

Conseillers du Commerce Extérieur de la France – Réunion section Belgique

# “Internationalisation des firmes chinoises”

26 Septembre 2006

# Plan

- Introduction
- I) Synthèse des interviews
- II) L'approche de la Belgique face à la problématique chinoise
  - 1) où?
  - 2) pourquoi?
  - 3) résultats et explications
- III) Synthèse de l'étude
- Conclusion

# Objectif de l'étude

- Dresser un panorama des mouvements stratégiques des entreprises chinoises sur les marchés mondiaux et anticiper les mouvements à venir des firmes chinoises susceptibles de se développer à l'international à moyen terme.
- Sensibiliser les entreprises françaises au processus d'internationalisation des firmes chinoises afin de mieux l'anticiper, le gérer et trouver de nouvelles opportunités de coopérations sur les marchés tiers de même que des opportunités d'investissement en France.
- Ce qui était demandé aux sections:
  - Collecter des données relatives à la présence et à l'influence chinoise dans le pays
  - Trouver des informations sur les cas concrets d'investissements chinois
- Action complémentaire de la section sur l'approche de la Belgique face à ce mouvement

# Groupe de travail Belgique

- Pierre CATLIN: Conseiller, Vice Président
- Eric QUENET: Conseiller
- Servane BONNET: Conseiller
- Corinne DARMAILLACQ: Mission Economique
- Stanislas LIEVOUX: V.I.E., rapporteur du projet

# I) Interviews réalisées et Synthèse

## Liste des entretiens réalisés

- Michel Alberge: Vendôme
- Alain Audet: Norfram Logistics / Manuport
- Dominique d'Andrimont: Altran
- Thierry Delbeke: CMA-CGM
- Bernard Gustin: Arthur D. Little
- Didier Jore: SDV
- Gérard Marchand: Tessengerloo
- Bertrand Ranjard: Norfram Logistics / Manuport
- Daniel Rebbi: Renault
- Alain Verwilghen: Air France
  
- Jos van Hasselt : China Shipping Belgium
- Thierry Dillard: Drakkar Holdings
- Günter Gaublomme: Professeur à l'ULB
- Corinne Darmaillacq: Mission économique

## A-L'internationalisation des sociétés chinoises peut représenter une menace directe

- Dans le secteur chimique: exemple de Tessenderloo, confronté à la concurrence chinoise depuis 10 ans, avec des conséquences à 3 trois niveaux:
  - Flambée des matières premières
  - Concurrence directe des producteurs chinois
  - Délocalisation des clients
- Comment réagit l'entreprise?
  - Développement direct en Chine par implantation locale
  - Restructuration en Europe

# B-L'internationalisation des sociétés chinoises peut représenter des risques à moyen terme

- Risques à moyen terme identifiés durant l'étude:
  - Concurrence des véhicules low cost dans le secteur automobile
  - Prise de participation dans les activités logistiques qui conduira à des arbitrages stratégiques au profit de la Chine et au détriment d'autres régions → réorientation des flux de commerce
  - Volume d'activités (ex. manutention du Port d'Anvers) qui conduira à une externalisation des centres de décisions
- Quels autres secteurs potentiellement exposés:
  - Secteur IT
  - Secteur aéronautique

## C-L'internationalisation des sociétés chinoises peut également représenter des opportunités

- Opportunité identifiée durant l'étude: Exemple de SDV (groupe Bolloré), 1er commissionnaire de transport aérien et maritime
- Peu de concurrence dans le secteur de l'organisation du transport
- Le développement du commerce extérieur de la Chine, et la mondialisation en général, représentent une formidable opportunité pour SDV qui est présent dans les principales villes chinoises

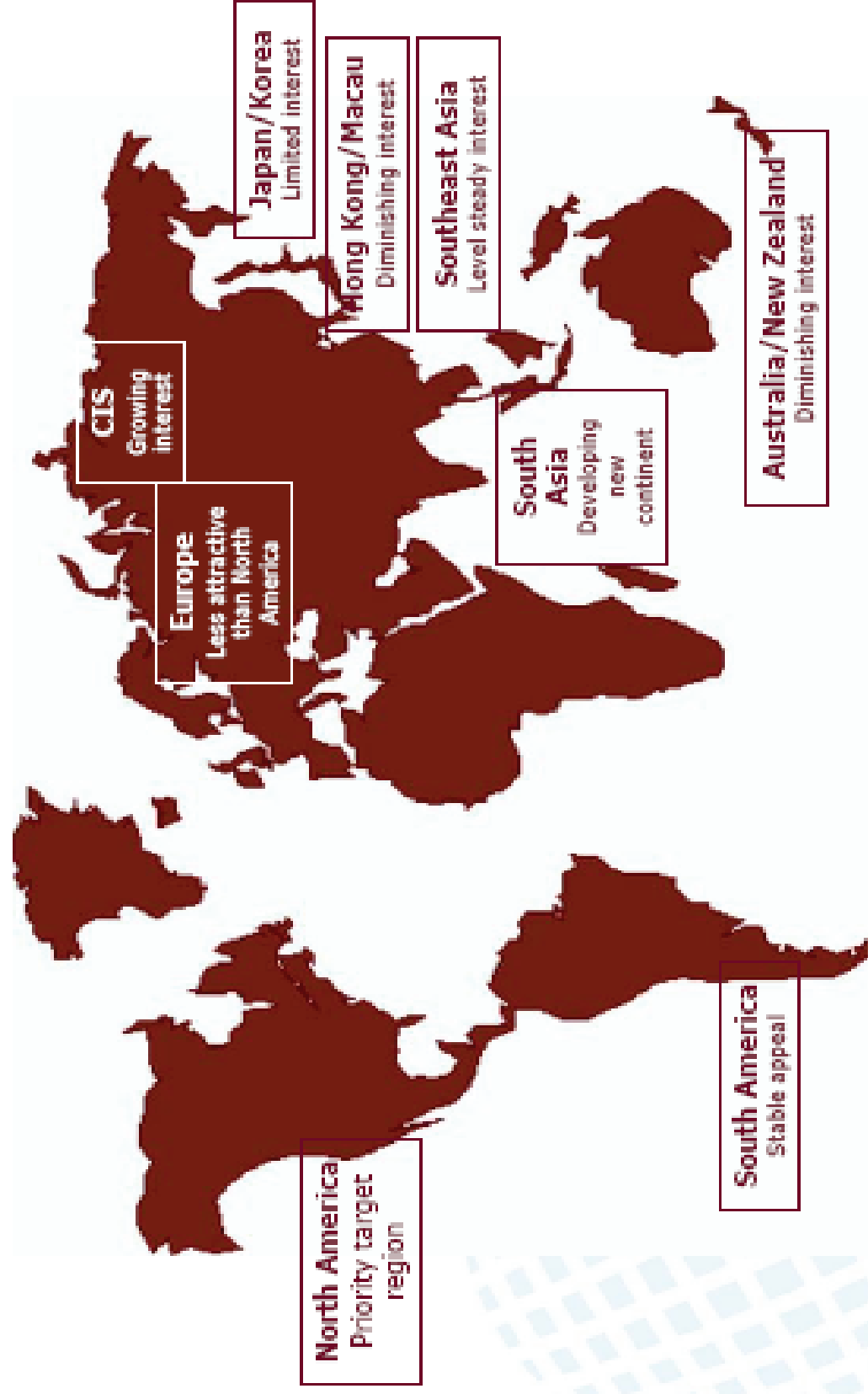
## II) Approche de la Belgique

- Attitude très ouverte et positive
  - Efforts pour attirer les investissements
  - Visites de délégations officielles belges en Chine
- Analyse des Belges sur les investissements chinois:
  - Dans quels pays?
  - Motivations d'investissement?
  - Résultats en Belgique?

## Où se dirigent les investissements chinois ?

- Les investissements chinois se dirigent principalement vers l'Asie
- L'Europe ne représente qu'une petite partie de ces investissements

# Geographical priority of top 50 Chinese MNEs (1)

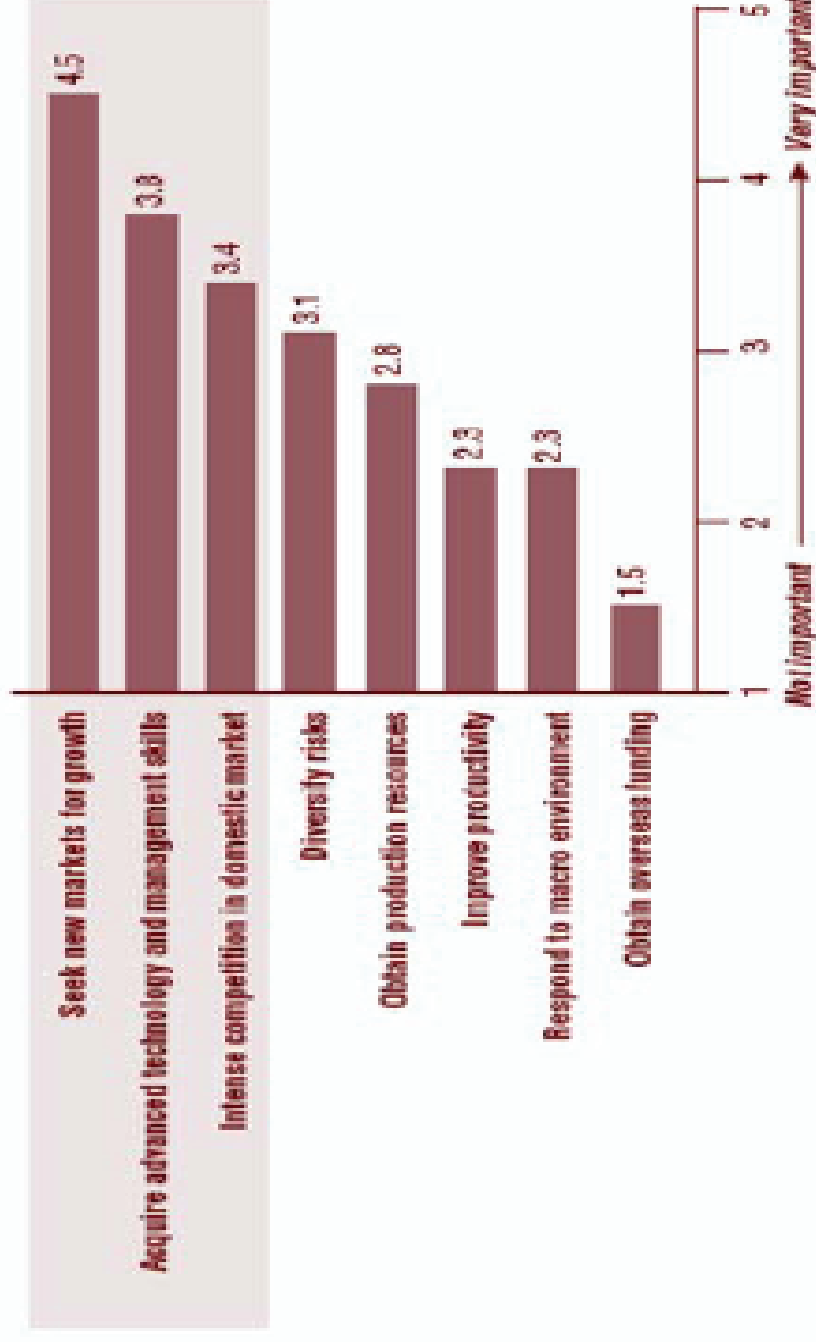


Source: Roland Berger, 2005

# Quelles sont les motivations des Chinois pour investir à l'étranger?

- Technologie (cf Drakkar)
- Politique (cf Drakkar)
- Savoir-faire (cf CMA-CGM, cf Drakkar)
- Ressources naturelles
- Parts de marché

# Primary motivations for Chinese companies considering global expansion, 2006



Source: IBM and Fudan, 2006

# Quels sont les résultats de cette politique d'ouverture en Belgique?

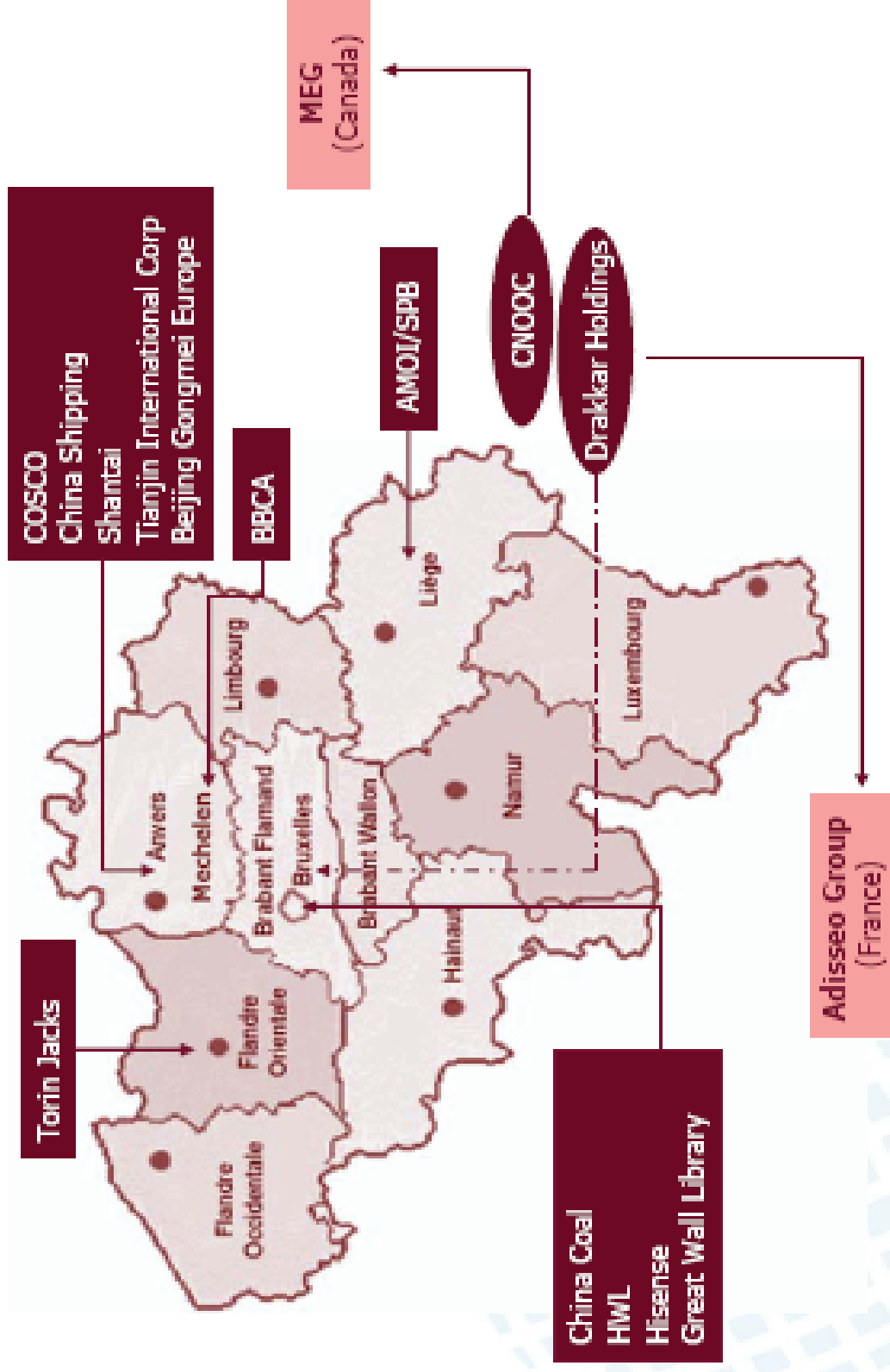
## **China's FDI in Belgium**

- Low and declining
- Weak as compared to other EU countries
- Weak as compared to its global inward FDI position

# Chinese subsidiary companies/branches in Belgium

- **About 30 Chinese companies during the 1990s**
  - Mostly trading companies: chemicals, metals, foods, etc;
  - China-Europe Distribution Centre established in 1978 in Antwerp attracted about 10 Chinese trading companies in the 1980s and 1990s
  - Yet, most of those companies later moved to Germany (i.e. Hamburg) and the Netherlands or closed at the end of 1990s
- **Only 12 are registered in 2005 as members of the Association of Chinese Companies in Belgium**
  - Small size (most of them have no local management or staff)
  - Mainly located in Antwerp and Brussels

# Location of Chinese owned companies in Belgium (2005)



# Comment expliquer cet échec pour attirer les investissements chinois en Belgique?

- Beaucoup d'atouts à offrir:
  - Facilités de distribution et de logistique
  - Infrastructures portuaires
  - Position centrale: situation géographique, siège de l'U.E.
  - Main d'œuvre qualifiée: productivité élevée, compétence linguistique
  - Régime favorable pour les holdings
  - Convention préventive de double imposition fiscale avec Hong Kong
  - Déduction d'intérêts notionnels belges
- Mais également des obstacles
  - Législation et réglementation complexes: permis de travail, visas...
  - Pas de point de contact unique en Chine et en Belgique
  - Handicap du régionalisme qui réduit l'exposition du pays
  - Manque d'intérêt pour apprendre la langue chinoise
  - Quasi ignorance des entreprises belges sur la manière de faire des affaires en Chine ou avec des entreprises chinoises

# III- Synthèse sur l'étude des investissements chinois en Belgique

- La part des Investissements Directs à l'Étranger de la Chine est toujours marginale à l'échelle mondiale, mais ces IDE sont en progression rapide et constante.
- La plupart des Chinois qui investissent à l'étranger recherchent:
  - des parts de marché
  - de la technologie, des compétences et des marques
  - de plus en plus des ressources naturelles
- L'Europe n'est pas une région prioritaire pour les plus grandes sociétés chinoises aujourd'hui. Dans l'UE, la Belgique n'est pas classée parmi les pays les plus attractifs
- Les hommes d'affaires/dirigeants chinois sont plutôt critiques vis-à-vis de l'attitude de la Belgique et de la politique envers les investisseurs chinois
- Tandis que les efforts sont faits pour favoriser les investissements en Belgique, donner plus d'attention aux Chinois (ou autres investisseurs de pays émergents) serait bénéfique
- Du point de vue d'une société belge, il est nécessaire de suivre de près et d'évaluer les modèles d'investissement à l'étranger de leurs concurrents chinois

# Conclusion

## 1) Quels enseignements en tirer dans une perspective nationale?

- (une lourde administration peut être repoussoir / l'ouverture n'est pas forcément synonyme de succès / néanmoins le fait de se retrancher dans la facilité, de ne pas être proactif, est certainement synonyme d'échec)
- L'exemple de la Belgique montre ses limites (malgré l'ouverture). Force de frappe d'un petit pays, mais le régionalisme et les barrières administratives sont des points négatifs (voire plutôt éliminatoires). Une attitude très positive est nécessaire.
- Exemple du port d'Anvers: en tirer les conséquences pour le port de Marseille, du Havre....

## 2) Doit on avoir peur de la Chine?

- Recommandations et quelques pistes de réflexion
  - Il est plutôt profitable de favoriser l'implantation de sociétés chinoises en France
  - Néanmoins, il est utile de continuer à maintenir certains secteurs jugés fondamentaux pour l'économie