2007.

services spécialisés<sup>21</sup>, favorise l'émergence de nouvelles idées et est source « d'externalités urbaines<sup>22</sup> » ;

– une dynamique technopolitaine, regroupant « clusters » technologiques, parcs scientifiques ou pôles de compétitivité, sans épuiser la liste des différentes dénominations, qui est fondée sur la coproduction et le partage de connaissances scientifiques et se caractérise généralement par des concentrations de nature intrasectorielle, même s'il existe des cas de concentrations plus larges. Ce type de dynamique est à la source de nombreuses externalités technologiques ;

– une dynamique de type « districts industriels », à l'image des districts italiens décrits par Michael Piore et Charles Sabel<sup>23</sup>, qui est également fondée sur des agglomérations de nature intrasectorielle, mais orientée davantage vers la production de biens spécifiques, et produit des externalités ;

– une dynamique de type zones industrielles traditionnelles qui fonde son attractivité sur des coûts d'implantation et de gestion minimum ou des opportunités de reprise d'acteurs localisés connaissant des difficultés de trésorerie ou de management, et est aussi source d'externalités ;

– enfin, une dynamique de zones portuaires, aéroportuaires et de plateformes logistiques, qui repose sur l'association étroite d'infrastructures de transport et de services dédiés au commerce international. Ce choix de localisation est crucial dans toute phase initiale d'investissement à l'étranger, car il fait suite ou accompagne les flux d'exportation. Cette phase s'inscrit dans le cadre standard décrit par la littérature académique portant sur les différentes étapes de l'internationalisation des firmes<sup>24</sup>.

## Localisation

La primo-localisation constitue l'essentiel des décisions d'investissement des firmes chinoises et indiennes en Europe du fait de la nouveauté du phénomène, qu'il s'agisse de créer des filiales *ex nihilo* à 100 %, de prendre des participations ou de procéder à des fusions-acquisitions. Il faut souligner que la question du choix de localisation ne se pose pas pour les prises de

---

<sup>21</sup> Voir P. Veltz, « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires », *Revue économique*, n° 4, 1993, pp. 671-684, et S. Sassen, *The Global City : New York, London, Tokyo*, Princeton, Princeton University Press, 2001..

<sup>22</sup> J. Jacobs, *The Economies of Cities*, Londres, Jonathan Cape, 1969.

<sup>23</sup> M. Piore et C. F. Sabel, *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984.

<sup>24</sup> J. H. Dunning, « Trade, location of economic activity and the multinational enterprise : a search for an eclectic approach », in J. H. Dunning, *Explaining International Production*, Londres, Unwin Hyman, 1977.

participation ou les fusions-acquisitions, car la localisation est alors déjà acquise ; tout au plus peut-on parler de délocalisation.

Les deux populations d'investisseurs affichent un profil contrasté : les zones métropolitaines sont ciblées par les firmes indiennes, alors que les zones industrielles, et à un moindre degré les zones portuaires et logistiques, sont privilégiées par les investisseurs chinois.

Une différenciation marquée selon l'origine nationale du contrôle des filiales se fait aussi jour. Ce résultat est toutefois trompeur, car il conduit à affirmer que l'ancrage national prime sur les autres facteurs. Autrement dit, un investisseur chinois appartenant au secteur de la construction automobile aurait une stratégie de localisation différente de son concurrent indien. De nombreux exemples montrent que ce n'est pas le cas. La mondialisation croissante de nombreux secteurs industriels, qui touche à la fois les pays développés et les pays en développement, est un puissant facteur de convergence et d'uniformisation des stratégies des agents. D'autres facteurs entrent cependant en ligne de compte. A défaut de mener une analyse économétrique pour mesurer la part explicative de chaque variable, nous nous sommes cantonnés à mieux cerner ces différents facteurs.

L'examen des données disponibles fait ressortir une autre hiérarchie des facteurs explicatifs. Le secteur d'activité et la fonction jouent ainsi un rôle crucial. La modalité d'entrée a également un impact, même si son importance est moindre, puis vient le facteur national.

Examinons maintenant le rôle présumé de chaque facteur pris individuellement.

Les firmes chinoises sont essentiellement présentes dans le secteur des équipements. Incontestablement, le poids de ce secteur, par l'effet de masse qu'il génère, oriente les localisations, aussi bien les créations que les acquisitions, vers les zones ou les districts industriels. Dans la première modalité d'entrée, il s'agit essentiellement de minimiser les coûts d'implantation tout en restant au contact du marché, qui est, il faut le rappeler, l'une des premières motivations à la venue des firmes chinoises en Europe. Dans le cas des acquisitions, il s'agit d'établissements ayant déjà un ancrage territorial dans des zones industrielles traditionnelles ou des districts industriels. C'est, par exemple, le cas du choix opéré par Haier pour la localisation de son siège européen à Varèse (Italie), bien connu comme district industriel de l'électroménager et où sont déjà implantées les sièges du néerlandais Philips et du nord-américain Whirlpool, parallèlement à de nombreuses firmes spécialisées dans la production de composants et de sous-ensembles.

L'importance des zones portuaires et des plateformes logistiques est liée à la présence d'unités dont la fonction est de faciliter l'entrée de produits chinois en Europe. Il faut rappeler que l'implantation de filiales s'inscrit dans la séquence suivante :

- phase 1 : flux directs d'exportations ;
- phase 2 : flux d'exportations transitant par des bureaux de représentation indépendants ;
- phase 3 : établissement de filiales de vente ;
- phase 4 : implantation de filiales de production.

Les investisseurs chinois en Europe se situent encore largement aux phases 2 et 3.

La présence de filiales chinoises au sein d'espaces à orientation technologique est directement déterminée par la fonction même de l'établissement. La forte présence d'équipementiers permet de compléter l'étendue des fonctions déjà remplies, à savoir les fonctions commerciales et/ou les fonctions de production ou d'assemblage. C'est notamment le cas des producteurs

chinois d'équipements de télécommunication (Huawei Technologies et Zhongxing Telecom Equipment/ ZTE), qui disposent de centres de recherche face au siège d'Ericsson implanté dans le parc scientifique de Kista, dans la banlieue de Stockholm. Simple coïncidence ou réelle prescience ? Les deux entreprises chinoises sont devenues en 2008 les principaux concurrents de l'entreprise suédoise après le recul de la compétitivité des deux autres acteurs européens (Nokia-Siemens Networks et Alcatel-Lucent). Il en est de même pour le producteur d'électronique grand public Hisense, qui a installé son centre de recherche européen à proximité du siège de Philips à Eindhoven (Pays-Bas). Si certaines firmes chinoises ont manifesté un intérêt réel pour l'établissement d'activités de recherche-développement en Europe, leurs unités consistent encore en de simples postes d'observation : elles se limitent à irriguer la maison-mère en flux de connaissances techniques. Ce constat est à nuancer dans le cas d'acquisitions de firmes européennes disposant d'activités de recherche bien ancrées dans le tissu local. Ainsi, l'acquisition en 2007 de l'activité silicium du groupe français Rhodia a permis au groupe public chinois China National BlueStar, via les unités de Roussillon et de Saint-Fons, de participer au pôle de compétitivité à vocation mondiale pour la chimie et l'environnement implanté en Région Rhône-Alpes.

Enfin, les zones métropolitaines sont désormais choisies pour l'établissement des sièges des filiales européennes. Par exemple, Huawei Technologies a transféré en 2008 son siège social, initialement basé au Royaume-Uni, à Düsseldorf (Allemagne), alors que son concurrent ZTE a installé fin 2009 son quartier général pour l'ensemble de ses activités d'Europe et d'Amérique du Nord en très proche banlieue parisienne (Boulogne-Billancourt).

Les firmes indiennes, en raison du poids du secteur du développement logiciel et de la fourniture de services informatiques, ont tout naturellement ciblé les zones métropolitaines, où se trouvent concentrées leurs bases de clientèles et les ressources humaines que l'implantation de ces unités nécessite. Il en va autrement de l'inscription territoriale de ce secteur dans les pays d'Europe centrale, où la création d'unités ne répond pas à la même logique : il s'agit de plateformes d'exportation (*near-shoring*), même si une partie des biens ou des services produits sont destinés au marché intérieur, généralement localisées dans des zones industrielles périphériques aux agglomérations.

L'inscription européenne d'entreprises indiennes dans les secteurs de la pharmacie et de la construction automobile, essentiellement fondée sur des prises de participation ou des fusions-acquisitions, relève plutôt de districts industriels ou de technopoles. Par exemple, l'acquisition de Corus par Tata Steel a permis à celui-ci de participer au pôle de compétitivité à vocation mondiale pour les systèmes innovants installé en Nord-Pas-de-Calais et en Picardie. Leur implantation dans la pharmacie, particulièrement dans le domaine des médicaments génériques, s'est faite via l'acquisition de départements de production ou de commercialisation de laboratoires pharmaceutiques européens ayant un ancrage territorial à la périphérie des agglomérations. Le département générique du français Sanofi-Aventis est, par exemple, basé en région parisienne, tandis que l'allemand Bayer est implanté à la périphérie de Francfort.

Des remarques similaires peuvent être avancées pour la construction automobile, où les prises de participation ont essentiellement touché des districts industriels, où se trouvaient concentrées, en Allemagne, en Italie ou encore au Royaume-Uni, les opportunités d'acquisition.

## Inscription territoriale et interactions

La modalité d'entrée est déterminante, et elle est associée à la nationalité. En effet, les investisseurs indiens qui privilégient les acquisitions sur les créations ont, *in fine*, une plus grande inscription territoriale que les investisseurs chinois qui font, de leur côté, davantage appel aux créations de filiales de petite ou de moyenne taille afin de se familiariser avec un environnement économique, institutionnel et réglementaire très éloigné de leurs pratiques. L'échec de certaines stratégies de croissance externe, dont celle de TCL, explique aussi cette retenue.

Il n'en demeure pas moins que les investisseurs chinois et indiens combinent un faible niveau d'interactions internes avec de forts niveaux d'interactions externes. Si les firmes indiennes sont plus impliquées au plan local que les firmes chinoises, le plus souvent les interactions se font avec leur communauté ethnique. L'exemple du conglomérat Tata, largement connu pour son engagement social, est tout à fait éclairant. En évoquant les perspectives ouvertes par une nouvelle implantation à Amsterdam en 2008, le responsable de la filiale s'exprimait en ces termes :

« Il y a dans la ville de nombreuses activités à l'attention de la communauté indienne (tournois de cricket, par exemple). L'entreprise est aussi directement impliquée dans l'établissement d'un centre culturel afin que nos enfants ne perdent pas le contact avec la culture indienne. Enfin, l'entreprise finance un programme de bourses d'études pour promouvoir les échanges interculturels<sup>25</sup>. »

La question des acquisitions est intéressante à double titre : d'une part, elle produit des effets contrastés selon la nationalité de la firme acquise et son environnement, et, d'autre part, elle évolue dans le temps. Dans certains cas d'acquisition de firmes européennes, notamment françaises, par des firmes chinoises, des lignes de production ont été délocalisées en Chine, alors que cela n'a pas été observé pour les firmes indiennes.

A côté des relations intra- ou intersectorielles, par essence économiques, d'autres liens peuvent prendre forme au plan local. Les relations avec les communautés ethniques sont une dimension nouvelle de l'implantation d'investisseurs de même origine dans un espace culturellement éloigné. Les premières observations, relayées par des études documentées sur le sujet, font apparaître une plus forte articulation entre les communautés indiennes présentes en Europe et les choix de localisation de certains investisseurs indiens. Ce constat est particulièrement net dans le cas du Royaume-Uni, pays d'accueil de la première communauté indienne d'Europe.

Si les relations demeurent largement diffuses entre cette présence et les préférences des nouveaux investisseurs indiens (scolarisation des enfants, nombreuses associations culturelles ou religieuses), certains choix de localisation en Europe ont clairement été dictés par des considérations ethniques. Par exemple, le développement du réseau d'agences de la banque indienne ICICI au Royaume-Uni a explicitement visé les concentrations de populations d'origine

---

<sup>25</sup> Rapport d'activité annuel du conglomérat Tata, 2008.

indienne. Il est également intéressant de souligner que le premier lieu d'implantation de la banque en Europe en dehors du Royaume-Uni a été le quartier des diamantaires d'Anvers, réputé pour sa communauté d'artisans et de commerçants indiens en passe de déloger la communauté juive établie dans la ville flamande depuis le Moyen-Age.

Aucun constat similaire ne peut à ce jour être dressé pour les investisseurs chinois, hormis la préférence accordée, pour certains postes de direction, à des Chinois ayant achevé leurs études en Europe et donc en mesure de faire le pont entre des modes d'organisation entrepreneuriale et des pratiques culturelles encore éloignés. En revanche, il n'y a pas pour l'instant de liens avérés entre l'arrivée de populations chinoises en Europe et la constitution de quartiers chinois dans de nombreuses villes européennes et les choix de localisation en premier lieu, et des échanges ultérieurs. En fait, les derniers travaux empiriques et théoriques sur la question des liens entre communautés ethniques à l'étranger et commerce et investissement en provenance du pays d'origine révèlent l'importance des fonctions d'intermédiation et de réduction d'incertitude jouée par ces communautés. A l'évidence, cela n'est pas le cas pour les communautés chinoises récemment implantées en Europe, contrairement à ce qui a été observé pour les communautés chinoises en Asie du Sud-Est.

Cette différence entre les deux populations s'explique non seulement par l'antériorité et la taille de la communauté ethnique indienne mais aussi, plus fondamentalement, par le niveau d'éducation et d'organisation interne beaucoup plus faible des communautés chinoises en Europe.

En fait, la nature et l'intensité des interactions sont, pour une large part, déterminées par les raisons de la venue de ces firmes en Europe, qui vont aussi induire la modalité d'entrée. Rappelons que l'entrée des firmes chinoises et indiennes en Europe obéit à deux motivations : se rapprocher des clients pour accroître leurs parts de marché et acquérir de nouvelles compétences pour bâtir leurs avantages compétitifs.

La proximité des consommateurs européens et le développement des parts de marché des investisseurs chinois et indiens passent par l'acquisition de firmes ayant déjà des relations de proximité avec leurs clients. C'est notamment le cas dans l'industrie automobile, où les acquisitions d'équipementiers en Allemagne et au Royaume-Uni par des firmes chinoises et indiennes sont principalement motivées par l'existence de relations suivies avec les assembleurs automobiles (européens ou étrangers) présents en Europe. Dans ce cas, la proximité physique avec les grands donneurs d'ordres et des centres de design industriel permet aux équipementiers de modifier et d'adapter leurs produits et leurs procédés via un apprentissage mutuel et des interactions régulières, tout en réduisant les délais d'approvisionnement des clients européens. Elle permet aussi à ces entreprises d'être retenues dans la constitution de consortiums nationaux pour répondre à des appels d'offres internationaux.

S'il est clair qu'un certain nombre d'implantations de firmes indiennes et chinoises sont dictées par des considérations d'accès à des ressources technologiques, celles-ci passent soit par des acquisitions, soit par des voisinages d'entreprises disposant de centres d'excellence. La proximité avec des universités ou des centres de recherche publics peut également jouer, comme dans le secteur de la pharmacie, où la logique de production implique une association étroite entre centres de recherche publics et entreprises privées.



Dans un contexte mondial d'accroissement continu des pressions concurrentielles, les maisons-mères chinoises et indiennes internalisent les flux d'information et de connaissance afin d'améliorer leurs capacités de production via le contrôle des coûts et l'adoption de standards de qualité.

Le constat selon lequel la part et l'intensité des interactions avec l'extérieur du territoire d'implantation sont supérieures aux interactions internes, pour les deux populations d'investisseurs, est somme toute logique, compte tenu de la nouveauté des implantations. La question est ouverte de savoir si la primauté de ce type de lien et d'interaction est susceptible de s'atténuer à l'avenir, allant de pair avec une plus grande inscription territoriale.

Un premier élément de réponse réside dans la nature et l'intensité des interactions avec l'extérieur, qui renvoient, d'une certaine façon, aux modes de gouvernance des entreprises indiennes et chinoises. Paradoxalement, les filiales chinoises semblent disposer en Europe d'une relative autonomie, hormis dans la recherche-développement et les choix d'investissements, comparativement aux filiales indiennes, plus directement intégrées au groupe et sous l'emprise de la maison-mère. Il n'en demeure pas moins que la présence en Europe, qui est directement corrélée à l'ancienneté, va, à partir d'un certain seuil, se traduire par davantage d'interactions, une redéfinition des tâches et des responsabilités et, *in fine*, une inscription locale plus importante.

## QUELLES CONSÉQUENCES POUR LES ÉCONOMIES EUROPÉENNES ?

La mesure des effets induits sur les pays d'accueil par l'entrée de nouveaux investisseurs étrangers est pour les économistes une question théorique et empirique ; elle concerne notamment la mobilité des facteurs de production, le développement des firmes multinationales ou encore les liens entre investissement et commerce international. Elle revêt également une dimension sociale, et peut avoir une résonance politique. La venue d'entreprises chinoises et indiennes en Europe présente en outre un intérêt académique du fait de la diversité et de l'originalité de ces firmes comparées aux entreprises étrangères arrivées antérieurement. Il n'en demeure pas moins qu'aucune recherche n'a été menée, à notre connaissance, sur ce thème.

A cela, deux raisons principales : c'est un phénomène nouveau, qui n'est devenu visible qu'à partir de 2002 et dont l'analyse nécessite plus de recul ; les montants investis demeurent encore faibles comparés à ceux des autres pays investisseurs en Europe, notamment les pays membres de l'Union européenne qui, en 2008, étaient de loin la première source d'investissements, suivis par les Etats-Unis. Si ce vide rend la tâche nécessaire, celle-ci ne peut être dans un premier temps qu'exploratoire, et donc perfectible.

## Une grille de lecture

Nous proposons d'aller au-delà de la présentation habituellement privilégiée, largement fragmentaire, en partant du cadre proposé par Raphael Kaplinsky et Dirk Messner<sup>26</sup>, mais en nous focalisant ici sur les économies européennes. N'ont donc pas été retenus les effets des investissements réalisés en Europe sur les pays d'origine ou sur des pays tiers, ou encore l'effet positif que constitue l'accès potentiel à de nouveaux débouchés en Inde et en Chine pour les filiales européennes de firmes chinoises et indiennes.

Deux types d'effets ont été considérés : des effets de complémentarité et des effets de concurrence. Les premiers ne modifient pas les phénomènes existants mais en accentuent l'intensité, tandis que les seconds présentent en fait deux aspects : l'un correspond à une simple substitution, alors que l'autre est plutôt un facteur de pression, au sens littéral, de la concurrence. Aucune hypothèse n'a été formulée sur l'orientation de leurs conséquences positives ou négatives pour les économies d'accueil, même si les effets de complémentarité sont généralement vus comme globalement positifs ou neutres, et les effets de concurrence plutôt porteurs d'effets négatifs (réduction d'emplois ou creusement du déficit de la balance courante), bien que la concurrence soit aussi source d'effets positifs en termes d'innovations ou de gains de productivité.

Quatre domaines économiques susceptibles d'être significativement affectés ont été étudiés : les IDE rentrants ; le commerce bilatéral (Europe-Chine et Europe-Inde) ; l'emploi et les qualifications ; et la concurrence sur les marchés de biens et de services.

Des domaines tels que l'environnement, la qualité et la sécurité des produits ou encore les flux migratoires n'ont pas été pris en compte car peu ou pas affectés, selon nous, par la venue de ces entreprises.

Le tableau 6 recense les différents effets observables. Sa lecture invite à certaines remarques et commentaires. Il faut rappeler en préambule que l'impact des investissements réalisés par les firmes chinoises et indiennes dans les différents pays européens d'accueil dépend de leur poids. L'examen de la répartition géographique a fait ressortir la place des grands pays (Allemagne, France et Royaume-Uni) comme principales destinations : il est donc raisonnable d'en déduire que les effets doivent y être plus significatifs qu'ailleurs en Europe, même s'ils s'y trouvent cependant dilués compte tenu de leur taille.

Ces effets varient aussi selon les modalités d'entrée. Les créations sont par essence génératrices d'emplois nets, même si leur nombre moyen par opération reste faible, alors que les fusions-acquisitions, souvent régies par des logiques financières, peuvent conduire à des destructions d'emplois. Si les rachats impliquent généralement des montants d'investissement et des effectifs plus élevés, ce qui est positif dans une optique de pérennité, voire de développement des entreprises acquises et de leurs sites, ils peuvent aussi déboucher sur une perte de contrôle d'actifs stratégiques pour les tissus industriels nationaux, ou même entraîner leur dépeçage. Il faut toutefois rappeler que ces risques ne sont pas spécifiques aux investisseurs chinois et indiens, loin s'en faut.

---

<sup>26</sup> R. Kaplinsky et D. Messner, « Introduction : the impacts of Asian drivers on the developing world », *World Development*, vol. 36, n° 2, 2008, pp. 197-209.

Précisons néanmoins que les investissements chinois et indiens en Europe demeurent négligeables en termes de volume par rapport aux autres sources d'IDE, qui sont d'abord et surtout les pays européens. Ainsi, l'Allemagne est depuis 2009 le premier investisseur étranger en France. Ces investissements pourraient toutefois, dans certains cas, concurrencer directement ceux provenant d'autres pays émergents, mais cela ne s'est pas fait, à ce jour, au détriment de l'Europe mais plutôt à l'avantage des actionnaires des entreprises européennes visées par les projets d'acquisition. L'exemple de la surenchère opérée par Tata Steel sur son concurrent brésilien, Companhia Siderurgica Nacional, dans sa volonté d'acquérir le sidérurgiste anglo-hollandais Corus en 2007 en est une illustration. Elle s'est notamment traduite par un rachat d'un montant 33 % supérieur à celui de l'offre initiale.

Les effets des investissements chinois et indiens sur le commerce bilatéral de l'Europe avec la Chine et l'Inde sont difficiles à mesurer et à dissocier des flux commerciaux résultant des délocalisations d'entreprises européennes dans les deux pays (*processing trade*). Ainsi, dans le secteur des biens électroniques, près de 70 % des exportations chinoises sont le fait de filiales étrangères. Il faut dire que les relations entre IDE et commerce international ont suscité les interrogations des économistes depuis de nombreuses années. Elles ont été largement résumées, en termes théoriques, sous l'angle de la complémentarité ou de la substituabilité. Les IDE qui s'inscrivent dans une division verticale et qui sont sources de flux commerciaux intra-firmes – cas emblématique de la division régionale du travail en Asie, entre l'ASEAN, le Japon et la Chine – semblent plutôt générateurs d'effets de complémentarité, tandis que les IDE qui s'inscrivent dans une division horizontale – ce qui est le cas de l'Europe, où les filiales indiennes et chinoises ont prioritairement comme finalité l'accès aux marchés locaux – seraient à l'origine d'effets de substituabilité. Toutefois, un certain nombre de travaux empiriques récents ont montré que les relations IDE/commerce étaient en réalité plus complexes et que les effets de complémentarité primaient, *in fine*, sur ceux de substituabilité dans la plupart des configurations<sup>27</sup>.

Plus que pour les autres domaines retenus, la situation de départ est contrastée ici entre les deux pays asiatiques. Et ce pour deux raisons : la prépondérance des investissements en Europe destinés à soutenir les exportations chinoises ; l'importance et la progression des importations européennes en provenance de Chine, qui creusent le déficit bilatéral avec l'Union européenne.

Mais l'incapacité à expliciter ou non un lien entre les IDE chinois et les importations chinoises peut occulter les aspects positifs de l'ouverture au commerce international et déboucher sur des politiques protectionnistes ou même des mouvements d'opinion.

L'effet des investissements chinois et indiens sur l'emploi, et accessoirement les qualifications, est variable et encore faible, car les secteurs visés et les fonctions remplies ne sont pas très intensifs en travail, à l'exception de quelques cas récents, comme l'établissement de centres d'appel ou de développement de logiciels par des entreprises indiennes en Europe centrale. Il faut rappeler que, de manière générale, les filiales étrangères en Europe apportent une contribution significative à l'emploi. La taille unitaire moyenne des investissements entre aussi en ligne

---

<sup>27</sup> E. Helpman, « A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, n° 3, 1985, pp. 451-471.

de compte. A l'image des autres investisseurs étrangers en Europe, notamment ceux d'origine nord-américaine, les groupes chinois et indiens bénéficiant d'une certaine antériorité en Europe affichent des effectifs significatifs. Par exemple, Tata Consultancy Services, dont la première implantation européenne remonte à 1975, employait en 2008 plus de 6 000 consultants dans ses deux principaux marchés européens (Allemagne et Royaume-Uni). Côté chinois, on peut également citer le cas de Huawei, présent en Europe depuis 2000, dont les effectifs atteignent 2 000 personnes (dont 60 % recrutées localement).

Les effets connus en termes de pression concurrentielle des investissements chinois et indiens paraissent, somme toute, relativement limités si on les compare à ceux générés par des flux croissants d'importations en provenance de Chine et, à un moindre degré, d'Inde. Toutefois, la reprise d'entreprises en difficulté peut conduire à des restructurations, avec, à la clé, des délocalisations dans les pays d'origine. Par ailleurs, il est clair que l'implantation en Europe des équipementiers de télécommunication chinois Huawei et ZTE a accru la concurrence, ce qui est positif pour les clients, mais a également fragilisé les parts de marché et la situation financière des constructeurs européens (Alcatel-Lucent, Ericsson et Nokia-Siemens System)<sup>28</sup>.

Il n'y a pas non plus de défiance de la part des autorités nationales ou européennes vis-à-vis de ces nouveaux investisseurs, particulièrement chinois, au motif d'une forte représentation de groupes publics et semi-publics disposant de grandes facilités de financement et de structures de gouvernance opaques. C'est même plutôt le contraire qui prévaut, si l'on en juge le zèle déployé par les Agences nationales européennes pour les investissements internationaux pour ouvrir des bureaux de liaison en Chine afin de démarcher et de convaincre les entreprises locales à venir s'implanter en Europe.

Enfin, des considérations de nature géostratégique ont été écartées, dans un contexte de libéralisation quasi achevée des flux d'investissements directs à l'échelle globale. Mais ce qui passait pour acquis peut être remis en cause, comme le montre la profondeur de la crise qui a éclaté dans la seconde moitié de l'année 2008. Pour s'en convaincre, il n'est qu'à examiner l'ascension des fonds souverains, qui sont devenus depuis 2005 une source alternative de financement des IDE<sup>29</sup> et dont les placements ont contribué à limiter la déroute du système financier nord-américain au deuxième semestre 2008. Mais, du fait de leur origine géographique – fondamentalement les « pays du Sud » dotés de réserves de change significatives comme la Chine, la Fédération de Russie ou encore des pays du Golfe persique –, conjointement au contrôle exercé par l'Etat sur l'emploi de ces ressources<sup>30</sup>, des facteurs stratégiques (et politiques) ont été réintroduits dans le domaine des IDE, qui avait été progressivement expurgé d'aspects jugés perturbateurs pour l'allocation optimale des ressources.

---

<sup>28</sup> Il leur a ravi en 2009 la deuxième place mondiale pour le marché des équipements de réseaux mobiles en doublant pratiquement sa part de marché par rapport à 2008.

<sup>29</sup> Voir « Bilan et perspectives des fonds souverains – annexe 3 », *Focus*, n° 1, Banque de France, 2008.

<sup>30</sup> D'où le qualificatif de souverain, ou *sovereign* en anglais.

En résumé, chacun doit avoir présent à l'esprit la nature foncièrement contingente des impacts des IDE sur les économies européennes. Si la grille de lecture retenue demeure valide, la situation est susceptible d'évoluer dans le futur, comme le suggèrent les premiers ajustements politiques opérés depuis le début de la crise.

### **Quel bilan tirer en termes de réussite ou d'échec ?**

La nouveauté de la plupart des investissements chinois et indiens réalisés en Europe prive l'observateur du recul nécessaire à l'établissement d'un bilan significatif, sans compter que la notion de succès ou d'échec d'un investissement s'avère très relative selon les acteurs pris en compte. En outre, l'absence d'échecs constatés dans les premières années d'un investissement ne signifie pas pour autant que celui-ci soit réussi.

La crise financière globale de 2008 a montré que les investisseurs indiens en Europe n'étaient pas épargnés et pouvaient connaître à leur tour des difficultés et des échecs qui avaient plutôt jusque-là touché des investisseurs chinois. Ses effets ont par exemple été notoires dans le secteur de la construction automobile européenne, conduisant les investisseurs à s'ajuster aux nouvelles conditions et à prendre des mesures de restructuration et même de désengagement. Ainsi, en 2009, Mahindra Forging a fermé son usine britannique et délocalisé une partie de sa production vers ses usines indiennes, tandis que les usines écossaises et suédoises de Bharat Forge cessaient leur activité. Il est trivial de souligner que ces mesures de délocalisation ont eu pour effet de distendre les liens et la cohésion des territoires d'accueil, sans oublier les conséquences sociales et les licenciements qui en ont résulté. En outre, il est reconnu que les acquisitions, au prix fort, de marques automobiles britanniques (Jaguar et Land Rover) et du sidérurgiste Corus par le groupe Tata ont fragilisé ce dernier.

Mais revenons aux investissements chinois qui ont connu des échecs avant le déclenchement de la crise, en lien avec la nature et l'importance relative des obstacles à franchir mais aussi avec la rapidité exceptionnelle de leur croissance internationale.

Les investissements effectués en Europe par croissance organique, qui impliquent des engagements financiers limités sous la forme de filiales de vente ou de services, affichent un très faible taux d'échec. Des firmes comme Haier, Hisense, Lenovo, Huawei Technologies, ZTE, COSCO, Jac Anhui, ont d'ores et déjà réussi leur implantation internationale en privilégiant cette voie. Mais ce type de stratégie s'inscrit dans la durée, et il faut attendre encore avant de se prononcer définitivement. En revanche, les fusions-acquisitions d'entreprises européennes par les firmes chinoises présentent une plus forte propension à l'échec que les créations, dans la mesure où elles imposent des engagements financiers plus substantiels, plus de prises de risques et une certaine habilité à gérer de nouveaux actifs dans un contexte peu familier, surtout quand il s'agit d'un investissement « pionnier » à l'étranger. Ces investissements demandent en outre des analyses exploratoires plus poussées et des échanges suivis avec des institutions financières et juridiques spécialisées. Les données disponibles ne révèlent toutefois pas un taux d'échec supérieur à la norme, selon laquelle les deux tiers des acquisitions seraient sanctionnées par un échec.

L'examen des différents investissements chinois fait ressortir une diversité de situations. D'un côté, de nombreux rachats se sont soldés par des réussites incontestables : c'est notamment le cas de ceux effectués dans les secteurs de la mécanique et du travail des métaux en Allemagne par des entreprises de taille moyenne. Il en va de même pour les acquisitions réalisées en Europe par de grandes entreprises comme China National BlueStar, Johnson Electric, ou Hutchinson Whampoa. Des succès tardifs peuvent aussi être notés, comme celui du rachat de la coopérative des « Conserves de Provence » en France par Chalkis, fragilisé au départ par des maladresses de gestion et un choc culturel. D'un autre côté, il y a eu des échecs notables, dont celui du groupe TCL dans ses rachats de Schneider TV, Thomson TV ou d'Alcatel Mobile, ou encore de Greencool dans son acquisition des Tuyaux de Nevers. En dépit de leur nombre relativement réduit, ces échecs pèsent en amont sur la décision des nouveaux investisseurs et les incitent à une plus grande aversion au risque.

Partant de là, plusieurs facteurs sous-jacents au succès ou à l'échec d'un rachat chinois en Europe peuvent être avancés. Il s'agit principalement :

- en premier lieu, du rapport entre le montant de l'entreprise européenne rachetée, ses actifs spécifiques (part de marché, compétences technique et managériale, marque et réseau de distribution, situation financière) d'un côté, les moyens financiers de l'entreprise acheteuse, sa capacité à réunir des ressources financières à des coûts raisonnables et ses principaux objectifs à long terme de l'autre. Souvent, les firmes chinoises qui rachètent des firmes européennes en détresse financière pour leur marque ou leur notoriété peuvent se trouver leurrées, ayant manqué du recul nécessaire pour évaluer leur valeur réelle et en apprécier les potentialités de développement. Cependant, cette spécificité se fait de plus en plus rare au fur et à mesure que les firmes chinoises acquièrent de la maturité et prennent du recul dans la gestion des affaires ;

- en deuxième lieu, de la capacité des firmes chinoises à tirer parti des actifs acquis ; c'est-à-dire de leur faculté d'absorption du savoir-faire de l'entreprise acquise, de leur aptitude à accroître la valeur ajoutée existante, à innover, à redonner du lustre à des marques souvent tombées en déshérence, tout en faisant jouer les synergies avec leurs autres sites industriels en Chine ou ailleurs. La question du maintien du personnel de direction et d'exécution est souvent délicate, car elle implique des dépenses plus importantes que celles prévalant en Chine (ou même avec des expatriés chinois). Mais ce maintien est souvent nécessaire pour capitaliser l'expérience de la firme rachetée, conserver et maintenir les relations avec les anciens clients, offrir des gages de qualité pour les produits ou les prestations de services ;

- en troisième lieu, de la capacité des firmes chinoises à surmonter les faiblesses congénitales et les difficultés, à prendre du recul par rapport à leur mode usuel de fonctionnement en s'adaptant à l'environnement du pays d'accueil. Les dirigeants d'entreprises chinoises doivent accepter que les salariés ne veuillent pas nécessairement travailler les jours fériés à la demande de la direction, que les cadres européens puissent porter des jugements de valeur sur le fonctionnement de l'entreprise, et que les syndicats européens (indépendants du pouvoir et de l'entreprise) aient des moyens reconnus par la loi d'exercer un contre-pouvoir au sein de l'entreprise.

## Le fonds souverain et les autres fonds publics chinois en Europe

La non-prise en compte de l'Inde s'explique ici simplement par l'absence de ce type d'instrument financier, même si l'hypothèse de sa création a été évoquée à plusieurs reprises par les dirigeants du pays. Il s'agit d'instruments de placement financier qui les différencient, a priori, des IDE non seulement par la faiblesse relative de la part des engagements (moins de 10 % du capital visé), mais aussi par leur logique purement financière. Toutefois, compte tenu des secteurs visés, il ne fait pas de doute que ces placements sont aussi des sources d'informations « de l'intérieur » sur l'état de groupes étrangers, sur des méthodes de management et des stratégies. Ils constituent parfois une base de départ pour accroître leurs engagements.

La Chine s'est dotée en juillet 2007 d'un fonds souverain, la China Investment Corporation (CIC), qui dispose aujourd'hui d'un montant de quelque 300 milliards de dollars. Sa création répondait à une volonté politique non équivoque : accroître le rendement des réserves de change<sup>31</sup>. Il opère pour ce faire soit directement, soit via sa filiale, Central Huijin Investment, un holding détenant des participations dans les grandes banques publiques chinoises et qui a du être cédé par la Banque centrale lors de la création de la CIC. Central Huijin est notamment rentré, en juin 2007, à hauteur de 9,9 % dans le capital du fonds d'investissement nord-américain Blackstone.

Son action est couplée à celle de la State Administration of Foreign Exchange (SAFE), qui l'a créditée de 200 milliards de dollars lors de sa création. La SAFE, qui dépend de la Banque centrale, gère les vastes réserves de change chinoises, libellées à 70 % en dollars et placées pour moitié aux Etats-Unis dans la souscription de bons du Trésor. L'engagement international de la CIC, encore modeste, doit être complété par celui d'un quasi fonds souverain, la SAFE, si est prise en compte l'activité de sa filiale hongkongaise, SAFE Investment Co., créée en 2007 et ayant pris des participations dans des sociétés étrangères.

D'autres établissements viennent compléter ce dispositif de placement à l'étranger par les pouvoirs publics chinois, forts de l'importance jouée par l'Etat dans leur gouvernance, de la proximité du pouvoir politique<sup>32</sup> de leurs dirigeants et surtout d'un accès direct à d'importantes ressources financières. Il s'agit de la China Development Bank et de l'Export-Import Bank of China (Exim Bank)<sup>33</sup>, qui accordent des prêts aux entreprises nationales pour acquérir des actifs à l'étranger ou qui investissent directement à l'étranger. L'activité de ces différents fonds publics en Europe demeure toutefois cantonnée à ce jour à des placements dans les secteurs énergétique et financier, avec le Royaume-Uni comme pays d'accueil privilégié (voir tableau 7).

---

<sup>31</sup> Y. Marin, « Fonds souverains chinois : état des lieux », *Revue d'économie financière*, hors-série, 2009.

<sup>32</sup> Ainsi, l'ancien directeur de Chinalco, Xiao Yaqing, devrait coordonner au sein du gouvernement l'ensemble des investissements chinois dans les ressources naturelles (*Financial Times*, 26 février 2009).

<sup>33</sup> China Development Bank a pris des participations dans Barclays (2007) et a accordé en 2009 une ligne de crédit de 15 milliards de dollars à l'équipementier de télécommunication public ZTE pour financer son expansion internationale, tandis qu'Exim Bank a souscrit au projet d'extension de la participation de Chinalco dans Rio Tinto, finalement rejeté par les actionnaires.

Les investissements du fonds souverain chinois et assimilé en Europe ont été, logiquement, freinés par la crise financière globale qui a conduit, fin 2008-début 2009, les dirigeants à redéfinir leurs priorités. Dans un premier temps, les placements purement financiers, même assortis d'un accès à des savoir-faire spécifiques, ont été suspendus, du fait des lourdes pertes<sup>34</sup> engendrées et des incertitudes pesant sur l'avenir. En parallèle, les dirigeants ont procédé à un recentrage des activités de la CIC selon deux axes (national et international).

Au niveau national, la CIC a pris au début de l'année 2009 des participations dans plusieurs banques chinoises afin d'assurer la « relève » de banques étrangères (Bank of America, UBS et Royal Bank of Scotland) en manque de liquidités à la suite de la crise et désireuses de sortir du capital des banques chinoises dans lesquelles elles avaient investi (China Construction Bank, Bank of China, et Industrial and Commercial Bank of China). La CIC a également effectué en 2009 différents investissements destinés à soutenir l'activité économique du pays et de ses entreprises, notamment dans le secteur des énergies renouvelables.

Au niveau international, l'intérêt de la CIC s'est porté depuis 2009 en priorité sur des prises de participation dans des entreprises impliquées dans l'exploitation des ressources naturelles. Cela a principalement concerné des pays bien dotés en ressources minérales et énergétiques. Quant aux placements internationaux à caractère financiers, ils ont repris timidement durant les derniers mois de 2009, la CIC semblant en passe de « digérer » les pertes de valeur de ses investissements dans les géants de la finance américaine en 2008. Selon des données rapportées par les dirigeants chinois, les investissements de la CIC à l'étranger lui auraient rapporté en 2009 plus de 10 milliards de dollars : un montant inattendu<sup>35</sup>.

Concernant l'Europe, le fonds souverain chinois et assimilé ne manque pas de projets, même s'il se montre moins actif que dans les pays riches en ressources naturelles. Des discussions sont actuellement en cours avec Areva et Suez Environnement en France, tandis que la part de la SAFE dans le capital de Total vient d'être accrue (de 1,6 % à 3 %). Des négociations sont également en cours en Suisse avec Glencore (leader mondial dans le négoce de matières premières) et en Italie avec Enel (énergie) et Assicurazioni Generali (assurance). Sans présager des suites qui seront données à ces négociations, on retrouve en Europe un intérêt marqué pour les activités liées à l'exploitation de ressources naturelles, qui est devenue une priorité des autorités publiques chinoises.

---

<sup>34</sup> A la fin de 2008, la CIC a vu fondre la valeur de ses participations dans les banques nord-américaines, et la China Development Bank a perdu la moitié de la valeur de sa participation dans la banque Barclays.

<sup>35</sup> *China Daily*, 8 mars 2010.



## PERSPECTIVES

Les informations disponibles à ce jour montrent que les firmes chinoises et indiennes sont partagées entre, d'un côté, un souci rationnel de limiter l'exposition aux risques et une volonté commune d'orienter leur production vers la satisfaction des besoins de leur vaste marché intérieur et des pays en développement du fait des écarts actuels et potentiels de croissance entre l'Europe et ces zones et, de l'autre côté, celui de saisir les opportunités offertes par la crise économique globale pour acquérir à bon prix des entreprises européennes fragilisées ou mises en péril.

De manière générale, la crise mondiale qui couvait depuis l'été 2007 et qui s'est exacerbée au début de l'automne 2008 a modifié le comportement et les stratégies des acteurs économiques. Elle a invité à plus de réflexion les entreprises à la veille de finaliser des projets d'investissement, notamment des fusions-acquisitions. Cela vaut pour les entreprises indiennes et chinoises, même si ces dernières, surtout quand elles sont publiques, peuvent mobiliser sans contraintes des ressources financières conséquentes pour leur expansion internationale.

Un examen des événements récents révèle toutefois que les deux géants asiatiques continuent de vouloir renforcer leur présence économique dans le monde moyennant une inflexion de leurs préférences, ce qui est particulièrement notable dans le cas de la Chine. En effet, l'accès aux ressources naturelles, qui était déjà un facteur sous-jacent significatif de ses investissements à l'étranger dans la période précédente, est devenu central. Partant de là, non seulement l'Afrique, l'Amérique latine et le Moyen-Orient, mais aussi l'Australie et le Canada s'avèrent des destinations privilégiées des investisseurs chinois, et à un moindre degré des acteurs indiens.

Les grands marchés développés (Europe et Amérique du Nord) demeurent toutefois stratégiques pour les débouchés de ces deux pays, particulièrement pour la Chine, dont la vigoureuse croissance de ces dernières années a été tirée par les exportations de produits manufacturés à destinations de ces zones. Si l'Asie, l'Afrique ou l'Amérique latine sont plus que jamais perçues par les entreprises chinoises et indiennes comme les nouveaux axes de leur développement international, l'Europe dispose encore d'avantages indéniables. Elle présente beaucoup moins de risques politiques, bénéficie de populations à pouvoir d'achat élevé, est leur premier marché d'exportation, et, enfin, reste un vivier d'entreprises et de pôles d'activité dont le savoir-faire et les compétences demeurent à ce jour uniques.

La projection économique de la Chine et de l'Inde sur la scène internationale, dont l'Europe, s'appuie aussi sur la mobilisation d'instruments financiers complémentaires, comme le fonds souverain et les autres fonds publics chinois, ou les implantations des banques indiennes et chinoises. D'une certaine façon, cette dimension pointe la fin de la prééminence financière des Etats-Unis<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Voir notamment S. Cohen et J. Badford DeLong, *The End of Influence. What Happens when Other Countries Have the Money*, New York, Basic Group, 2009.

Enfin, il faut souligner que l'influence de la Chine et de l'Inde à l'extérieur, et en Europe notamment, ne se limite plus à la sphère économique mais inclut de manière croissante une dimension sociale et culturelle. Les pays européens hébergent aujourd'hui des communautés ethniques chinoises et indiennes dans la plupart de leurs grandes villes (par exemple, le 13<sup>e</sup> arrondissement et le quartier de Belleville pour Paris ou les alentours de la Puerta del Sol à Madrid). Si les premières, pour diverses raisons, ont relativement peu de liens avec les nouveaux investisseurs chinois en Europe, il n'en est pas de même des communautés indiennes, notamment au Royaume-Uni, dont l'identité est entretenue par l'activisme de nombreuses associations culturelles.

Par ailleurs, les autorités chinoises et indiennes accompagnent leur présence internationale, et l'image et la perception de leur pays, par l'établissement de différents canaux de communication. Les premières ont une stratégie globale dont le contenu des actions vise un large public. Il s'agit notamment de la création des instituts Confucius, dont trois cents ont été ouverts depuis 2004 de par le monde pour promouvoir la langue et la culture chinoises : tous les pays européens sont actuellement couverts (la France en compte à ce jour quatorze). Il s'agit ensuite du rayonnement de relais médiatiques qui disposent depuis peu de versions anglaise, française et espagnole (agence de presse Xinhua, chaîne de télévision publique centrale CCTV ou encore Radio Chine Internationale).

Les autorités indiennes privilégient de leur côté les communautés ethniques présentes dans de nombreux pays, et qui s'avèrent souvent déterminantes pour les choix de localisation et de pérennisation des investissements de leurs firmes à l'étranger. Afin d'institutionnaliser le lien de ces communautés avec la « mère patrie », le gouvernement indien a ainsi mis en place en 2003 une double nationalité qui permet de prouver son origine indienne et d'être ainsi dispensé à vie de demander un visa touristique pour se rendre en Inde.

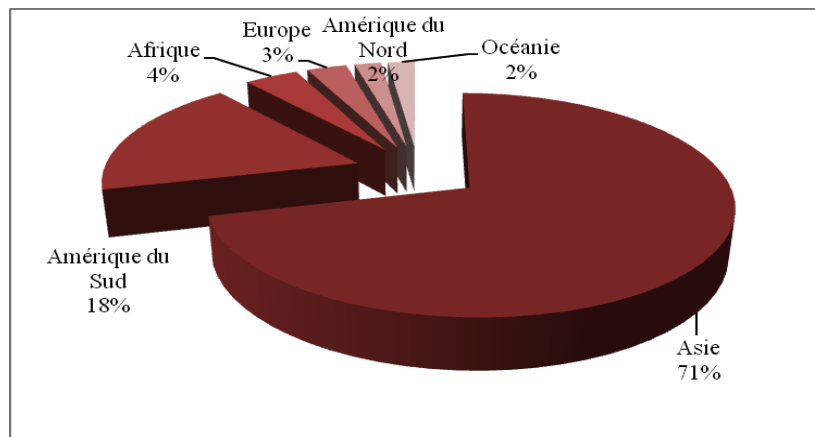
# **Annexes**

**Tableau 1**  
**Flux d'IDE émis par la Chine, Hongkong et l'Inde**  
**depuis 2009 (en milliards de dollars)**

| Années   | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|
| Chine    | 2,7  | 2,9  | 5,5  | 12,3 | 21,2 | 22,5 | 52,1 |
| Hongkong | 17,7 | 5,5  | 45,7 | 27,2 | 45   | 61,1 | 60   |
| Inde     | 0,4  | 0,9  | 2,2  | 3    | 14,3 | 17,3 | 17,7 |

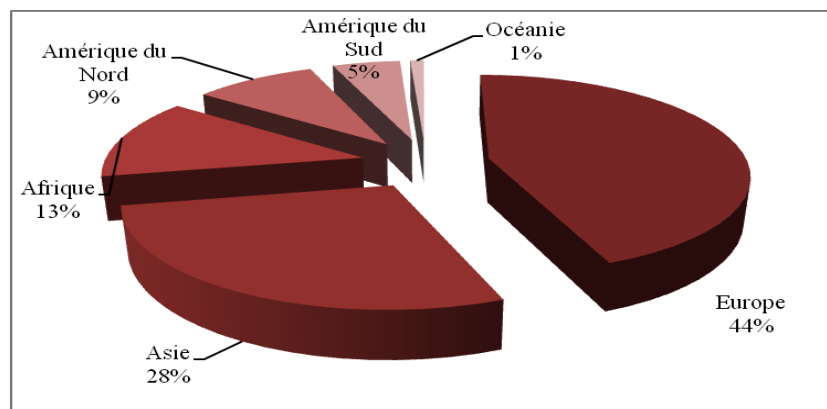
Source : CNUCED, *World Investment Reports*

**Figure 1a**  
**Stocks d'IDE d'origine chinoise par grandes régions de destination,**  
**décembre 2008 (en pourcentage)**



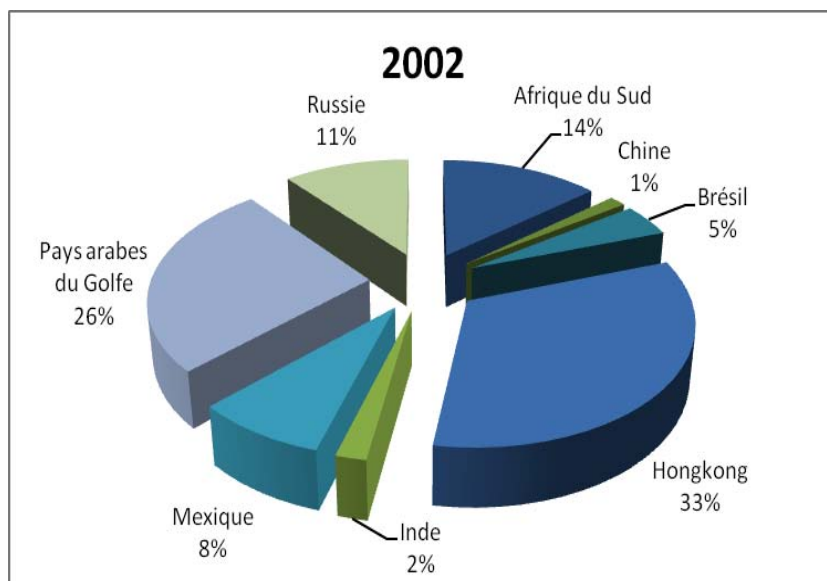
Source : ministère chinois du Commerce

**Figure 1b**  
**Stocks d'IDE d'origine indienne par grandes régions de destination,**  
**mars 2008 (en pourcentage)**



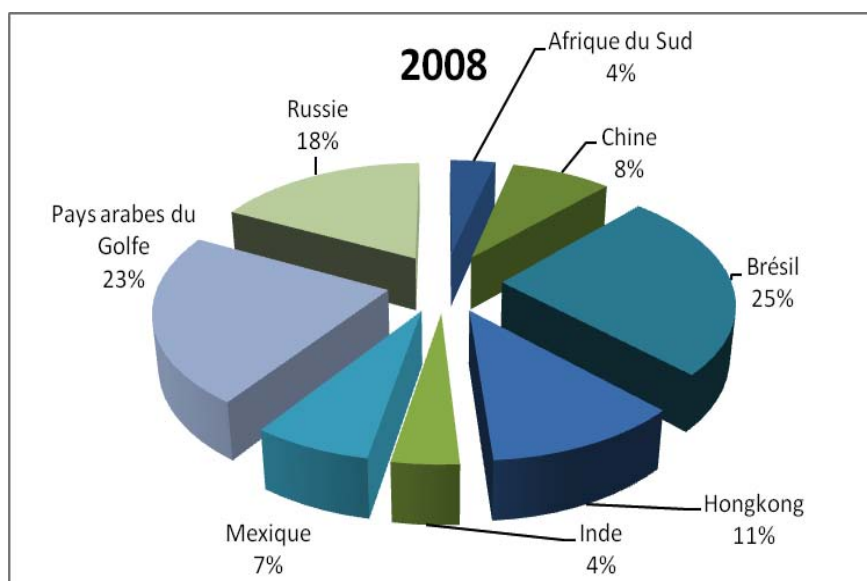
Source : Banque centrale indienne

**Figure 2a**  
**UE : IDE rentrants originaires des pays émergents,**  
**stock 2002 (en millions d'euros)**



Source : Eurostat, balance des paiements

**Figure 2b**  
**UE : IDE rentrants originaires des pays émergents,**  
**stock 2008 (en millions d'euros)**



Source : Eurostat, balance des paiements

**Encart**  
**Contenu de la base de données**

Les principales sources d'information utilisées par les auteurs sont : la base Thomson Financial de Reuters, les données d'agences d'investissement en Europe, comme l'Agence française des investissements internationaux, Germany Trade and Invest ou Invest in Sweden, des fichiers d'ambassades, des données issues du dépouillement de la presse économique française, anglo-saxonne, chinoise et indienne, et enfin des enquêtes directes.

Les données utilisées couvrent des groupes chinois et indiens opérant dans l'industrie ou les services à l'exclusion des investissements à caractère individuel ou familial (tels ceux menés, par exemple, dans la restauration ou le petit commerce). La prise en compte des opérations d'investissement se fait sur la base de seuils conventionnels de 10 % pour les prises de participation ou de dix salariés pour les investissements de type *greenfield*. L'espace couvert correspond à l'Union européenne plus la Suisse.

Les investissements sont classés suivant leur origine (Chine, Hongkong et Inde), leur année de réalisation, le pays européen d'accueil, leur modalité d'entrée (création, acquisition, joint-venture, extension ou fermeture), leur fonction (production, R-D, vente, siège social), leur secteur d'activité et, quand les données sont disponibles, les montants investis.

Les investissements repérés se répartissent environ pour moitié entre investissements d'origine indienne et investissements chinois et, parmi ces derniers, pour moitié entre investissements en provenance de Chine continentale et ceux de Hongkong. Depuis 2002, ce sont toutefois les investissements de Chine continentale qui sont les plus nombreux. Au total, la base couvre plus de 1 300 implantations.

**Tableau 2**  
**Principaux pays d'implantation des firmes chinoises, hongkongaises et indiennes,**  
**en nombre d'implantations (A = avant 2006, B = depuis 2006)**

| Période         | Chine continentale |     | Hongkong |     | Total Chine |     | Inde |     |
|-----------------|--------------------|-----|----------|-----|-------------|-----|------|-----|
|                 | A                  | B   | A        | B   | A           | B   | A    | B   |
| Royaume-Uni     | 28                 | 52  | 103      | 41  | 131         | 93  | 109  | 158 |
| Allemagne       | 31                 | 35  | 30       | 14  | 61          | 49  | 71   | 62  |
| France          | 42                 | 38  | 33       | 12  | 75          | 50  | 23   | 45  |
| Italie          | 16                 | 16  | 15       | 5   | 31          | 21  | 13   | 26  |
| Pays-Bas        | 7                  | 15  | 11       | 9   | 18          | 24  | 13   | 22  |
| Suisse          | 2                  | 8   | 9        | 5   | 11          | 13  | 8    | 14  |
| Europe centrale | 21                 | 19  | 12       | 5   | 33          | 24  | 25   | 37  |
| Europe du Nord  | 14                 | 11  | 15       | 5   | 29          | 16  | 19   | 18  |
| Autres          | 20                 | 21  | 13       | 10  | 33          | 31  | 39   | 42  |
| Total           | 181                | 215 | 241      | 106 | 422         | 321 | 320  | 424 |

Source : base de données

**Tableau 3**  
**Coût et productivité du travail, fiscalité et taux de scolarisation**  
**dans les principaux pays d'accueil et en Europe centrale**

| Pays/ Indicateurs:               | Salaires moyens (2007) <sup>a</sup> | Salaires minima (2008) | Productivité du travail (2007) <sup>c</sup> | Fiscalité (2007) <sup>d</sup> | Scolarisation (2007) <sup>e</sup> |
|----------------------------------|-------------------------------------|------------------------|---|-------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Principaux pays d'accueil</b> |                                     |                        |   |                               |                                   |
| Royaume-Uni                      | 44 471                              | 1 148                  | 108,8                                       | 12,4%                         | 78,1%                             |
| Allemagne                        | 38 758                              | nd                     | 105,8                                       | 12,6%                         | 72,5%                             |
| France                           | 38 595 <sup>b</sup>                 | 1 321                  | 124,3                                       | 15,1%                         | 82,4%                             |
| <b>Europe centrale</b>           |                                     |                        |   |                               |                                   |
| République tchèque               | 16 817                              | 329                    | 73,6  | 10,7%                         | 91,8%                             |
| Hongrie                          | 15 863                              | 285                    | 73,9  | 15,6%                         | 84%                               |
| Slovaquie                        | 14 789                              | 267                    | 76,8  | 11,4%                         | 91,3%                             |
| Pologne                          | 14 544 <sup>b</sup>                 | 334                    | 65,7  | 14,2%                         | 78,1%                             |

**Notes**  
<sup>a</sup> En euros sur base annuelle (en parité de pouvoir d'achat)  
<sup>b</sup> Année 2006  
<sup>c</sup> Productivité du travail par personne employée par rapport à l'UE 27 (indice 100)  
<sup>d</sup> Il s'agit des impôts portant sur l'activité de production exprimés en % du PIB  
<sup>e</sup> Est le pourcentage de la classe d'âge des 20-24 ans ayant obtenu au moins un diplôme supérieur

Sources : Eurostat (Key figures on Europe) et OCDE (Unit Labour Cost)

**Tableau 4a**  
**Principaux secteurs d'activité des investissements chinois (Chine continentale et Hongkong)**  
**en Europe depuis 2002, en nombre d'implantations**

| Secteurs/ Périodes                             | Chine      | Hongkong   | Total      |    |
|--|------------|------------|------------|----|
| Equipement dont :                              | 146        | 57         | 203        |    |
| <i>Electrique-électronique</i>                 |            | 60         | 23         | 83 |
| <i>Construction automobile</i>                 |            | 36         | 20         | 56 |
| <i>Mécanique</i>                               |            | 40         | 9          | 49 |
| <i>Autres</i>                                  |            | 10         | 5          | 15 |
| Nouvelles technologies de l'Information dont : | 94         | 22         | 116        |    |
| <i>Télécommunications</i>                      |            | 65         | 15         | 80 |
| <i>Logiciel</i>                                |            | 29         | 7          | 36 |
| Transport-Logistique                           | 58         | 54         | 112        |    |
| Textile-Habillement-Mode                       | 22         | 41         | 63         |    |
| Chimie-Biologie                                | 33         | 4          | 37         |    |
| Energies renouvelables                         | 32         | 1          | 33         |    |
| Banque et assurance                            | 25         | 7          | 32         |    |
| Métaux et matériaux                            | 26         | 3          | 29         |    |
| Ressources naturelles-Energie                  | 21         | 4          | 25         |    |
| Agro-alimentaire                               | 10         | 3          | 13         |    |
| <i>Autres</i>                                  | 18         | 20         | 57         |    |
| <b>Total</b>                                   | <b>474</b> | <b>215</b> | <b>689</b> |    |

Source : calcul des auteurs

**Tableau 4b**  
**Principaux secteurs d'activité des investissements indiens en Europe depuis 2002,**  
**en nombre d'implantations**

| Secteurs/ Périodes   | Nombre                         |    |
|--|--------------------------------|----|
| Logiciels, prestations informatiques, services télécom, conseils | 286                            |    |
| Chimie et Pharmacie  | 125                            |    |
|  | <i>Pharmacie</i>               | 94 |
|  | <i>Chimie</i>                  | 31 |
| Equipement dont :  | 115                            |    |
|  | <i>Construction automobile</i> | 59 |
|  | <i>Electrique-électronique</i> | 56 |
| Métaux et matériaux  | 76                             |    |
| Banque et assurance  | 39                             |    |
| Textile-Habillement  | 28                             |    |
| Agro-alimentaire   | 23                             |    |
| <i>Autres</i>  | 31                             |    |
| Total  | 598                            |    |

Source : calcul des auteurs

**Tableau 5**  
**Principales caractéristiques des investissements directs à l'étranger**  
**d'origine chinoise et indienne au plan global et européen**

|   | Chine   | Inde  |
|---|---|---|
| Niveau global                                       |   |   |
| Monde (en milliards de dollar)                      | 148 (stock 2008)  | 62 (stock 2008)   |
| Europe (en milliards de dollar et % du total Monde) | 52 (flux 2008)<br>3%  | 18 (flux 2008)<br>44%   |
| Tendance  | Croissant depuis 2001   | Croissant depuis 2004   |
| Répartition géographique                            | Polarisation sur pays en développement  | Focalisation sur pays développés (notamment Europe)   |
| Contrôle et structure du capital                    | Importance de sociétés publiques et/ ou d'entreprises ayant des relations avec les autorités publiques  | Importance des entreprises privées dont le capital est fourni et contrôlé par les familles fondatrices        |
| Niveau régional (Europe)                            |   |   |
| Historique  | D'abord, firmes originaires de Hongkong (années 1980) suivies de deux vagues de firmes chinoises : firmes publiques (1990), puis firmes présentant des structures diverses (2000) | Premières implantations (début des années 1960) suivies de deux vagues d'investissement (années 1980 et 2000) |
| Distribution géographique                           | Les principaux destinataires sont les grands pays (Royaume-Uni, Allemagne et France)  | Les premiers destinataires sont les grands pays, mais le Royaume-Uni est loin devant                          |
| Motivations   | 1/ l'accès au marché<br>2/ la recherche d'actifs spécifiques (marques, technologies...)   | 1/ D'abord et surtout, l'accès au marché<br>2/ La recherche d'actifs spécifiques est loin derrière            |

Sources : ministère chinois du Commerce et Banque centrale indienne



**Tableau 6**  
**Les principales conséquences économiques et sociales des IDE chinois et indiens en Europe**

|   | Effets de complémentarité  | Effets de concurrence   |
|---|--|---|
| Incidence sur les <b>IDE</b> en Europe  | Sont une nouvelle source d'investissement pour l'Europe  | Concurrentent directement les IDE en provenance d'autres pays, notamment des pays émergents   |
| Incidence sur le <b>commerce bilatéral</b> (Europe-Chine et Europe-Inde)          | Favorisent :<br><ul style="list-style-type: none"> <li>– Les importations chinoises et indiennes de biens de consommation, intermédiaires ou semi-finis</li> <li>– L'accès à des produits (Chine) et des services (Inde) moins chers pour les consommateurs européens</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les importations générées peuvent entraîner un déficit de la balance commerciale européenne</li> <li>– Les importations de biens et de services bon marché peuvent se substituer à la production d'entreprises européennes structurellement moins compétitives</li> </ul>  |
| Incidence sur <b>l'emploi et les qualifications</b> en Europe                     | Permettent :<br><ul style="list-style-type: none"> <li>– La création nette d'emplois pour des tâches qualifiées ou moyennement qualifiées</li> <li>– La sauvegarde, au moins partielle, d'emplois quand des entreprises européennes en détresse financière (ou en faillite) sont reprises</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les rachats d'entreprises européennes peuvent générer des fermetures d'usines et des licenciements si les activités sont délocalisées en Chine ou en Inde (rationalisation de la production)</li> </ul>  |
| Incidence sur <b>la concurrence des marchés de biens et de services</b> en Europe | Favorisent :<br><ul style="list-style-type: none"> <li>– La restructuration et une consolidation accélérées des industries européennes</li> <li>– La stimulation d'innovations (procédés, produits et services)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– Une concurrence excessive sur les prix peut se révéler contre-productive pour la pérennité de nombreuses activités européennes</li> <li>– Cette situation est accentuée si les règles du jeu sont inégales (dumping / firmes chinoises très aidées par les pouvoirs publics / normes moins contraignantes)</li> <li>– Cela pose les limites des transferts de savoir-faire européen (car ils vont nourrir de nouveaux flux d'IDE)</li> </ul> |

**Tableau 7**  
**Engagements du fonds souverain et d'autres fonds publics chinois dans des firmes européennes**

| Canaux                                       | Date | Pays cibles | Firmes cibles  | Secteur d'activité  | Part | Montant (millions d'euros) |
|--|------|-------------|--|---------------------|------|----------------------------|
| CIC  | 2010 | R-U         | Apax   | Fonds de placement  | 2,3% | 956                        |
| CIC  | 2009 | R-U         | Songbird Estates-Canary Wharf  | Finances Immobilier | 19%  | 927                        |
| CIC  | 2009 | R-U         | Diageo   | Spiritueux          | 1,1% | 365                        |
| CIC-Central Huijin (indirect via Blackstone) | 2007 | USA         | Firmes européennes concernées :<br><i>Télécommunications</i> : Deutsche Telecom, TeleDanmark, Crowley Wireless, Kabel BW, Kabel NRV, ISH, Prima Com, New Skies<br><i>Loisirs</i> : Hilton, Center Park, Merlin Entertainment (Legoland, Madame Tussauds, etc), Tragus (Café Rouge, Bella Italia), Spirit, Cine World<br><i>Santé</i> : Vitalia (cliniques), Nycomed, Southern Cross NHP<br><i>Industrie</i> : United Biscuit, Orangina (bientôt revendu), Gerresheimer, Celanese<br><i>Finances</i> : Liffe<br><i>Immobilier</i> : British Land<br><i>Energie</i> : Kosmos Energy<br><i>Gestion des déchets</i> : Sulo | Fonds de placement  | 9,4% | 2 254                      |
| SAFE   | 2008 | R-U         | Prudential   | Assurances          | 1%   | nd                         |
| SAFE   | 2008 | R-U         | BP   | Pétrole             | 1%   | 1 300                      |
| SAFE   | 2008 | France      | Total  | Pétrole             | 1,6% | 1 625                      |
| Autres fonds publics                         |      |             |  |                     |      |                            |
| China Development Bank                       | 2007 | R-U         | Barclays   | Banque              | 3%   | 1 653                      |
| Bank of China                                | 2008 | Suisse      | Heritage Fund Management   | Fonds de placement  | 30%  | 5,8                        |

\* il s'agit essentiellement de participations minoritaires, même très minoritaires, mais comportant toutefois des montants importants.

Sources : Thomson Reuters, site web de Blackstone, divers