

L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies

Xavier Richet

▶ **To cite this version:**

Xavier Richet. L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies. 2013. halshs-00796197

HAL Id: halshs-00796197
https://shs.hal.science/halshs-00796197

Preprint submitted on 1 Mar 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

fondation maison des sciences de l'homme

Programmes scientifiques

Séminaire
B R I C s
FMSH-CRBC

L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies

Xavier Richet

N°27 | février 2013

Les IDES chinois ont connu une très forte expansion au cours de la dernière décennie en partie grâce aux ressources financières accumulées, en partie par la nécessité de chercher des approvisionnements en matières premières afin de maintenir le taux de croissance élevé du PIB. Mais ils se développent aussi dans le secteur manufacturier, les services, la finance en ciblant les secteurs. On présente les différents facteurs qui poussent les firmes chinoises à s'internationaliser : accès aux marchés, accès aux ressources, accès à la technologie. Au-delà des aides gouvernementales, de quels avantages bénéficient les firmes chinoises ?



Working Papers Series

L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies

Xavier Richet

Février 2013

L'auteur

Xavier Richet, professeur d'économie à l'université de la Sorbonne nouvelle, Paris. Il s'intéresse aux économies émergentes, notamment aux stratégies des firmes. Dans le cadre de plusieurs programmes de recherche, il a réalisé, des enquêtes dans des firmes chinoises, indiennes, russes dont rendent compte deux ouvrages : Jean-François Huchet, Xavier Richet, Joêl Ruet (eds.), *Globalisation in China, India and Russia. Emergence of National Groups and Global Strategies of Firms*, Academic Foundation, New Delhi, 2007 et V. Delteil, P. Dieuaide & X. Richet, (eds.), *Strategies of Multinational Corporations and Social Regulations: European and Asian Perspectives*, Springer, Heidelberg (à paraître), 2013.

Le texte

Papier préparé à l'issue de la séance du séminaire BRICs de la Fondation Maison des sciences de l'homme et le l'Ecole des hautes études en sciences sociales, sous la direction de Guilhem Fabre, Pierre Salama, Xavier Richet et Michel Schiray organisée le 28 novembre 2011.

Pour citer ce document

Xavier Richet, *L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies,* FMSH-WP-2013-27, février 2012.

© Fondation Maison des sciences de l'homme - 2013

Informations et soumission des textes :
wpfmsh@msh-paris.fr

Fondation Maison des sciences de l'homme
190-196 avenue de France
75013 Paris - France

http://www.msh-paris.fr
http://halshs.archives-ouvertes.fr/FMSH-WP
http://wpfmsh.hypotheses.org

Les Working Papers et les Position Papers de la Fondation Maison des sciences de l'homme ont pour objectif la diffusion ouverte des travaux en train de se faire dans le cadre des diverses activités scientifiques de la Fondation : Le Collège d'études mondiales, Bourses Fernand Braudel-IFER, Programmes scientifiques, hébergement à la Maison Suger, Séminaires et Centres associés, Directeurs d'études associés...

Les opinions exprimées dans cet article n'engagent que leur auteur et ne reflètent pas nécessairement les positions institutionnelles de la Fondation MSH.

The Working Papers and Position Papers of the FMSH are produced in the course of the scientific activities of the FMSH: the chairs of the Institute for Global Studies, Fernand Braudel-IFER grants, the Foundation's scientific programmes, or the scholars hosted at the Maison Suger or as associate research directors. Working Papers may also be produced in partnership with affiliated institutions.

The views expressed in this paper are the author's own and do not necessarily reflect institutional positions from the Foundation MSH.

Résumé

Comme d'autres économies émergentes des BRIC, la Chine enregistre aujourd'hui un flux croissant d'investissements directs étrangers sortants (IDES) tout en maintenant une forte attractivité pour les investissements directs étrangers entrants (IDEE). Le développement accéléré récent de la Chine, repose, en partie sur la présence des IDEE qui ont facilité le rattrapage technologique, la mise à niveau de nombreuses firmes qui ont pu se hisser aux standards des firmes occidentales dans toute une série d'industries, notamment de technologies moyennes et parfois avancées. Pour les spécialistes et les dirigeants économiques chinois, le bilan est mitigé ; les firmes occidentales limitant le transfert de technologie afin de conserver leur avantage concurrentiel.

Les IDES chinois ont connu une très forte expansion au cours de la dernière décennie en partie grâce aux ressources financières accumulées, en partie par la nécessité de chercher des approvisionnements en matières premières afin de maintenir le taux de croissance élevé du PIB. Mais ils se développent aussi dans le secteur manufacturier, les services, la finance en ciblant les secteurs. On présente les différents facteurs qui poussent les firmes chinoises à s'internationaliser : accès aux marchés, accès aux ressources, accès à la technologie. Au-delà des aides gouvernementales, de quels avantages bénéficient les firmes chinoises ? Face à la concurrence des grands groupes multinationaux occidentaux, les firmes chinoises ont su développer des stratégies particulières qui facilitent leur apprentissage, leurs relations avec les grandes firmes, leur montée en puissance. Le succès de ces firmes doit être confirmé dans le moyen et le long terme. Pour de nombreux observateurs, la plupart des firmes, pour le moment, ne sont pas encore véritablement internationalisées. Elles cherchent souvent à acquérir des ressources et à les rapatrier en Chine.

Mots-clés

Chine, économie, industrie, investissement direct étranger, commerce international, internationalisation

Internationalization of Chinese firms: growth, motivations, strategies

Abstract

Like other emerging economies of the BRIC countries, China witnesses now an increasing outflow of foreign direct investment (OFDI) while maintaining a high attractiveness for inward foreign direct investment (IFDI). The recent rapid development of China in part is based on the presence of IFDI that facilitated technological upgrading and allowed many firms to match the standards of Western companies in a variety of industries, including medium and advanced technologies. For specialists and Chinese political and business leaders, the results are mixed; Western firms located in China restrict the transfer of technology to maintain their competitive advantage.

Chinese OFDI have experienced very strong growth during the last decade thanks in part to financial resources accumulated, in part by the willingness to seek supplies of raw materials to maintain the high growth rate of GDP. But they also develop in manufacturing, services, and financial sectors. The paper points out the various factors that lead Chinese firms to internationalize: access to markets, to resources, to technology. Beyond government subsidies, what specific factors allow Chinese firms to compete successfully? Facing competition from large Western multinationals, Chinese firms are able to develop specific strategies to facilitate their learning, their relations with large firms, their growth. The success of these companies should be confirmed in the medium and long term. For many observers, most companies at the moment are not yet truly internationalized. They often seek to acquire resources and to repatriate it in China.

Keywords

China, economy, industry, foreign direct investment, international trade, internationalisation

Sommaire

La présence des IDEE en Chine: vecteur de la modernisation ? 6

Les IDES chinois : croissance, origine, distribution sectorielle et géographique 8

Motivations pour l’internationalisation des firmes chinoises 12

L’accès aux marchés 12

La recherche d’efficience 13

L’accès aux ressources 13

La recherche d’actifs stratégiques 14

Les stratégies d’internationalisation des firmes chinoises : quelles interprétations théoriques ? 15

Conclusion 17

Bibliographie 18

La mondialisation a induit un phénomène nouveau qui attire aujourd'hui l'attention des spécialistes celui de l'internationalisation des firmes des pays émergents dont la Chine. Encore limitées en nombre et en volume de capital investi, ces firmes pénètrent sur différents marchés, du nord, du sud, à la recherche de facteurs (ressources matérielles, technologies, capital humain), de débouchés. L'accumulation de ressources financières, de savoir-faire technique et managérial, grâce à la coopération industrielle avec les entreprises étrangères implantées dans le pays et à l'essaimage, qui en a résulté, favorisent la réalisation d'investissements vierges (*greenfields*), d'acquisitions d'actifs parfois prestigieux (cf. le rachat de Volvo par le constructeur automobile chinois Geely) à l'étranger.

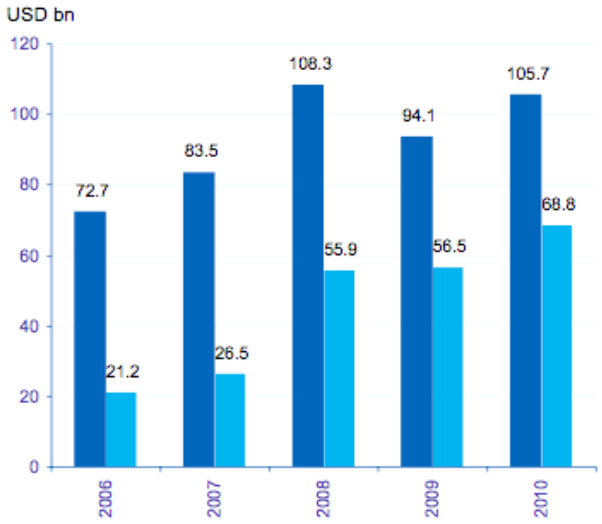
La presse grand public y voit une menace. Les firmes occidentales tentent de protéger leurs technologies, les gouvernements mettent en place des réglementations limitant l'entrée de ces capitaux sur leurs territoires (Etats-Unis). Le *2011 BCG New Global Challengers* répertorie, parmi les 100 entreprises les plus dynamiques des pays émergents pas moins de 43 entreprises chinoises qui opèrent dans de nombreux secteurs, allant de l'énergie aux technologies de l'information et aux services financiers. Ces firmes sont directement ou indirectement contrôlées par l'Etat, certaines se trouvent associées à des contrats inter gouvernementaux, notamment en Afrique ce qui facilite leur entrée sur ces marchés.

L'internationalisation des firmes chinoises et le développement de leur implantation dans différents continents est un phénomène nouveau qui s'est développé au cours des deux dernières décennies. Une déjà abondante littérature analyse les causes, les motivations, leur croissance régulière et soutenue (Alon & alii, 2008,2010, 2012, Chen 2011,Pearse 2011). Cette progression rapide s'inscrit dans la forte croissance du PIB enregistrée depuis plusieurs décennies en Chine qui fait suite à la mise en œuvre des réformes et de l'ouverture de l'économie. De principal récepteur d'investissements directs étrangers, la Chine se place aujourd'hui au tout premier plan parmi les nouveaux émetteurs d'IDE en provenance du sud (UNCTAD, 2012). Le taux de croissance des IDE sortant (IDES) de Chine, au cours de ces dernières années, se rapproche du taux de croissance des IDE entrant (IDEE) dans le pays (Graphique 1) : en 2010, les IDEE se montaient à 105,7 milliards de US$, les IDES à 68,8 milliards de US$ (BBVA, 2011).

Ce mouvement d'internationalisation, il faut le souligner, n'est pas propre à la Chine. Les BRICs[1] qui comptent parmi les principales économies de marché émergentes possèdent un certain nombre de firmes qui essaiment au niveau international,

1. Acronyme pour Brésil, Russie, Inde, Chine (J. Vercuiel, 2011)

Graphique 1 : Flux d'investissements directs étrangers chinois entrants et sortants (en Mds de US$)



Source : BBVA (2012)

à la fois vers les économies développées (Sud-Nord), en développement (Sud-Sud) en réalisant des investissements vierges et des acquisitions. La plupart des firmes notamment en Chine, sont des « champions nationaux » (BCG, 2012) qui se dont développés en profitant de nombreux facteurs : innovation et spécialisations sur un marché protégé, développement interne de compétences, taille du marché, accès privilégié au financement auprès de banques en position de monopole, nature de la réglementation, taux de change, politiques industrielles spécifiques, sectorielles ciblées, politiques de recherche-développement. Par ailleurs, l'appréciation continue du Yuan chinois, le Renminbi (RMB), ces dernières années face au US$ et à l'Euro réduit les coûts de rachat d'entreprises occidentales en même temps qu'elle accroît les coûts domestiques ce qui pousse aujourd'hui les firmes chinoises intensives en main d'œuvre a se délocaliser (Vietnam, Cambodge).

Certes, en nombre d'entreprises, en volume (flux et stocks de capitaux) les IDES en provenance de ces pays, y compris de la Chine, restent encore modestes (UNCTAD 2011). La Chine, toutefois, se taille aujourd'hui la part du lion et surpasse les autres pays émergents à la fois en nombre de créations (investissements vierges) et d'acquisitions, en distribution sectorielle, en localisations sur les cinq continents. Le classement 2011 de *Fortune Global 500* répertorie 61 entreprises chinoises (dont 4 hong-kongaises), 8 indiennes, 7 russes et brésiliennes parmi les 500 plus grandes entreprises mondiales. Les firmes chinoises – dont près de 80% sont des entreprises d'Etat - appartiennent à presque tous les secteurs, de l'extraction minière et pétrolière à la banque en passant par l'électronique, les équipements, le transport.

Comment expliquer cette forte croissance, quel lien existe-t-il entre l'entrée massive d'IDE en Chine, qui a joué un rôle capital dans le rattrapage technologique et l'appropriation du savoir-faire puis la croissance des IDE chinois? Quelles sont les particularités du modèle industriel qui ont favorisé cette montée en puissance et permis l'éclosion d'un si grand nombre d'entreprises capables de concurrencer sur certains créneaux les grandes firmes multinationales originaires des économies développées ? Quelles sont les spécificités propres de ces firmes en comparaison avec leurs homologues des économies de marché développées ?

Quelques firmes chinoises occupent aujourd'hui une place dominante en termes de parts de marchés sur les marchés développés (Haier, Huwei), d'autres, au travers des stratégies d'acquisition opèrent un saut technologique leur permettant à la fois de disposer de technologies avancées et de se positionner sur de nouveaux segments concurrentiels plus profitables, y compris en Chine même (Geely). Mais certaines échouent ou bien rencontrent des difficultés pour intégrer leurs acquisitions ou investissements vierges dans leur stratégie mondiale (Ren, Liang, Zheng, 2012).

Dans la section 1, on s'interroge sur le rôle des IDE entrants en Chine et leur contribution au rattrapage industriel, Dans la section 2, on présente la croissance et la distribution sectorielle et géographique des IDES chinois. Dans une troisième section on présente les motivations des firmes chinoises pour s'internationaliser, une dernière section expose quelques unes des interprétations théoriques de ce processus d'internationalisation des firmes

La présence des IDEE en Chine: vecteur de la modernisation ?

La réception des IDE en Chine a joué un rôle accélérateur dans le développement économique même si parfois il a été perçu de manière négative par certains observateurs (Huang 2003). En Chine, contrairement à l'Europe de l'Est, l'entrée des IDE à été fortement réglementée (volume, propriété et contrôle des firmes conjointes, distribution régionale, recherche d'effets d'agglomération, lien avec les politiques industrielles du gouvernement local).

Contrairement au Japon et à la Corée du sud, la Chine, dans un premier temps, a appuyé sa stratégie de modernisation sur l'accueil des IDE occidentaux (Etats-Unis, Europe, pays asiatiques) en tablant sur le transfert de technologies qu'elle ne maîtrisait pas. Par contre, au Japon et en Corée du sud, la mise à niveau des firmes s'est opéré par le *« reverse engineering »*, processus qui consiste à maîtriser, enrichir puis développer des technologies standards parfois en réalisant des sauts technologiques importants (Ch. Freeman, 1987). Il a été soutenu aussi par l'adoption de politiques industrielles stratégiques, ciblées et coopératives (Entreprises-Etat) autour du développement de technologies porteuses (électronique). En Chine,

ce n'est qu'au cours d'une seconde phase, une fois les firmes occidentales et leurs réseaux de fournisseurs établis dans le pays, à travers l'essaimage, que les firmes domestiques ont pu bénéficier des retombées de la présence des firmes occidentales, accumuler des compétences et ensuite, au niveau domestique, entrer sur les marchés où prédominaient les firmes étrangères. Les faibles barrières à l'entrée, dans de nombreux secteurs, les politiques industrielles conduites par le gouvernement central, par les provinces et les municipalités ont facilité ce processus d'essaimage et d'acquisition et de mise à niveau des entreprises (J.-F. Huchet (2013). Enfin, dans la dernière période, les politiques d'innovation, l'augmentation significative des dépenses de recherche et développement (G. Fabre et S. Grumbach (2011) cherchent à accélérer le rattrapage des firmes chinoises par l'accès aux technologies, à l'accroissement de leurs performances, tant sur les marchés domestique et internationaux.

Dans l'industrie automobile, par exemple, les firmes chinoises partenaires ont souvent joué un rôle passif, se contentant de jouer le rôle de plateforme (neutre) fournissant le terrain, les installations, la main d'ouvre aux opérateurs étrangers. La partie étrangère agissait sur le marché (développement de réseaux de sous-traitance, de distribution) la partie chinoise agissait du côté de la bureaucratie (relations avec les instances de contrôle). L'existence d'un environnement concurrentiel (faibles barrières à l'entrée) et la forte croissance du marché a facilité l'entrée de nombreux compétiteurs, publics, semi-publics, privés dans le secteur permettant d'accroître l'offre, de réduire les coûts (Richet & Ruet, 2008).

Les IDEE ont joué un rôle important dans l'ajustement des firmes et les échanges : ils entrent pour plus de la moitié des exportations et des importations chinoises, ils contribuent à hauteur de 30% de la production industrielle et génèrent 22% des profits du secteur industriel en n'employant que 10% de la main d'œuvre en raison du niveau élevé de productivité. S'il est difficile de mesurer les effets d'essaimage, pourtant réels, sur d'autres secteurs, il reste que les industries qui reçoivent des IDE ont un niveau de productivité plus élevé. De manière générale, les IDES on contribué positivement à la forte croissance du PIB chinois. Le gouvernement central a su combiner une politique de forte régulation et de contrôle des IDE avec un certain degré de décentralisation quant à l'accueil, à l'attractivité, à l'adoption de politiques industrielles locales au niveau des régions et des municipalités comme l'illustre le secteur de l'industrie automobile (Thun, 2006).

En dépit de ces succès, les IDE ont-ils permis à la Chine de combler son écart avec les économies de marché développées ?[2]. Il est difficile d'avoir une vision claire et univoque sur ce sujet tant il existe de différences entre les secteurs concernés en termes de présence étrangère, de nature des marchés, des technologies, du degré de concurrence.

L'impact de la coopération industrielle est apprécié de manière nuancée par les responsables chinois qui, s'ils y voient une contribution essentielle à la modernisation de leur économie soulignent les effets limités quant à la montée en gamme, à l'appropriation des savoir-faire, à la spécialisation de nombreux secteurs (Yasheng 2003)

La coopération sino-étrangère via la création de *joint-ventures*[3] n'a pas induit un rapide transfert de technologie, en dépit des accords passés entre les opérateurs. Les firmes chinoises déposent moins de brevets que leurs homologues, innovent moins. Une grande partie des exportations chinoises, en aval ou en amont du processus de production concernent des produits à faible ou moyenne valeur ajoutée (Hanemaan & Rosen, 2012) alors que les firmes à capitaux étrangers comptent pour près des trois quarts des exportions à haute valeur ajoutés (figure 1) (OCDE, 2012, Xing 2012).

Plusieurs raisons expliquent ce transfert limité:

- la protection de la propriété intellectuelle (un des principaux points de discorde entre partenaires chinois et occidentaux avec la sous-évaluation du RMB chinois) notoirement insuffisante conduisent les firmes occidentales à restreindre les transferts.
- la nature des accords et le comportement des partenaires chinois : dans de nombreux cas, dans la première phase du lancement des coopérations, les partenaires chinois ont eu,

2. La contribution de la Chine à la valeur ajoutée (moins de 8 %) et à sa part de profit (1,80%) dans la production de l'iphone – assemblé en Chine – est souvent présentée pour illustrer la faiblesse de la Chine dans la chaîne de valeur de produits de haute technolgie

3. La forme *joint-venture* a pu évoluer, notamment dans les secteurs les moins stratégiques. Ainsi, dans l'industrie automobile, les firmes produisant des composants peuvent être détenues à 100% par des investisseurs étrangers, mais à 49% pour les assembleurs finaux.

dans un premier temps, une attitude passive, réduisant l'essaimage tant interne qu'externe (transfert de connaissances, appropriation des savoir-faire)

- l'entrée de la Chine à l'OMC a permis aux firmes étrangères de mieux protéger leur savoir-faire technique, notamment en pouvant créer des filiales étrangères détenues à 100%.

Près de la moitié des exportations totales de la Chine est composée d'exportations à faibles valeur ajoutée, les exportations chinoises intègrent encore une part importante d'intrants importés dans les produits exportées dont plus de 25% dans les moteurs automobiles, plus de 45% dans les technologies de l'information (OCDE, 2012). La décision du gouvernement chinois d'augmenter significativement les dépenses de R&D, qui représentent 1,83% du PIB en 2011[4], vise à accélérer l'acquisition des technologies sui font encore défaut aux entreprises chinoises.

Ce constat éclaire la raison pour laquelle le gouvernement chinois pratique une politique plus sélective concernant l'entrée des IDE en fonction de l'impact qu'ils auront en termes de d'apport technologiques auprès des firmes récipiendaires. Le Catalogue sur les investissements étrangers publié récemment par le Conseil des Affaires d'Etat précise les secteurs ciblés par les autorité (Bulletin économique Chine (2012)). Ce ciblage révèle le degré de technicité atteint par les entreprises chinoises dans de nombreux domaines (chimie, pharmacie, métallurgie, technologie vertes, textiles, distribution électrique haut voltage, etc..). Il montre les effets de seuil concernant les améliorations technologiques atteintes et les volumes de production envisagés dans les secteurs ciblés. Aujourd'hui, l'IDE pour le gouvernement chinois présente certaine forme de subsidiarité : comment l'apport d'une technologie s'intègre aux capacités des entreprises chinoises.

Ces choix s'appuient sur les priorité 12ème plan quinquennal qui a précisé les stratégiques émergentes, au nombre de sept : énergies alternatives, nouveaux matériaux, biotechnologies, nouvelles générations dans le domaine des nouvelles technologies, industries environnementales, automobiles alternatives (véhicules électriques). Ces secteurs qui ne représentent aujourd'hui que 4% de la production devraient en représenter 15% en 2020 (BBVA, 2012).

Les IDES chinois : croissance, origine, distribution sectorielle et géographique

4. Même niveau de dépense que la France. Elles représentent respectivitement 2,7 aux EU, 3,3 au Japon, 2,3 en Allemangne, 3,3% en Corée du sud

Figure 1: Contribution des firmes à capitaux étrangers aux exportation à haute valeur ajoutée de la Chine (%)



source : Xing (2012)

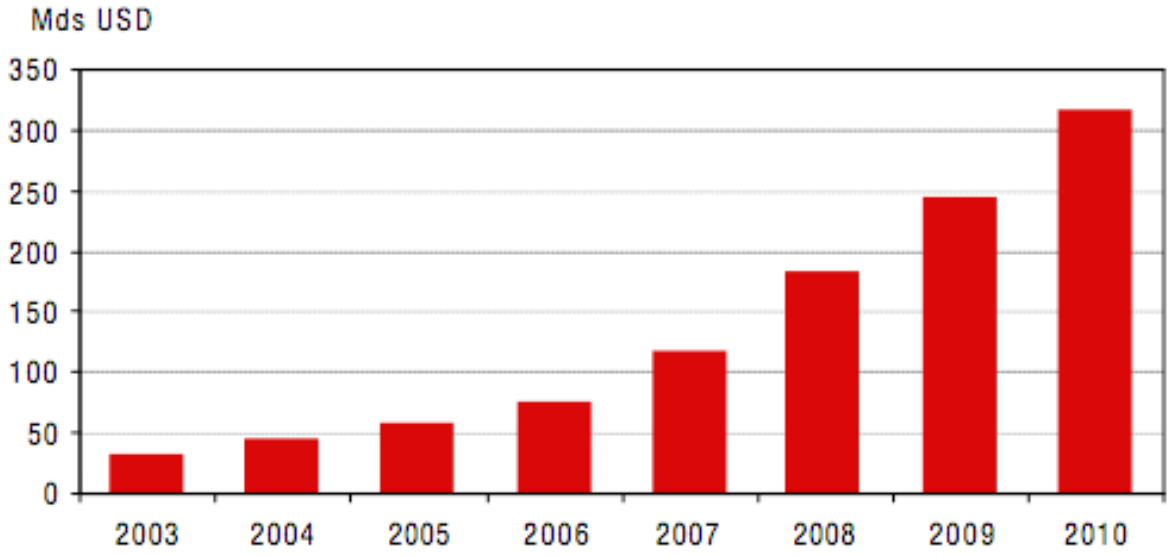
Le modèle industriel chinois qui s'est développé au cours des trois dernières décennies diverge de celui appliqué au Japon ou en Corée du sud, tout du moins dans une première phase et pour ce qui concerne l'accès aux technologies, à l'accumulation de compétences, au rôle de l'Etat dans la mise en œuvre de politiques de rattrapage.

La Chine, avec sa spécialisation basée sur la production de bien à faible valeur ajoutée et l'application d'une politique mercantiliste a accumulé en plusieurs décennies des surplus financiers et monétaires qu'elle peut mobiliser pour atteindre plusieurs objectifs. Parmi ceux-ci, la constitution de fonds souverains, l'achat de titres étrangers, l'investissement direct étranger. La distribution des actifs financiers chinois montre que l'Ide ne constitue pas encore une part significative. Pour l'année 2010, les actifs financiers extérieurs de la Chine s'élevaient à 4126 milliards de US$, les IDE s'élevaient à seulement 310,8 milliards, les investissements de portefeuille à 257,1 milliards, soit, respectivement 7 et 6 %. En dépit de leur forte croissance, les IDES accumulés au cours de ces dernières années restent encore très limités (figure 1). Par contre, la progression des IDES en direction des économies de marché développés alimente les craintes de prise de contrôle d'actifs stratégiques, souvent considérés comme des joyaux industriels, dans certains pays comme l'achat de Volvo par la firme automobile chinoise Geely (Balcet, Wang, Richet 2012) et l'accroissement de l'influence de la Chine sur les grandes économies développées (Subramanian, 2011). L'accélération du rythme des IDES chinois s'explique par plusieurs motifs : la forte croissance de l'économie chinoise tout d'abord qui fait appel aux matières premières, aux sources d'énergie fossiles (pétrole, gaz).

Au cours des vingt dernières années, les IDEE en provenance des économies de marché développées (EMD) ont continué à croître, représentant encore 69,9% du stock d'IDEE mondiaux (12501 mds de $) contre 27,9 % pour les économies en développement. Les économies asiatiques représentent 16,3 % et la Chine, à elle seule, 2,7%. Pour les IDES, les EMD sont passés de 93 à 82,3%, alors que les économies en développement ont connu une progression notable, passant de 6,9 à 15,3%, l'Asie de 3,2 à 11,5%, la Chine de 1,1 à 4,5% du stock mondial.

Le rythme de croissance des IDES chinois est découpé en plusieurs phases (BBVA, 2011, Hanemaan & Rosen, 2012) chacune étant liées à des choix politiques et incitations du gouvernement central allant du contrôle strict, au relâchement graduel puis à l'encouragement avec l'adoption ; au début des années 2000 de politiques volontaristes dites de « *going global* » adoptée lors du 10ème plan de développement. Ces politiques, à partir de la seconde partie de la dernière décennie vont accélérer le mouvement d'internationalisation des entreprises chinoises sur tous les continents.

Figure 2 : Evolution des IDE chinois à l'étranger



Source : Bulletin économique Chine (2011), Mofcom

La figure 3 retrace la distribution sectorielle et géographique des IDES chinois ; le tableau 2 la distribution sectorielle en valeur. Les chiffres appellent quelques remarques. La première concerne deux types de placements. Tout d'abord les *round tripping investments* hong-kongais réalisés par les firmes chinoises. Ce sont des capitaux non rapatriés en Chine qui restent à Hong Kong pour se protéger du contrôle des devises par le gouvernement central (Encadré 1). Dans les statistiques chinoises, ces investissements hong-kongais sont fortement minorés: 4,9% (*China Daily*, 31/9/2012). Ensuite la recherche de paradis fiscaux dans les Caraïbes (Iles Vierges britanniques, Iles Caïman) servent de plate-forme pour des investissements dans des pays tiers, notamment en Amérique latine qui estune destination privilégiée pour les IDES chinois, en particulier dans le secteur des matières premières, des produits agricoles[5].

La distribution sectorielle des IDES chinois montre la grande variété des secteurs concernés avec quatre secteurs prioritaires qui à eux seuls représentent 75% du montant des investissements.

Une partie des IDES est directement liée à l'expansion et à l'accompagnement des activités commerciales en relation avec les exportations (transport, assurances, services financiers). Une autre relève de la recherche de matières premières, notamment des hydrocarbures. Les premières entreprises multinationales chinoises proviennent de ce secteurs en termes de capitalisation et de chiffre d'affaire. Elles sont présentes sur les marchés asiatiques, du Moyen Orient, au Canada. La recherche d'actifs stratégiques cherche à combler les limites supposées, par la partie chinoise, du transfert de technologie et de l'appropriation du savoir-faire[6] en provenance des FMN étrangères implantées dans le pays. Celui-ci semble freiné depuis l'adhésion de la Chine à l'OMC en

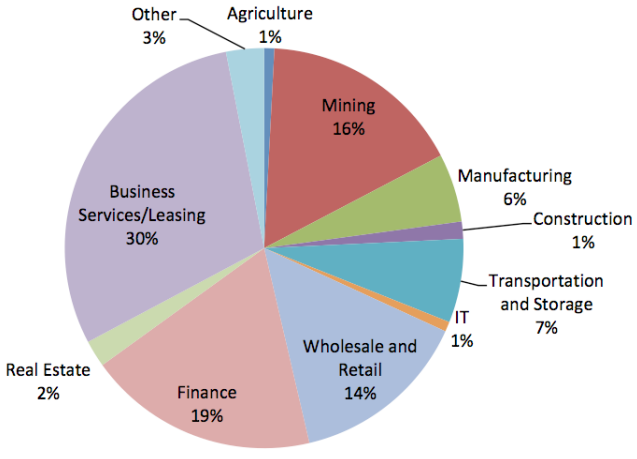
Encadré 2 : Les investissements circulaires chinois

Il existe un biais statistique difficile à analyser, produit par les investissements circulaires (Sutherland and Matthews, 2009) pratiqués par les firmes chinoises. Il s'agit de la localisation d'investissements chinois dans des « paradis fiscaux ». Les opérateurs chinois se servent de ces bases (Hong Kong, Iles Vierges britanniques, Iles Caïman) : évasion de capitaux, retour de capitaux en Chine permettant à la firme d'origine d'accéder à un statut plus d'entreprise à capitaux étrangers bénéficiant d'avantages fiscaux. La localisation à l'étranger permet également de profiter de plusieurs avantages financiers : valorisation des actifs, accès à des marchés financiers extérieurs, plus grande facilités pour lever du capital sur d'autres places financières. 63% du total des IDE chinois, en 2010 est allé à Hong Kong (87% des IDES chinois en Asie). Le second stock régional le plus important est l'Amérique latine et les Caraïbes (14%) avec les deux paradis fiscaux mentionnés qui accueillent à eux seuls92% de la part des IDES chinois dans cette région) (. Davies, 2012)

5. Pierre Salama (2012) relève la situation contradictoire de l'économie brésilienne dont la forte croissance des exportations (notamment vers la Chine) et du PIB s'accompagne d'un mouvement de désindustrialisation précoce.

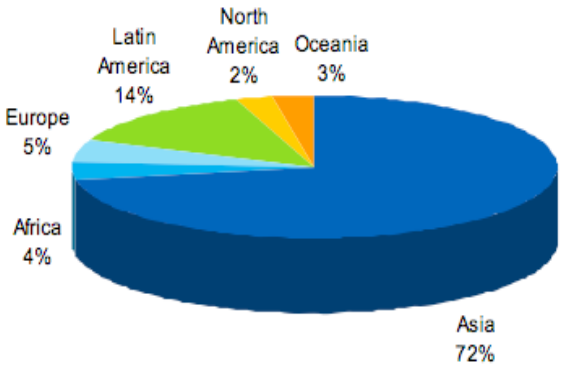
6. Ce qui est généralement difficile à mesurer avec precision car à part le depôt de brevets, on ne dispose pas de beaucoup d'éléments quantitatifs pour le faire sauf au niveau micro-économique (atelies, enterprises).

Figure 3.1 : IDES chinois, par industries, Stock, 2009



Source, Mofcom, BBVA (2011)

Figure 3.2 : IDES chinois par régions*, 2010



* dont, en Asie 66,9% à Hong Kong sur un total de 72%, en Amérique latine 11,7% aux Iles Vierges Britanniques et Caïmans

Source, Mofcom, BBVA (2011)

Tableau 2 : IDES Chinois par industrie, stock, 2010 (Millions US$)

Industry	**2010**	**In %**
Leasing & business service	97246	30.65
Finance	55253	17.41
Mining	44661	14.07
Wholesale and Retail Trade	42006	13.24
Transport,Storage & Post	23188	7.30
Manufacturing	17802	5.61
Information Transmission, Computer Service	8406	2.64
Real Estate	7266	2.29
Construction	6173	1.94
Scientific Research, Technical Service	3967	1.25
Production and Supply of Electricity, Gas & Water	3411	1.07
Residential & Other Service	3230	1.01
Agriculture, Forestry, Husbandry, Fishing	2612	0.82
Water Conservancy, Environment & Public Utility Management	1133	0.35
Accommodation & Catering Service	450	0.14
Culture, Sport & Recreation	346	0.10
Public Management & Social Organization	36	0.01
	24	0.007
Total	317211	100

Source : Adapté de BBVA (2011)

raison de la possibilité de protéger davantage la propriété intellectuelle.

Enfin, en ce qui concerne la forme juridique des entreprises, on trouve principalement des entreprises d'Etat (près de 70%) et des sociétés par actions dans lesquelles l'Etat est présent illustrant son poids dans la stratégie d'internationalisation des entreprises. L'encadré 1 montre

Encadré 3 : Les 10 plus grandes firmes multinationales chinoises (Stock de capital investi à l'étranger)

1. *China Petrochemical Corporation (Sinopec).* Entreprise d'Etat avec l'Etat comme seul actionnaire. Principales activités : Pétrole, gaz naturel, pétrochimie. Plus grande entreprise chinoise productrice et distributrice de produits raffinés
2. *China National Petroleum Corporation (CNCP)* : Entreprise d'état avec une large palette d'activités en amont et en aval autour du pétrole et du gaz naturel.
3. *China National Offshore Oil Corporation (CNOOC).* Une entreprise d'état intégrée dans le domaine de l'énergie.
4. *China Resources Holdings Co.* :Conglomérat d'état avec une large palette d'activités allant de là propriété immobilière, produits alimentaires, brasseries, pétrochimie, commerce de détail, textile, ciment et électricité.
5. *China Mobile Communications Corporation* : Entreprise d'Etat dans le domaine des télécommunications : téléphonie mobile, internet, services multimédias
6. *China Ocean Shipping Group Company (COSCO).* La plus grande entreprise maritime de Chine possédant 25 filiale en propriété exclusive.
7. *CITIC Group* :Entreprise d'Etat possédant 44 filiales. Principale activité dans la finance et l'investissement
8. *China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation (COFCO)* : Commerce des céréales, huiles et produits alimentaires. Forte diversification depuis 1992
9. *China Merchants Group.* Conglomérat largement diversifié appartenant à l'Etat mais basé à Hong Kong. Intervient principalement dans trois domaines : transport et infrastructures connexes (ports, autoroutes, transport d'énergie, logistique), investissements financiers et gestion d'actifs, développement et gestion immobilière.
10. *Sinochem Corporation.* Entreprise d'Etat opérant dans le pétrole, les fertilisants et les produits chimiques.

Ces dix entreprises sont des entreprises d'Etat sous le contrôle du SASAC (State-owned Assets Supervision and Administration Commission) du Conseil d'Etat

Source : Mofcom, OECD (2007)

l'importance des investissements miniers par rapport aux autres secteurs.

Motivations pour l'internationalisation des firmes chinoises

L'internationalisation des firmes chinoises s'inscrit dans un lent processus lié aux phases de la réforme économique et de l'ouverture, aux choix du gouvernement central et aux incitations régulièrement introduites. Il existe un forte corrélation entre les réformes institutionnelles, la libéralisation politique et le développement des IDES (Buckley & alii, 2012, Ren, Liang, Zheng, 2012) comme le montre la figure 4 :

Quatre grands motifs poussent les firmes chinoises à s'internationaliser (Zhan, (1995), OECD, (2008), Gugler & Boie, (2008) , Wang (2012))

L'accès aux marchés

L'accès aux marchés, notamment proches suit les courants d'échanges et la pénétration des marchés réalisés par les exportations chinoises. L'entrée sur le marché s'en trouve facilité grâce aux savoir faire accumulé. C'est aussi le moyen de contourner les barrières douanières, de créer un réseau local ou régional de distribution, de se rapprocher de marchés régionaux en forte expansion. Une autre motivation tient à l'accroissement de la concurrence et à la hausse de surcapacités au niveau domestique. Sur le marché domestique qui

Figure 4 : Libéralisation du régime d'exportation de capitaux et flux d'IDES sortants, 1980-2011



Source : Hanemaan & Rosen, 2012

réduisent les marges de profit des firmes. A travers des investissements de proximité, les firmes chinoises acquièrent un nouveau savoir faire (produire en dehors du marché domestique) et peuvent expérimenter leur stratégie d'internationalisation en limitant les risques et les coûts en cas d'échec. L'accumulation de compétences réalisées sur le marché dans les domaines à technologies moyennes (produits grand public) et plus élevées (technologies de l'information) a servi de tremplin à l'internationalisation de certaines firmes, quelques unes devenant des leaders mondiaux dans leurs domaine comme Haier, Huwai, Lenovo, parmi les plus connues. A contrario, d'autres firmes qui avaient le même niveau de compétence au niveau domestique, parfois avec le soutien du gouvernement, ont partiellement échoué dans leur stratégie d'internationalisation via les acquisitions (TCL, SAIC en Corée) soit parce que l'acquisition s'est révélée difficile à intégrer dans la stratégie du groupe, soit parce que l'acquéreur à appliqué une stratégie de dépeçage (acquérir un actif pour en contrôler qu'une partie).

La recherche d'efficience

Ce facteur a été moins important au début de la phase d'internationalisation en raison de l'existence de bas coûts en Chine. La hausse des coût domestiques au cours des dernières années a poussé à la délocalisation d'entreprises dans les pays asiatiques (Vietnam, Corée du Nord), dans les industries de main d'œuvre (textile). Aujourd'hui, dans la province du Guangdong, la hausse rapide et conséquente des salaires (plus de 20% en l'espace de 2-3 années) contribue à accroître les délocalisations dans des économies voisines aux coûts salariaux moins élevés.

L'accès aux ressources

C'est certainement le premier motif d'internationalisation des firmes chinoises. L'économie chinoise doit s'assurer les ressources nécessaires pour maintenir le taux de croissance à deux chiffres en tenant compte à la fois des limites et de l'épuisement des ressources nationales (à l'exception du charbon) et d'un appareil productif en grande partie vétuste fortement consommateur de matières premières. Les choix technologiques affichés dans le cadre du 12ème plan (2011-2015) mettent l'accent sur des énergies substituables mais la transition énergétique risque d'être longue. Parmi les toutes premières firmes internationalisées, on

compte plusieurs firmes d'Etat, activement soutenues par le gouvernement central, opérant dans l'extraction de pétrole et de gaz naturel. L'accès aux ressources n'est pas contraint par la proximité. Les firmes chinoises opèrent au niveau mondial : Amériques, Afrique, Océanie, Asie centrale. Les conflits nationalistes dans la mer de Chine, entre la Chine, le Vietnam, les Philippines, le Japon, sont aiguisés par les réserves pétrolières décelées dans les sous-sol marins.

La recherche d'actifs stratégiques

La recherche d'actifs stratégique est devenue une des toutes premières préoccupation des firmes chinoises, à la fois pour asseoir leur avantage sur les marchés étrangers à la fois pour acquérir les technologiques qu'elles n'ont pas pu recevoir à travers la coopération avec les FMN étrangères implantées en Chine ou en raison des faiblesses du système d'innovation chinois. Les réserves financières accumulées par la Chine, la libéralisation de la réglementation concernant les IDES chinois (réduction des contrôles sur l'exportation des capitaux) d'un côté, la baisse de la valeur des actifs «étrangers en raison de la crise financière internationale de l'autre ont fortement accru les opportunités d'acquérir des firmes à l'étranger. La *shopping list* des investisseurs chinois s'allonge, notamment en Europe et aux Etats-Unis entraînant l'adoption de politiques protectionnistes autour de certains actifs sensibles. (télécommunications) L'acquisition de technologie, de marques étrangères sont un moyen d'accélérer la montée en puissance des firmes chinoises et d'accroître leur réputation à l'étranger. Par ce biais les firmes chinoises peuvent acquérir la totalité d'actifs (une entreprise et son réseau) ou plus simplement un segment, souvent à haut contenu technologique, qui sera rapatrié et intégré dans la production en Chine (avec parfois la tentation du dépeçage). L'entrée sur les marchés, par ce moyen se révèle avantageux en permettant d'acquérir une renommée et d'accéder à la technologie qui fait défaut. Les firmes, chinoises, via des opérations de fusion-acquisition, acquièrent ainsi des actifs qu'elles cherchent à intégrer dans leur stratégie globale.

Tableau 3 : Distribution des IDES chinois par motivation primaire

	Nombre		Valeur	
	Nombre	%	Valeur (Mds de US$)	%
Total				
Recherche de marchés	87	30%	28,2	28%
Recherche de ressources	121	41%	51,0	51%
Recherche d'actifs stratégiques	78	27%	20,0	20%
Recherche d'efficience	7	2%	0,2	0%
Produits manufacturés				
Recherche de marchés	49	27%	6,9	22%
Recherche de ressources	61	34%	9 ,9	32%
Recherche d'actifs stratégiques	63	35%	14,2	46%
Recherche d'efficience	7	4%	0,2	1%

Source : Bijun Wang (2012)

Encadré 4 : L'acquisition de Volvo par l'entreprise Geely

Geely est une entreprise de construction automobile chinoise de la « dernière génération », qui rassemble les entreprises privées qui se sont développées sans le soutien direct de l'Etat, souvent le produit de l'essaimage technologique. L'acquisition de Volvo par cette entreprise, qui se classe au dixième rang des producteurs chinois a fait couler beaucoup d'encre :

- Comment une firme non-étatique a pu acquérir une firme occidentale considérée comme un des bijoux de la production automobile mondial ?

- Comment la firme Geely a développé des compétences et des ressources pour acquérir cette firmes ?

- Comment Volvo va s'insérer dans la stratégie domestique/mondiale de Geely ?

Geely, d'abord, a pu acquérir cet actif à moitié prix par rapport au prix initial affiché, en raison de la crise financière

L'acquisition de Volvo s'intègre dans le cadre de la stratégie de développement de Geely en Chine. Pour pouvoir monter en gamme sur le marché chinois, Geely a procédé à une croissance externe en acquérant un actif qu'elle ne possédait pas, sachant qu'avec ses propres forces elle ne pourrait pas atteindre le niveau technologique pour concurrencer le haut de gamme chinois (en fait tenu par les firmes étrangères : BMW, Nissan, Mercedes, Toyota, Lexus, Buick, Chevrolet, etc..)

Une division du travail entre les sièges suédois et chinois est mise en place. Le management suédois conserve la main sur la stratégie internationale, sur la recherche-développement ; elle contribue au développement des produits en Chine sur le haut de gamme. La partie chinoise construit deux nouvelles usines et un centre de recherche en Chine avec le soutient financier de trois provinces qui accueillent les investissements (une forme indirecte du soutien de l'Etat).

La technologie est à l'étranger, l'acquisition sert, en fait à entrer en concurrence sur le plus grand marché mondial de l'automobile en Chine. La firme s'internationalise donc sur le haut de gamme pour concurrencer les firmes opérant sur le marché chinois, elle investit aussi sur des marchés d'économies en développement pour y développer le bas et le moyen de gamme de sa production.

Source : Balcet, Wang, Richet (2012)

En compilant les IDES réalisés depuis quelques années, des économistes chinois mettent en évidence les motivations des opérateurs chinois. Deux motivations ressortent particulièrement : la recherche de ressources, la recherche d'actifs stratégiques (Wang 2012)

Les stratégies d'internationalisation des firmes chinoises : quelles interprétations théoriques ?

Pour de nombreux spécialistes, l'internationalisation des firmes chinoises s'explique par le contexte institutionnel domestique dans lequel il prend forme. Ce processus semble confirmer le paradigme de l' « *international investment path* » de Dunning qui établit un lien entre croissance domestique et montée de l'IDE. L'autre facteur explicatif est imputable à l'essaimage technologique et managérial induits par la présence depuis trois décennies de nombreux investissements directs étrangers (IDE) occidentaux en Chine.

On peut comprendre l'internationalisation des entreprises dans un triple contexte : celui de la réforme approfondie de l'économie chinoise, la stratégie d'internationalisation souhaitée et encouragée par l'Etat, appliquée par les entreprises, enfin l'importance des changements institutionnels, des interactions qu'ils ont provoqué en ouvrant un plus grand espace aux acteurs. Les firmes qui s'internationalisent bénéficient d'aides directes, profitent d'opportunités, savent user de leur autonomie en s'appuyant sur l'expérience

Encadré 5 : Le sentier de développement de l'investissement

Le modèle de développement des IDE en Chine, suit celui observé dans la plupart des pays en développement et qui peut se résumer en différentes phases constitutives de la trajectoire de développement de l'investissement théorisé par Dunning (1988). La Chine suit aujourd'hui le cycle de sentier de développement (Marton, McCartthy, 2007)

Hanemaan et Rosen (2012) rappellent les différentes phases du cycle et montre de manière stylisée que la trajectoire chinoise, avec peut-être une plus faible amplitude se rapproche du cycle.

Phase 1 : au départ, avant la réforme, aucun investissement étranger n'existe en Chine, aucune firme domestique ne dispose de ressources pour investir à l'étranger

Phase 2 : quant les réformes économiques sont introduites et que la croissance s'accélère, les firmes étrangères, profitant du relâchement du contrôle des changes et des opportunités de profits, les IDE entrent dans le pays.

Phase 3 et 4: Lorsque l'économie atteint un certain niveau de PIB par tête, les firmes domestiques commencent à investir à l'étranger et l'IDES débute tandis que l'IDEE reste soutenu. Lorsque l'IDES dépasse les flux entrants, la position nette, de négative devient positive.

Phase 5 : Lorsque le pays atteint un niveau d'économie développée en termes de PIB par tête, la position nette de l'IDE se stabilise et oscille autour de l'équilibre, dépendant du cycle économique et de la structure économique du pays

accumulée au fil des années dans le contexte concurrentiel créé par les réformes économiques.

La croissance des IDE chinois est toute récente ; elle ne démarre véritablement, tant en volume, qu'en nombre d'acquisitions et d'investissements vierges qu'après l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001. Cette phase d'accélération est précédée de l'accumulation de compétences dans le cadre des réformes successives de la réglementation des investissements chinois à l'étranger. La politique de l'Etat s'est sensiblement modifiée au cours de ces dernières années. Elle a créé un environnement propice plutôt qu'elle ne fixe des règles strictes pour canaliser les firmes souhaitant s'internationaliser.

Une caractéristique distinctive des FMN chinoises tient aux modalités d'acquisition des compétences par les firmes, aux pré requis nécessaires pour se lancer dans l' internationalisation . Au paradigme OLI (*Organisation, Localisation, Internalisation*) de Dunning, il faut associer le modèle LLL (*Linkage, Leverage, Learning)* de Mattews (2002) pour rendre compte de ce processus qui montre comment la coopération avec des firmes à haute valeur ajoutée, sur une base contractuelle qui s'étend dans le temps, permet aux firmes chinoises de profiter d'un effet de levier et précipiter leur apprentissage et l'acquisition de capacités.

Dans le contexte de la mondialisation caractérisée par la globalisation et la désintégration de la chaine internationale de valeur, l'apprentissage et l'accumulation de compétences sont plus faciles à réaliser. Les firmes chinoises, malgré leur manque de ressources, par comparaison avec les firmes multinationales occidentales, accomplissent leur internationalisation avec succès.

Williamson et Yin (2010) complètent l'analyse sur les facteurs institutionnels qui ont favorisé l'internationalisation de ces firmes. Les auteurs intègrent deux dimensions: le positionnement de marché et la mobilisation des ressources pour expliquer comment les firmes bâtissent leur avantage concurrentiel. Les firmes qui s'internationalisent mobilisent trois types de capacités:

- Les innovations de coût en utilisant les avantages de coût des firmes domestiques (i.e. la capacité à produire en réduisant les coûts de production) tout en maintenant la qualité,
- Les capacités combinatoires en offrant au marché des produits redéfinis pour intégrer la technologie, les proposer à bas coûts,
- Des capacités dynamiques en termes d'ajustement face à l'incertitude en s'appuyant sur un haut niveau de flexibilité, une courbe d'apprentissage rapide.

Tableau 4 : Caractéristiques de la croissance des FMN chinoises

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

Source : Du Y., Kang R., Ke Y. (2008)

Sur la base de plusieurs études de cas, des chercheurs chinois (Du., Kang, Ke 2008) font une distinction entre firmes qui acquièrent des compétences avant de s'internationaliser et les firmes qui s'internationalisent sans compétences particulières, l'avantage concurrentiel se créant au cours du processus (tableau 4)

Conclusion

On retiendra à la fois le contexte, la spécificité du cadre dans lequel les firmes chinoises s'internationalisent ; on retiendra également les caractéristiques de ces firmes par rapport aux modèles théoriques qui jusqu'ici s'intéressaient au développement des firmes multinationales provenant des économies de marché développées.

On constate tout d'abord, pour ce qui concerne la Chine, l'importance de la coopération, de l'apprentissage (et de l'essaimage) au niveau du tissu industriel, le rôle de l'Etat et ses politiques d'incitations en direction des entreprises. On remarque enfin, l'accélération de la croissance de l'IDE dans les diverses régions du monde. Enfin, la crise financière actuelle accroît aussi les possibilités de diversifications des réserves chinoises.

Pour certains analystes (*Phoenix Weekly, 2012* ; BCG.Perpectives 2012) peu d'entreprises chinoises sont véritablement actives à l'échelle mondiale. Parmi les critiques, on relève que:

- En dehors de grandes sociétés comme Haier, Huawei, et les grands pétroliers chinois, la plupart des entreprises investissent ou font du commerce de manière localisée et sont loin d'effectuer l'ensemble de leurs opérations, qu'il s'agisse de la production aux ressources humaines en passant par la distribution et la R&D, sur une échelle transnationale.
- L'influence et la visibilité internationale des marques chinoises restent faibles. La conquête d'une notoriété internationale exige en fait de gros investissements en publicité et communication, mais aussi un soin particulier apporté à la qualité des produits et aux services à la clientèle.
- Les entreprises chinoises cherchent à atteindre leurs objectifs internationaux par la fusion et l'acquisition d'entreprises étrangères, afin d'obtenir rapidement technologies avancées, réseaux de vente et notoriété. Mais cette stratégie est loin de fonctionner. Selon un rapport mentionné par le journal économique chinois, 90% des 300 opérations de fusion et d'acquisition réalisées entre 2008 et 2010 à l'étranger par des entreprises chinoises se sont soldées par un échec ou à la rencontre de grandes difficultés en termes d'absorption et d'intégration, une perte de 40% à 50% de leur valeur boursière.

Au cours de ces dernières années, on a observé une très forte croissance des IDES chinois, notamment à la suite de l'adhésion de la Chine à l'OMC mais elle reste limitée, pour le moment en volume sur les différentes destinations, notamment en direction des pays développés (acquisition de technologies et de marques) qu'en développement (acquisition de premières). Le

gouvernement central, et, indirectement, les gouvernements provinciaux et les municipalités soutiennent ce mouvement d'internationalisation par des politiques d'incitation, de subvention. Toutefois les motivations des firmes sont déterminantes : l'internationalisation relève d'une stratégie qui leur est propre est qui s'inscrit dans un projet d'accès aux ressources au facteurs ; elle est aussi motivée par les conditions de la concurrence domestique.

L'expérience accumulée par les firmes fait ressortir plusieurs choses :

- une spécificité des firmes chinoises en termes de rattrapage, de courbe d'expérience
- un avantage en termes d'innovation, de maîtrise des coûts, d'insertion dans des réseaux internationaux.

Toutefois, l'articulation entre stratégie domestique et internationale est encore problématique. Beaucoup de firmes s'internationalisent pour acquérir ce qu'elles ne trouvent pas chez elles ou avec de grandes difficultés. Seules quelques grandes firmes chinoises sont aujourd'hui capables de développer des stratégies similaires à celles que mettent en œuvre les grandes firmes multinationales occidentales.

Bibliographie

Alon Ilan and J. McIntyre (2008).*Globalization of Chinese Enterprises*, New York: Palgrave MacMillan.

Alon Ilan, Julian Chang, Marc Fetscherin, Christoph Lattemann and John R. McIntyre (eds.) (2010),*China Rules. Globalization and Political Transformation Catching-up and Development*, New York: Palgrave MacMillan

Alon Ilan, Marc Fetscherin and Philippe Gugler (eds.) (2012). *Chinese International Investments*, New York: Palgrave MacMillan.

Balcet Giovanni, William-Hua Wang, Xavier Richet (2012): « Geely: a trajectory of catching up and asset-seeking multinational growth », *Int. J. Automotive Technology and Management, Vol. X,*

BBVA Research (2011): China's Outward FDI Expands, *Economic Watch, China*

BBVA Research (2012) : Innovation : Where does China Stand ?, *Economic Watch, China*

BCG.Perpecctives (2012) : « *The 2012 BCG 50 Chinese Global Challengers : End of Easy Growth* », https://www.bcg.perpsective.com

Bijun Wang (2012) : Upgrading China's Economy throuth Outwrd Foreign Direct Investment, in *Huw McKay & Ligang Song (eds.) (2012)*

Boston Consulting Group (2011) : « The 2011 BCG Global Challengers: Companies on the Move. Rising Stars from Rapidly Developing Economies Are Reshaping Global Industries »

Buckley Peter J., Hinrich Vass, Adam C. Cross & L. Jeremy Clegg (2011), in *Pearse (2011)*

Bulletin économique Chine (2012) : « Actualisation du cataloque chinois sur les investissements étrangers », avril,

Chen Chunlai (2011). *Foreign direct Investment in China. Location Determinants, Investor differences and Economic Impacts*, Cheltenham: Edward Elgar

Davis, Ken (2012). *Outward FDI from China and its policy context, 2012.*Columbia FDI Profiles, June 7

Du Yuping., Kang Rongping, Ke Yinbin (2008) : « Understanding the growth models of Chinese multinational corporations », *International Journal of Chinese Culture and Management*, p. 451-478

Dunning, John H., (1988), "The Eclectic Paradigm of International Production: A restatement and Some Possible Extensions », *Journal of International Business Studies*, vol. 19-1, p. 1-31.

Economist Intelligence Unit (2010) : *A Brave New World. The Climate for Chinese M&A Abroad,* 48 p.

Econote (2012) : « Chine : Investissements directs à l'étranger : beaucoup de bruit pour rien », n° 7, mai, Société générale, Département des études économiques

Fabre Guilhem & Stéphane Grumbach (2011) : « The World Upsidde Down. China's R&D & Innovation Strategy », *Séminaire BRICS/EHESS-FMSH*, Paris, miméo, 20 p.

Fortune (2012) : *Global 500. The World's Largest Corporations*, July 23

Freeman, Christopher (1987), *Technology policy and economic performance; lessons from Japan*. London, New York: Frances Printer Publishers

Goldstein Andrea (2007), *Multinational Companies from Emerging Economies*, Basingstoke: Palgrave Macmillan,

Gugler Philippe, Bertram Boie (2008) : « The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs », Conference « Emerging Multinationals : Outward Foreign Direct Investment from Emerging and Developing Economies », *Copenhagen Business School*, 2008, 23 p.

Hanemaan thilo and Daniel Rosen (2012) : *China Invests in Europe*, Rhodium Group, 77 p.

Huang Yasheng (2003), *Selling China: foreign direct investment during the reform era*, Cambridge: Cambridge University Press,

Huchet Jean-François et Xavier Richet (eds) (2005), *Gouvernance, coopération et stratégie des firmes chinoises*, L'Harmattan

Kim Icksoo (2009) : « Inward and Outward Internationalization of Chinese Firms », *SERI Quarterly*, July, p. 23-39

Marton Katherin, Cornelia McCarthy (2007) : « Is China on the Investment Developement Path ? », *Journal of Asia Business Studies,* Spring

Mathews, J.A. (2002), *Dragon multinationals. A New Model for Global Growth,* Oxford University Press, Oxford.

McKay Huw & Ligang Song (eds.) (2012) *: Rebalancing and Sustaining Growth in China*, Australian National Uiversity, E-Press

OECD (2008) : *OECD Investment Policy Review : China 2008,* OECD, Paris

OECD (2012) : *China in Focus: Lessons and Challenges 2012*, OECD, Paris

Pearce Robert (ed.) (2011). *China and the Multinationals. International Business and the Entry of China into the Global Economy,* Cheltenham: Edward Elgar

Phoenix Weekly (2012) : Les entreprises chinoises sont-elles vraiment internationales ?

Phoenix Weekly (2012) : *Les entreprises chinoises transnationales sont-elles vraiment transnationales ? 1er août 2012*

Ping Deng (2012) :*Effects of Absortive Capacity on International Acquisitions of Chinese Firms*, Ilan Alon and alii (2012)

Ren Bing, Hao Liang, Ying Zheng : *An Institutional Perspective and the Role of the State for Chinese OFDI*, in Ilan Alon and alii (2012)

Richet Xavier & Joël Ruet (2008), "The Chinese and Indian Automobile Industry in Perspective: Technology Appropriation, Catching-up and Development", *Transition Studies Review,* 15(3),

Richet Xavier, Wang Hua and Wang Wei (2001), Foreign Direct Investment in the Chinese Automobile Industry, *China Perspective*, n° 38, November-December, pp.40-47

Rosen Daniel and Thilo Hanemann (2009) : « China's Changing Outbond Foreign Direct Investment Profile : Drivers and Policy Implications », *Perterson Institute for International Economics, Policy Brief* number PB09-14,

Salama Pierre (2012) : *Les économies émergentes latino-américaines. Entre cigales et fourmis*, Paris, Armand Colin

Subramanian Arvind (2011): *Eclipse. Living in the Shadow of China's Economic Dominance*, Peterson Institute for International Economic, Washington, DC

Sutherland D. and B. Matthews (2009). 'Round Tripping' or 'Capital Augmenting' OFDI? Chinese Outward Investment and the Caribbean Tax Havens', *School of Contemporary Chinese Studies University of Nottingham*

Thun Eric (2006), *Changing Lanes in China: Foreign Direct Investment, Local Government, and Auto Sector Development*, Cambridge: Cambridge University Press.

UNCTAD (2011)°. *World Investent Report 2011*, UNCTAD, United Nations, Geneva

Vercueil Julien (2011). *Les pays émergents. Brésil, Russie, Inde, Chine. Mutations économiques et nouveaux defis*, Paris, Bréal

Wang Bijun (2012): "Upgrading China's Economy through Outward Foreign Direct Investment", in Huw McKay & Ligang Song (eds) (2012)

Williamson Peter & Eden Yin (2010) : « Racing with the Chinese Dragons », *Alon* (2010)

Xing Yuqing (2012). *'The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality*', ADBI Working Paper Series, No. 357 April

Working Papers : dernières parutions

Hervé Le Bras, Jean-Luc Racine & Michel Wieviorka, *National Debates on Race Statistics: towards an International Comparison*, FMSH-WP-2012-01, février 2012.

Manuel Castells, *Ni dieu ni maître : les réseaux*, FMSH-WP-2012-02, février 2012.

François Jullien, *L'écart et l'entre. Ou comment penser l'altérité*, FMSH-WP-2012-03, février 2012.

Itamar Rabinovich, *The Web of Relationship*, FMSH-WP-2012-04, février 2012.

Bruno Maggi, *Interpréter l'agir : un défi théorique*, FMSH-WP-2012-05, février 2012.

Pierre Salama, *Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce »*, FMSH-WP-2012-06, mars 2012.

Guilhem Fabre & Stéphane Grumbach, *The World upside down,China's R&D and innovation strategy,* FMSH-WP-2012-07, avril 2012.

Joy Y. Zhang, *The De-nationalization and Re-nationalization of the Life Sciences in China: A Cosmopolitan Practicality?,* FMSH-WP-2012-08, avril 2012.

John P. Sullivan, *From Drug Wars to Criminal Insurgency: Mexican Cartels, Criminal Enclaves and Criminal Insurgency in Mexico and Central America. Implications for Global Security,* FMSH-WP-2012-09, avril 2012.

Marc Fleurbaey, *Economics is not what you think: A defense of the economic approach to taxation,* FMSH-WP-2012-10, may 2012.

Marc Fleurbaey, *The Facets of Exploitation,* FMSH-WP-2012-11, may 2012.

Jacques Sapir, *Pour l'Euro, l'heure du bilan a sonné : Quinze leçons et six conclusions,* FMSH-WP-2012-12, juin 2012.

Rodolphe De Koninck & Jean-François Rousseau, *Pourquoi et jusqu'où la fuite en avant des agricultures sud-est asiatiques ?,* FMSH-WP-2012-13, juin 2012.

Jacques Sapir, *Inflation monétaire ou inflation structurelle ? Un modèle hétérodoxe bi-sectoriel,* FMSH-WP-2012-14, juin 2012.

Franson Manjali, *The 'Social' and the 'Cognitive' in Language. A Reading of Saussure, and Beyond,* FMSH-WP-2012-15, july 2012.

Michel Wieviorka, *Du concept de sujet à celui de subjectivation/dé-subjectivation*, FMSH-WP-2012-16, juillet 2012.

Nancy Fraser, *Feminism, Capitalism, and the Cunning of History: An Introduction,* FMSH-WP-2012-17 august 2012.

Nancy Fraser, *Can society be commodities all the way down? Polanyian reflections on capitalist crisis,* FMSH-WP-2012-18, august 2012.

Marc Fleurbaey & Stéphane Zuber, *Climate policies deserve a negative discount rate,* FMSH-WP-2012-19, september 2012.

Roger Waldinger, *La politique au-delà des frontières : la sociologie politique de l'émigration,* FMSH-WP-2012-20, septembre 2012.

Antonio De Lauri, *Inaccessible Normative Pluralism and Human Rights in Afghanistan,* FMSH-WP-2012-21, september 2012.

Dominique Méda, *Redéfinir le progrès à la lumière de la crise écologique,* FMSH-WP-2012-22, octobre 2012.

Ibrahima Thioub, *Stigmates et mémoires de l'esclavage en Afrique de l'Ouest : le sang et la couleur de peau comme lignes de fracture,* FMSH-WP-2012-23, octobre 2012.

Danièle Joly, *Race, ethnicity and religion: social actors and policies,* FMSH-WP-2012-24, novembre 2012.

Dominique Méda, *Redefining Progress in Light of the Ecological Crisis,* FMSH-WP-2012-25, décembre 2012.

Ulrich Beck & Daniel Levy, *Cosmopolitanized Nations: Reimagining Collectivity in World Risk Society,* FMSH-WP-2013-26, february 2012.

Xavier Richet, *L'internationalisation des firmes chinoises : croissance, motivations, stratégies,* FMSH-WP-2013-27, février 2012.