



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

La Lettre de **LA CHINE HORS LES MURS n° 37**

SOMMAIRE

Editorial , par Paul Clerc-Renaud	1
Eclairage sur le secteur clé des semi-conducteurs , par Paul Clerc-Renaud	2
Les groupes chinois mondialisés :	
Origine et création de Zhejiang Huahai Pharmaceutical , par le Comité France Chine	9
BRI Digest : La BRI vue de Malaisie , par Bruno Le Moing	11
BRI Digest : La BRI vue du Venezuela , par Jérôme Lellouche	14
Actualité de la BRI , par Paul Clerc-Renaud	15
Nouvelles brèves de la mondialisation chinoise , par Paul Clerc-Renaud	16
Dernières nouvelles des relations franco-chinoises , par le Comité France Chine	18

Editorial

Vers une ère post-globale et techno-nationaliste ?

Nous avons évoqué dans de précédentes lettres la guerre commerciale sino-américaine et son évolution vers l'affrontement technologique résultant du défi chinois à la suprématie des Etats Unis sur les secteurs stratégiques des frontières technologiques ayant déclenché ce que certains appellent l'instant Sputnik.

Le tour dramatique pris ces derniers mois par le bras de fer avec les mesures restrictives parfois vitales (quasi embargo sur les achats d'infrastructure 5G/Huawei et des semi-conducteurs américains par les 38 entités contrôlées par Huawei et les autres entités chinoises visées hors Huawei), édictées par le président américain

envers les leaders chinois de l'internet et des nouvelles technologies de l'information, nous invite à procéder à une mise à jour de l'état des lieux des forces et faiblesses de la techno-Chine auquel nous nous étions livrés dans la lettre n° 25.

Afin d'en déduire les stratégies en présence des deux protagonistes et de discriminer les arguments et leviers politiques court-termistes de Trump de la réalité des progrès rapides chinois vers le leadership dans les disciplines du futur : paiements mobiles, ordinateurs quantiques, blockchain, communication satellitaire et tous les dérivés de l'intelligence artificielle que permet le passage à l'ère 5G ; nous examinerons tout d'abord dans le présent article le cas des semi-conducteurs qui sont au cœur de la bataille que se livrent la Chine et les Etats-Unis pour l'hégémonie digitale et dont la maîtrise conditionne dans une certaine mesure l'avenir des autres disciplines.

Le cas de Huawei (et dans une moindre mesure celui de ZTE) est emblématique du fait de ses ramifications en matière d'accès aux semi-conducteurs, à leurs matériels de fabrication et aux logiciels de conception et d'exploitation nécessaires au développement de la 5G et de ses corollaires dans le cadre du programme China 2025 (ville intelligente, véhicules autonomes, usine du futur, espace, défense...)

Eclairage sur le secteur clé des semi-conducteurs

Le tacle de Huawei : coup de bluff ? cout d'arrêt ? coup de grâce ?

Il semblerait que la dernière série de mesures annoncées le 17 août restreignant l'accès direct et indirect de Huawei à toutes les technologies américaines nécessaires au développement, à la fabrication et au fonctionnement de ses produits et systèmes signe à terme l'arrêt de mort du leader chinois des télécoms. Certes Huawei a anticipé ce danger et procédé à des achats massifs de composants entrant dans la fabrication de ses produits (19md USD d'achats aux fournisseurs américains en 2019, 10MdUSD au Japon et pour le seul mois d'août une bonne partie des 31MdUSD d'exportations taiwanaises, records correspondant aux expéditions de TSMC accélérées avant l'entrée en vigueur des restrictions américaines), ce qui lui permet selon diverses estimations de continuer à livrer ses produits actuels pendant 18 mois à 2 ans (?). Il disposait en outre de réserves de 53MdUSD fin 2019 et a engagé un budget de R&D de 20 Mds USD en 2020. Cependant tous ses développements de nouveaux produits et de nouvelles puces dont la gamme Kirin risquent d'être arrêtés si la situation n'est pas débloquée.

Comme nous allons le voir, des investissements colossaux sont en cours afin de permettre au secteur chinois des semi-conducteurs de rattraper le retard que les grands acteurs internationaux évaluent entre 5 et 10 ans selon les technologies. Reste que les ambitions globales de Huawei devront être révisées à la baisse.

Trendforce qui prévoyait une production de 190 millions de smartphones pour Huawei en 2020 a révisé ses prévisions pour 2021 à 100 millions si le fabricant ne parvient pas à se procurer les composants nécessaires. Cependant Huawei en a livré au 2^{ème} trimestre 2020 54 millions, ce qui le place à égalité avec Samsung (18% chacun de part de marché). Son principal concurrent chinois, Oppo, dont la production annuelle moyenne tourne autour de 100 millions d'unités envisagerait d'en livrer en 2020 170 millions, anticipant sans doute les problèmes de Huawei.

De même, la position de leader de Huawei sur le marché des réseaux 5G avec une part de marché de 28% contre 10% à ZTE, 16 pour Nokia et 14 pour Ericsson et un nombre record de plus de 3.000 brevets 5G déposés (plus du tiers des brevets déposés dans le cadre des standards 5G-3GPP) pourrait s'effriter rapidement en cas de rupture de ses approvisionnements critiques.

En effet, la campagne de déploiement de ses technologies 5G (sur laquelle Huawei dispose d'une avance d'au moins deux ans sur ses concurrents européens) est compromise du fait des pressions américaines exercées avec succès sur les principaux marchés développés. Sur le marché chinois lui-même, un plan de déploiement stratégique massif est en cours : China Tower qui a investi depuis 2015 17,7md USD et installé 350.000 sites dispose de 1,9 millions de sites à comparer aux 200.000 sites américains soit une densité de 14 sites pour 10.000 habitants contre 4,7 sites aux Etats-Unis. Cependant, les opérateurs chinois, déjà réticents vu le gigantisme des investissements nécessaires, pourraient avoir des doutes sur les capacités de Huawei à assurer la fourniture et la maintenance des équipements de réseau. Comme ZTE, Huawei a donc dû ralentir le rythme prévu.

D'après une étude de Deloitte, la Chine dispose d'une avance de 130md USD d'investissements infrastructurels 5G par rapport aux Etats-Unis et ses millions de PME et d'entrepreneurs peuvent donc se

lancer sur ce nouveau terrain de jeu d'avenir plus tôt que leurs concurrents et à une échelle sans commune mesure que leur procure leur milliard d'internautes et le gigantesque lac de données généré grâce aux paiements digitaux et à l'internet des objets.

Huawei semble donc être à la merci du bon vouloir américain à accorder au cas par cas les exemptions nécessaires à ses fournisseurs.

Pourtant, il semble probable que la partie soit loin d'être jouée car le manque à gagner et les pertes d'emplois américains résultant d'un découplage seraient telles que l'hypothèse d'un bluff court-termiste électoral de la part du président américain doit être sérieusement envisagée.

En effet, Huawei et les autres sociétés chinoises telles Hikvision, Dahua ou Sensetime figurant sur la liste des « restricted entities » représentent environ 65% des revenus de Qualcomm et plus de la moitié des ventes de Broadcom, Micron et Marvel. Même Intel et TI dépendent pour 20 à 40% du marché chinois.

Sur les 450md USD que représentent le marché global des semiconducteurs, les achats de la Chine en représentent plus de la moitié dont 100md USD aux Etats-Unis, servant en partie à la fabrication des produits sous traités pour des clients américains. La fabrication de la plupart des microprocesseurs américains eux-mêmes est sous traitée en Corée, à Taiwan et même en Chine.

Le rôle que jouent les Taiwanais comme TSMC dans les chaînes de valeur du secteur est crucial. Ces derniers ont en effet une avance considérable pour la production de microprocesseurs commerciaux ayant également des applications stratégiques pour la communication des avions, des drones, des satellites et des traitements en bande de base 5G ainsi que pour ceux de haute performance que même Intel a du mal à livrer au Pentagone pour les nouveaux superordinateurs exa-scale dont le programme a pris du retard aux Etats Unis. TSMC est devenu un risque géostratégique, d'où les pressions et subventions incitant les sociétés américaines à rapatrier leurs productions de microprocesseurs et TSMC à investir dans une fonderie américaine qui tarde à prendre effet. Ceci peut expliquer le rapprochement des Etats-Unis et de Taiwan au mépris des lignes rouges chinoises respectées de longue date et la tentation possible pour la Chine de résoudre le problème de Taiwan par la force et de sécuriser ainsi son accès exclusif à TSMC.

Le rapatriement souhaité par Trump des fabrications de Chine vers les Etats Unis est problématique en raison de l'imbrication de la chaîne de valeur et des processus de fabrication et des énormes coûts directs et induits.

D'après Arthur Kroeber, les sociétés américaines possèdent plus de 700md USD d'actifs en Chine et y vendent localement environ 500md USD chaque année. Il n'est donc pas étonnant qu'en dépit des pressions, 80% des sociétés américaines en Chine aient déclaré ne pas envisager de partir. D'après un rapport de *Bloomberg Economics*, la guerre commerciale pourrait coûter 316md USD à l'économie américaine. Elle aurait déjà coûté aux compagnies américaines une perte de valeur sur leurs actions de 1700md USD. Elle menace en outre l'accès américain aux nouveaux matériaux stratégiques (terres rares...) dont la Chine possède le quasi-monopole pour l'instant.

La *U.S. Semiconductors Association* a donc exprimé sa surprise et son inquiétude devant les dernières mesures prises en août et intensifié son lobbying en vue d'une solution de compromis à l'impasse actuelle.

L'une des réponses apportées à ces inquiétudes par les autorités américaines a pris la forme d'un programme massif d'aides à la recherche et au développement de l'industrie des semi-conducteurs aux frontières technologiques et à la relocalisation des activités actuellement sous traitées aux producteurs chinois et taiwanais : seuls 12% des semi-conducteurs sont actuellement fabriqués aux Etats Unis (essentiellement par Intel et Micron). Le projet de loi bipartisan introduit au Congrès en juin dernier ou *CHIPS Act (Creating Helpful Incentives for Producing Semiconductors in America Act)*, en sus des incitations fiscales et autres, dégagerait un budget de 23md USD pour le développement des fabrications on shore. Serait également créé un *National Semiconductors Technology Center* visant à la mise au point et au prototypage des nouvelles générations de processeurs.

La menace d'interdiction à toute société américaine d'utiliser WeChat et Bytedance avec l'obligation signifiée à ce dernier de céder le contrôle d'ici le 15 septembre à des intérêts américains des activités internationales de sa filiale TikTok qui compte 100m d'abonnés aux Etats-Unis a fait encore monter la tension. Apple risque de perdre gros s'il doit retirer WeChat de ses applications. De même, le 4 Septembre la menace de placer le leader chinois des semi-conducteurs SMIC sur la liste restreinte a fait chuter son cours de bourse de 25% et mis en péril ses projets d'association avec la filiale de design de semi-conducteurs de Huawei : HiSilicon.

Par ailleurs la contagion de retrait de compagnies chinoises cotées à Wall Street et au Nasdaq (Tencent, Ctrip, Sina, Jinko...) migrant vers Hong Kong, Shenzhen et Shanghai, menace les revenus substantiels (414md USD sur le premier semestre 2020 d'après Arthur Kroeber) que les banques américaines tirent des cotations chinoises. Ces dernières peuvent cependant espérer compenser ces pertes par leur entrée en Chine que permet l'ouverture progressive du secteur financier dont ont bénéficié entre autres JP Morgan et Blackrock.

Il serait raisonnable d'espérer que, dans sa logique mercantiliste et transactionnelle, le président Trump souhaite parvenir à un accord permettant de sortir de l'impasse, ce qui pourrait correspondre à sa stratégie ré-électorale. Un compromis présenté comme une victoire historique serait sans doute le bienvenu pour lui d'ici le 3 novembre.

A supposer que la Chine souhaite lui offrir cet argument, il est cependant difficile d'envisager les contreparties que la Chine pourrait accepter de concéder : L'entrée (ou le retour) des GAFAM sans contraintes sur le marché chinois dont ils cherchent à ouvrir la porte depuis 2010 serait un rétablissement logique de l'équilibre mais toucherait au cœur du système politico-social chinois. Une autre possibilité serait un accord concernant les technologies des sous-systèmes avancés 5G de Huawei dont les licences pourraient être (gratuitement ?) accordées à des partenaires américains auxquels il serait donné la possibilité d'éliminer les risques de contrôle des réseaux américains par les donneurs de licences.

Une convergence semble se profiler en matière d'audit des sociétés chinoises cotées aux Etats-Unis. Les dernières conversations s'orientent vers plus de transparence et d'accessibilité des auditeurs étrangers aux comptes des sociétés en Chine même.

La bataille des normes fait rage autour de l'internet et du réseau 5G depuis la publication du plan chinois à 15 ans : « *China standards 2035* » visant à établir des normes globales inspirées des normes chinoises pour les prochaines générations de technologies 5G, intelligence artificielle et internet des objets. Déjà utilisées sur les marchés export chinois en particulier dans le cadre de la B.R.I., elles pourraient constituer un autre terrain de négociation en lien avec les normes O-RAN proposées par la GSMA mais cela impliquerait un retour improbable de Trump au multilatéralisme.(voir à ce sujet l'article de Laure Deron.

Faute d'accord permettant à Huawei et aux autres sociétés chinoises technologiques de survivre et de poursuivre leur progression, l'on s'orienterait vers un découplage stratégique dur qui aurait tout de la destruction mutuelle assurée (M.A.D.)

Dans ce contexte, l'Europe qui dispose de quelques pépites (Nokia, Ericsson, ST Micro, ASML, NXP, IFX...) pourrait constituer une solution de substitution attractive pour toutes les sociétés des pays tiers ne souhaitant pas être prises en tenaille sous les pressions des deux protagonistes, et pour les sociétés chinoises dans la mesure où les technologies concernées passent sous le radar des sanctions américaines. Cependant les négociations sino-européennes risquent d'être difficiles. La Cour des comptes européenne a invité à un durcissement de la position dans sa revue des réponses à apporter à la stratégie d'investissement soutenue par l'Etat ; et la Chine a laissé entendre qu'elle pourrait interdire l'exportation des produits fabriqués en Chine par Nokia et Ericsson si les pays européens refusent l'accès de leur marché 5G à Huawei. La Chambre Européenne en Chine dans son exposé de position 20/21 a par ailleurs rappelé qu'il n'est pas question pour ses membres de renoncer au vaste marché chinois mais que si les deux partenaires veulent exploiter les opportunités de collaborations technologiques qu'offre la situation conflictuelle sino américaine, la Chine doit mettre en place des institutions permettant un environnement des affaires transparent et prévisible, et éliminer les obstacles non tarifaires afin de permettre la réciprocité d'accès aux marchés chinois et européens.



REN Zhengfei

CEO de Huawei Technologies



Semi-conducteurs : le marché aux puces en ordre de bataille

La géostratégie du 21^e siècle se joue dans l'infiniment petit : les semiconducteurs sont en effet au cœur de toutes les nouvelles technologies de l'ère digitale et leur chaîne de valeurs a été éclatée au cours des 20 dernières années entre les Etats-Unis, le Japon, la Corée, Taiwan, la Chine et, dans une moindre mesure, l'Europe en fonction des avantages compétitifs respectifs et des centres d'excellences des uns et des autres.(voir ci-dessous le tableau tiré de l'étude récente de McKinsey).

No region has end-to-end capabilities for semiconductor design and manufacturing.

Share of 2018 sales based on company headquarters, %

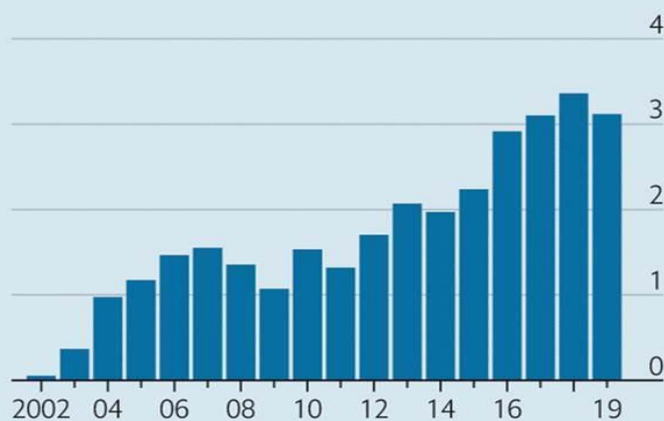


Source: Gartner; IHS; Strategy Analytics; McKinsey

La Chine est devenue le premier utilisateur de ces composants, grâce auxquels elle a réussi à se hisser en bonne position sur nombre de technologies digitales d'avant-garde souvent stratégiques. Son programme China 2025 a affiché au grand jour ses ambitions de leadership perçues comme un défi stratégique existentiel par l'hégémon américain.

When the chips are down

Semiconductor Manufacturing International Corp
Revenues, \$bn



Source: Bloomberg

The Economist

Le tournant crucial de la 5G

Avec un débit 100 fois plus élevé que la 4G, la 5G ouvre la porte à un tout nouveau terrain de jeu permettant non seulement très accessoirement, pour certains accros, de regarder leurs programmes favoris dans les ascenseurs, mais touchant à tous les domaines de la vie quotidienne ainsi qu'à la recherche, l'énergie, l'écologie, la défense, la médecine... C'est donc une technologie éminemment stratégique dont les américains ont bien saisi l'importance, ce qui explique en grande partie la guerre technologique actuelle.

La Chine a pris une avance estimée au minimum à deux ans pour la prochaine génération 5G (et même 6G sur laquelle travaillent déjà Huawei, Xiaomi, ZTE, China Telecom et Oppo et sa filiale de semi-conducteurs Zheku Technology) concernant les technologies de communication digitale. Elle a engagé un plan très ambitieux de déploiement du réseau 5G en Chine même, et dans le cadre de sa stratégie BRI visant à mettre en place une infrastructure globale digitale (télécom, satellites, cloud) aux normes chinoises, qui permettra le développement de toute une nouvelle génération d'applications beaucoup plus performantes et innovantes que l'actuelle utilisant l'internet des objets ; la blockchain, l'intelligence artificielle et les technologies quantiques pour répondre aux besoins croissants des villes intelligentes, de l'e-commerce et de l'économie digitale en général, dont la crise du COVID a mis en évidence l'aspect crucial.

Les budgets annoncés en 2019 totalisant 180MdRMB de Capex prévoient 5 millions de stations de base 5G d'ici 2025. Deux des trois opérateurs étatiques : China Telecom et Unicom ont mis leurs ressources en commun (économisant ainsi 8MdUSD) et ont maintenant 300.000 stations opérationnelles communes : à peu près autant que China Mobile. La ville de Shenzhen affiche déjà une couverture 5G totale de son territoire. Les leaders du secteur : Huawei, Xiaomi, Oppo et Vivo annoncent déjà que 45% des quelques 200 Millions de mobiles vendus entre janvier et juin sont des modèles 5G dont les prix sont tombés en dessous de 1000 RMB. Selon le MIIT la Chine compte déjà 60 millions d'utilisateurs 5G.

Huawei qui a construit 70% des réseaux 4G africains et a, comme son concurrent ZTE, reçu des subventions étatiques pour ce faire et Transsion qui a une part de marché de 40% des mobiles vendus en Afrique sont déjà très bien placés pour y introduire la 5G. Les sociétés digitales de service : Alibaba, Meituan, Tencent, Netease, Ant, ...offrent déjà leurs solutions et sont à l'affût pour racheter les startups africaines du secteur.

Borje Ekholm, D.G. d'Ericsson, a attiré l'attention des dirigeants européens sur les dangers qu'il y aurait à retarder la mise aux enchères des fréquences 5G pour l'avenir de l'innovation européenne. Seules pour l'instant la Corée du Sud et la Suisse ont fait preuve d'un volontarisme égal à celui de la Chine sur ce secteur. Lors du récent Congrès National du Peuple, un investissement étatique de 1.400md USD a été annoncé pour le programme d'infrastructure digitale. Les acteurs privés ou semi-étatiques ont aussi été mobilisés. Ainsi China State Grid a signé un accord de coopération stratégique avec Alibaba, Tencent, Baidu et Huawei doté d'un budget de 3,5md USD pour l'année 2020 pour la « nouvelle infrastructure » annoncée par Li Keqiang lors des deux sessions et définie par la Commission au Développement et à la Recherche NDRC comme couvrant la 5G, l'internet (réseaux optiques et câbles sous-marins), l'infrastructure digitale industrielle, les transports rapides ferroviaires et les véhicules autonomes, les data centers et les lignes électriques intelligentes à très haute fréquence. Cette même NDRC a estimé à 400md USD les investissements induits amont et aval qui seront générés par ces nouvelles infrastructures.

Tous ces beaux projets sont cependant dépendants de la disponibilité des composants qui sous-tendent ces infrastructures et innovations, en premier lieu les semi-conducteurs. A l'instant « Sputnik américain » risque donc de répondre pour la Chine un instant « Perette et le pot au lait ».



ZHOU Zixue,
CEO de SMIC



Rattrapage à tout prix

Sur un marché estimé à 450md USD par an, la Chine achète pour 300md USD (selon la *China Semiconductor Industry Association*) mais ne fabrique intramuros que 16% de ses besoins. Cependant sa capacité a augmenté de 16% au premier semestre 2020, atteignant un total de 100md de circuits intégrés. Le plan China 2025 avait fixé l'objectif de 40% de production domestique en 2020 et 70% en 2025 mais le manque de personnel qualifié et les obstacles mis par les Etats-Unis sur les approvisionnements en matériels, outils et diverses expertises rares ont mis ces objectifs hors d'atteinte.

La Chine met de gros moyens en œuvre pour rattraper le retard : le plan national publié fin juillet pour le développement des circuits imprimés et des logiciels (GuoFa 2020 no8) prévoit des exemptions fiscales et toute une série d'aides au financement et à la recherche pour le secteur, en particulier les productions de puces inférieures à 28nm. Dans le cadre du 14^e plan (2020/25) actuellement en cours d'élaboration, le développement des semi-conducteurs de troisième génération figure en toute première place. Selon les informations de *Digitimes*, relayées par le Poste Economique de Pékin, le 14^e plan pourrait fixer comme objectifs une augmentation de 40% des capacités de production des fonderies chinoises et la maîtrise de la gravure en 7 nm, alors que SMIC, principal fondeur chinois, ne produit actuellement des *wafers* qu'en 12 nm. L'utilisation de la technologie FDSOI (*Fully Depleted Silicon On Insulator*), secteur sur lequel les Français sont en pointe, devrait également être favorisée. 14 sociétés de semi-conducteurs ont annoncé un plan d'investissement total sur 5 ans de 160MdUSD pour l'expansion de la fabrication des plaquettes. Avec SMIC, les fabricants de mémoires YMTC et CXMT et Unigroup se taillent la part du lion.

Les principaux acteurs chinois du secteur ont procédé à des levées de fonds substantielles auprès des BATX, d'autres sociétés étatiques ou surtout par des entrées en bourse très spectaculaires, en particulier sur le second marché technologique STAR de Shanghai. Ainsi SMIC qui vient de lever 53md CNY et dont le cours a bondi de 246% le premier jour va consacrer 7md CNY à construire avec le fonds de développement technique de la région de Pékin une unité produisant 100.000 plaquettes de silicium 12 pouces par mois.

Ses concurrents, fabricants de dispositifs intégrés, SiLan (MCU, Power management et LED drivers), Si En de Qingdao (MCU, analogues IC, circuits de puissance discrets et RF), CR Microelectronics, Can semi et Hua Fang sont également en cours de migration des plaquettes de 4 et 6 pouces vers 8 et 12 pouces. L'objectif est de remplacer les fournitures interrompues du leader mondial taiwanais TSMC (Taiwan semiconductor manufacturing company) et du Taiwanais Win semi.

SMIC est cependant encore loin de TSMC et de Samsung qui restent les seuls (peut être avec Intel) à pouvoir fabriquer les technologies de pointe (7nm alors que SMIC et Huali restent pour l'instant à 14nm). D'après Goldman Sachs, le taux de croissance annuel composé des investissements des fabricants chinois de plaquettes devrait être d'ici 2025 de 33% soit 37md USD en 2025.

Afin de surmonter les obstacles américains, Huawei a lancé en août le programme Nanniwan (du nom du haut lieu de la résistance chinoise pendant la guerre sino-japonaise), destiné à trouver des alternatives aux technologies d'origine américaines interdites ou menacées. Ils annoncent le lancement en 2021 de leur logiciel d'opération HarmonyOS 2.0 (HongmengOS en Chine) qui est déjà disponible pour les développeurs et sera ouvert à tous les constructeurs. China telecom utilise maintenant les puces pour serveur Kunpeng de Huawei et les puces Dhyana de Hygon en substitution à celles d'Intel et d'AMD. China Electronic corp qui développe son activité Cloud utilise maintenant les composants produits par sa filiale Tianjin Phytium Information technology et un logiciel Kylin développé localement.

La Chine avait réussi avant l'embargo à acquérir certaines sociétés étrangères possédant des briques de technologies importantes tels le fabricant hollandais de circuits intégrés Nexperia (acheté par Wingtech), le Français Lixens ou l'anglais ARM dont les brevets sont au cœur des circuits intégrés pour mobiles. ARM a cédé le contrôle de sa filiale chinoise à un consortium d'investisseurs chinois, faisant l'objet d'une bataille concernant sa direction locale et son accès aux technologies de la maison mère qui sont la cible d'objections américaines. L'architecte d'unités centrales de traitement MIPS que le groupe anglais Imagination avait dû céder sur pressions américaines lors de son acquisition par des investisseurs chinois est revenu par voie détournée sous le contrôle des chinois CIP United.

Certaines technologies soumises à embargo seront difficiles à remplacer : ainsi les outils informatiques de design des américains Cadence ou Synopsys, les outils lithographiques du hollandais ASML (UVE : ultraviolet extrême) et des leaders japonais du *resist processing*, ou les cartes graphiques du leader américain NVIDIA dont les cartes graphiques et autres produits phares sont indispensables entre autres pour les super ordinateurs (et qui est en négociations pour le rachat de ARM). De même les matériels de fabrication d'Applied Materials et Lam Research (Etats-Unis) et ceux des fabricants japonais ainsi que les technologies avancées d'encapsulation et de test des circuits intégrés qui sont également souvent utilisatrices de propriété intellectuelle américaine comme Global Foundries appartenant à des investisseurs d'Abu Dhabi et Skywater (qui va

recevoir 170m USD du Département de la Défense pour améliorer ses installations et accélérer sa recherche) ou taiwanaise (TSMC)

Les fournisseurs actuels de Huawei en processeurs d'application et systèmes sur puces pour smartphones sont essentiellement Qualcomm et Mediatec mais des alternatives locales existent (tel Unisoc à Shanghai). Ils risquent cependant de tomber sous les interdits américains pour les hautes technologies utilisées dans leurs smartphones (senseurs d'empreintes, modules de caméra).

La Chine s'active à développer ses propres technologies, parfois avec succès pour les matériels de gravure, de nettoyage et de revêtement, tels Naura et AMEC pour les équipements de fabrication de plaquettes, Inotron (19 et 17nm DRAM), YTMC (100kwpm de NAND Flash 64 couches puis 128 couches), Bitmain qui s'est taillé depuis 2013 la première place mondiale pour le design et la fourniture de processeurs pour le minage de cryptomonnaies (dont la Chine possède 65% de la capacité mondiale) ou Fatri (MEMS chips et senseurs). Le fabricant de commutateurs analogiques 3Peak Inc vient de lever 2.3MdRMB sur le marché STAR de Shanghai. Il compte parmi ses clients Samsung, ZTE, Hickvision et iFlytek.

La Chine compte également les deux licornes Cambricon et Horizon Robotics dans le domaine des processeurs pour l'intelligence artificielle, secteur où l'on retrouve également Baidu et Hikvision.

Huawei a récemment acquis Fuxi Technology, le leader dans la fabrication et la recherche sur le graphène, qui suscite beaucoup d'intérêt pour la conception d'une nouvelle génération de processeurs.

Cependant le coût des investissements en recherche, design et fabrication augmente exponentiellement avec le degré de précision recherché. D'après McKinsey, ils sont respectivement de 175m USD et 1,7mdUSD pour une puce de 10nm et de 540m USD et de 5,4md USD pour une puce de 5nm. La taille minima critique est maintenant de 100.000wspw (plaquette par semaine)

Ces énormes investissements ne sont cependant pas une garantie de succès, comme le prouvent les difficultés financières de la société de Wuhan HSMC (Hongxin) en dépit de milliards d'USD investis en vue de devenir avec un investissement prévu de 18.7MdUSD l'un des leaders pour la fourniture des plaquettes 14nm et 7 nm pour les utilisations 5G et intelligence artificielle. La construction de l'usine de 650.000m2 est au point mort et la machine très sophistiquée d'alignement de masques par photolithographie censée permettre de fabriquer les puces de 7nm reçue de ASML en juillet va sans doute devoir être transférée à SMIC qui dispose de plus de ressources techniques pour l'exploiter. Ces difficultés semblent essentiellement dues à l'absence de compétences de haut niveau en nombre suffisant. Son CEO : Jiang Shangyi, ex-V.P.R&D de TSMC, vient de débaucher 100 ingénieurs de TSMC en leur offrant un salaire 2.5 fois plus élevé que leur salaire actuel à Taiwan.

La Chine a lancé un programme global de recrutement de talents (1000 talents program : *Qiān rén jìhuà* (千人计划) qui depuis son lancement en 2008 a réussi à attirer des spécialistes étrangers ou taiwanais de haut niveau. Ce programme est bien entendu critiqué à l'étranger pour les risques de fuites technologiques et d'espionnage industriel. Le rapport publié en Aout par l' *Australian Strategy Policy Institute* recense 600 centres de recrutements chinois de par le monde et chiffre à 60.000 le nombre de professionnels étrangers recrutés entre 2008 et 2016.

Tout ceci s'inscrit dans le cadre de la nouvelle politique du « double cycle » prônée par Xi visant à équilibrer le développement international (cycle externe) par la recherche d'une plus grande autonomie et l'exploitation du marché domestique colossal et réceptif aux nouvelles technologies (cycle interne) et à développer les « trois domestiques » : R&D, fabrication et marché.

Paul Clerc-Renaud, CCE Hong Kong, avec l'aide de CCE du secteur

Liens

- <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/technology-media-telecommunications/us-tmt-5g-deployment-imperative.pdf>
- https://www.irsem.fr/data/files/irsem/documents/document/file/3255/RP_IRSEM_98%20-%202020.pdf
- https://www.irsem.fr/data/files/irsem/documents/document/file/3255/RP_IRSEM_98%20-%202020.pdf
- <https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn:aaid:scds:US:ef881fbc-df2f-40fd-9e16-b6c2539a97a3>
- <http://www.europeanchamber.com.cn/en/publications-position-paper>
- <https://www.mckinsey.com/industries/advanced-electronics/our-insights/semiconductor-design-and-manufacturing-achieving-leading-edge-capabilities>

Les groupes chinois mondialisés

Origine et création de ZHEJIANG HUAHAI PHARMACEUTICAL

ZHEJIANG HUAHAI PHARMACEUTICAL est une multinationale chinoise créée en 1989 spécialisée dans la fourniture de produits médicaux et sanitaires de haute qualité, et plus particulièrement dans la production et la vente d'API (Active Pharmaceutical ingredients). Cotée à la bourse de Shanghai, elle met au point des préparations médicales dans des domaines variés (cardiovasculaire, psychiatrique, antiviral et antihistaminique). HUAHAI dispose de plus de 30 filiales et succursales dans toute la Chine et à l'étranger (Etats-Unis, Corée, Japon...), et coopère aujourd'hui avec plus de 500 sociétés pharmaceutiques réparties sur toute la planète. Ses exportations, principalement vers les Etats-Unis, représentent 80% de ses ventes totales. La société est également la première en Chine à recevoir l'approbation de la *Food and Drug Administration* (FDA) américaine en ce qui concerne les médicaments génériques.

Une société chinoise leader dans la vente de préparations médicales à l'international

HUAHAI a des capacités de production massive en ce qui concerne les préparations médicales commerciales : c'est le seul exportateur chinois à exporter en Europe et aux Etats-Unis. La société se classe parmi les groupes chinois bénéficiant du plus grand nombre d'accréditations internationales délivrées par des autorités de réglementation des médicaments (FDA, OMS, Union européenne, Mexique). En 2013, HUAHAI est le premier fabricant chinois à recevoir l'approbation de la *China Food Drug Administration (CFDA)* afin de produire un traitement contre les symptômes du sida (efavirenz, médicament antirétroviral), ce qu'elle fait pour le géant MERCK qui commercialise le médicament sous le nom de Stocrin. En 2017, elle investissait 30 millions de dollars et devenait le deuxième actionnaire d'AUTILEX, société de biotechnologie coréenne, et obtient une licence pour l'utilisation d'un projet de recherche et de développement d'anticorps. Ceci a permis à HUAHAI de diversifier sa présence dans les biotechnologies. La même année, la société élargit davantage son marché en créant HUAHAI JAPAN PHARMACEUTICAL à Nagoya.

HUAHAI est une entreprise aux multiples distinctions

En 2018, elle est la seule entreprise du Zhejiang à entrer dans la liste des entreprises modèles nationales de technologie pour 2018 du ministère chinois de l'industrie et des technologies de l'information. Elle est déjà récompensée par la Fédération chinoise de l'industrie et du commerce et la Chambre médicale et pharmaceutique avec le prix « les 100 entreprises les plus influentes de l'industrie pharmaceutique chinoise » et « les 20 premières entreprises de recherche et développement du groupe pharmaceutique chinois ». La société chinoise remporte aussi le titre de « 10 premières entreprises exportatrices de l'industrie chinoise des principes actifs de médicaments occidentaux ». Elle se classe également première dans la liste des 10 premières entreprises exportatrices de l'industrie chinoise des médicaments génériques publiée par la Chambre de commerce chinoise.

En 2019, HUAHAI entre dans la liste des usines pharmaceutiques intelligentes du Zhejiang, publiée par le département des technologies de l'information de la province, grâce à son « projet de construction pharmaceutique ». HUAHAI a investi près de 180 millions d'euros dans des équipements et des bâtiments intelligents ou dans la gestion de production.

HUAHAI change désormais son modèle de commercialisation : Alors que HUAHAI est d'abord tournée vers l'exportation, elle développe progressivement son réseau de commercialisation intérieur après avoir été habituée à gérer ses ventes nationales par le biais d'agences. HUAHAI amorce donc un tournant et compose ses propres équipes de ventes, faisant temporairement grimper ses coûts.

Une société résiliente face à la campagne mondiale d’alerte et de rappel de médicaments la concernant

En 2018, HUAHAI est la cible d’une campagne mondiale d’alerte et de rappel de médicaments à la suite d’une inspection conjointe de l’Agence européenne du médicament et de l’*European Directorate for the Quality of Medicines* (EDQM) de son site de Chuannan, ainsi que d’une mise en garde de la FDA. Le site n’est plus autorisé à produire le Valsartan pour les médicaments européens ou américains (hypertension et insuffisance cardiaque) car la société ne répondait pas aux bonnes pratiques de fabrication. Une impureté (NDMA) classée comme potentiellement cancérigène est détectée dans la substance active du Valsartan. Cependant, une étude est en cours au sein de l’Agence européenne du médicament et la NDMA a été retrouvée chez d’autres fabricants de médicaments comme AUROBINDO, MYLAN, SANDOZ ou TEVA.

En décembre 2019, les régulateurs européens rétablissent le permis pour le Valsartan produit par HUAHAI, ce qui permet au fabricant de reprendre les ventes du traitement en Europe. La certification de conformité pour le Valsartan est réapprouvée par la DEQM, HUAHAI répondant désormais aux exigences en termes de production des principes actifs et de mise en place de mesures de contrôle. Ce retournement a fait bondir les actions de HUAHAI de près de 6,2%.

Une société en transition vers l’industrie biopharmaceutique innovante et compétitive

HUAHAI opère sa transition de société principalement commerciale à une société de biomédecine, à travers l’établissement de ses plateformes de R&D à Shanghai (fermentation biologique, anticorps et pool génétique) dès 2011 et 2013, mais aussi à Linhai (amélioration technique de la fabrication des API) ou aux Etats-Unis (échange de renseignements sur les technologies pharmaceutiques d’avant-garde, dépôt de demandes d’enregistrement de produits auprès de la FDA américaine).

HUAHAI émet en 2018 une obligation convertible afin de lever 276,9 millions de dollars dont la majeure partie est allouée à la construction d’un parc technologique dans le district de développement économique et technologique de Xiasha à Hangzhou. Le but est d’attirer massivement les investissements tout en renforçant le volet R&D de la société. En effet, ce parc est amené à produire des anticorps monoclonaux et des produits pharmaceutiques pour le traitement de tumeurs ou maladies infectieuses.

En septembre 2019, HUAHAI signe un projet de coopération avec l’université pharmaceutique chinoise pour un centre de recherche et développement de médicaments innovants et de préparations haut de gamme à l’occasion du cinquième sommet sur le développement et la réglementation de l’industrie pharmaceutique à Taizhou.

Sybille Dubois-Fontaine, Comité France Chine



LA BRI VUE DE MALAISIE

La Chine en Malaisie : incontournable mais pas un long fleuve tranquille

Le résultat de la 14^{ème} élection générale renouvelant le Parlement fédéral malaisien (également appelé GE14) de mai 2018, en amenant au pouvoir le Pakatan Harapan emmené par Tun Dr. Mahathir a résonné comme un coup de tonnerre dans le ciel malaisien. Non seulement le parti UMNO, coalition de partis politiques représentant majoritairement l'ethnie malaise), de Najib Tun Razak perd le pouvoir après près de 60 ans de règne ininterrompu, mais le nouveau gouvernement prend très vite un train de décisions pour le moins drastiques comprenant entre autres, promesse de campagne oblige, le remplacement de la Gross Sales Tax (GST) – équivalent de la TVA – par une taxe sur les produits et services, beaucoup moins efficace et pénalisant les rentrées fiscales.

Mais la mesure la plus spectaculaire est la mise à l'arrêt de tous les projets d'infrastructure sur financement public lancés par le gouvernement précédent, en particulier les deux lignes urbaines à Kuala Lumpur MRT2 (ligne n°2 du réseau de transport dit Mass Rapid Transit couvrant le grand Kuala Lumpur) et LRT3 (ligne n°3 du réseau de transport dit Light Rail Transit couvrant le grand Kuala Lumpur) et qui avaient été attribuées à des groupes malaisiens. La motivation officielle était la crainte d'une augmentation incontrôlée de l'endettement du pays due à un dérapage des coûts de construction mais il s'agissait également de couper certains circuits de financements liés à l'ancien pouvoir. A noter que ces projets ont redémarré quelques mois plus tard, mais dans une structure contractuelle différente et avec des montants réduits de manière assez significative.

Est également concerné le projet East Coast Rail Link (« ECRL »), une ligne de chemin de fer de 650 km reliant le nord-est et l'ouest de la Malaisie en desservant les ports de Kuantan et de Klang. Le contrat avait été attribué en novembre 2016 par le gouvernement de Najib Tun Razak dans des conditions peu transparentes au groupe de construction chinois China Construction and Communication Company (« CCCC ») pour un montant de 60md de ringgit. Les coûts de construction étaient financés à 85% par un prêt à long terme en CNY de l'EXIM Bank of China avec garantie souveraine de l'Etat malaisien, projet identifié côté chinois comme un projet BRI. Ce projet venait en complément de deux autres projets BRI :

- l'agrandissement du port de Kuantan,
- la construction près de la zone portuaire du parc Industriel Malaysia-China Kuantan Industrial Park (« MKICP ») jumelé au port / parc industriel de Qinzhou dans le Guangxi.

Cette séquence de projets suivait typiquement le « modèle de Shekou » (port – parc industriel – ville) tel que promu par Deng Xiaoping en 1979 lors de la création de la zone économique spéciale (« SEZ ») de Shekou, la première du genre en Chine et modèle maintes fois reproduit depuis, tant en Chine que dans les pays receveurs d'investissements chinois.

Comme les autres projets d'infrastructure, ce projet ECRL a finalement été formellement mis à l'arrêt en Juillet 2018 par une décision du premier ministre Dr Mahathir. Bien que peu de détails aient finalement été rendus publics, il est alors apparu que le contrat était déséquilibré au profit du contractant CCCC, qui incluait des transactions non directement liées à la construction et s'apparentait à un contrat de pur export de l'industrie de construction chinoise avec une part locale très limitée.

Près d'un an de négociations secrètes ont suivi, difficiles, parsemées de déclarations publiques souvent contradictoires des autorités malaisiennes et qui finalement aboutit à un accord quelques jours avant le grand sommet BRI 2.0 à Beijing en avril 2019. La présence marquée et très médiatisée du premier ministre malaisien à ce sommet a scellé la fin des tensions et le redémarrage d'une relation apaisée. A ce stade, il n'est pas inutile de rappeler que la Chine est le premier partenaire commercial de la Malaisie, comptant pour 15% de ses importations et 20% de ses exportations.

Qu'a gagné la Malaisie dans ce bras de fer avec une Chine qui ne pouvait se permettre un échec dans cette négociation alors que des critiques récurrentes se faisaient entendre depuis plusieurs mois sur la manière dont les projets BRI se déroulaient ?

Beaucoup en réalité, avec une approche holistique du projet où le développement économique des zones desservies devient la priorité et en transformant ce qui était initialement un projet de construction en un projet de coopération économique à long terme. Ce résultat s'inscrit bien dans le cadre de BRI 2.0 avec amélioration de la gouvernance dans le choix et l'exécution des projets, maîtrise de l'endettement des pays et bénéfices mieux partagés avec les populations locales. Pratiquement, cela s'est traduit par un prix en baisse de 33%, en partie grâce à un réaligement de la voie, 40% de la part de génie civil sous-traitée à des entreprises malaisiennes dites « Bumiputra » (politique de discrimination positive pour des entreprises détenues majoritairement par des actionnaires d'origine ethnique malaise), la création d'une co-entreprise à 50/50 avec une entreprise malaisienne pour l'exploitation et la maintenance de la ligne avec partage des risques. De plus, la signature d'accords séparés qui engagent CCC pour la construction de deux zones industrielles (en zone franche sur le modèle chinois des Free Trade Zones) près des deux ports desservis (Kuantan et Klang), sept « Transit Oriented Development Projects » dans les gares principales et des centres logistiques dans toutes les autres gares. Enfin, 5 000 jeunes Malaisiens vont bénéficier d'un programme de formation aux métiers du ferroviaire sur la base des technologies et méthodes de construction chinoises. La Malaisie fait ainsi le pari d'un bénéfice économique indirect à long terme en pariant sur l'installation d'entreprises malaisiennes mais également chinoises tout au long de la ligne. Ce projet devient un projet test qui doit permettre à la Malaisie de valider la pertinence des projets BRI 2.0.

Bien qu'ayant fait des concessions majeures, ce que la Chine préserve néanmoins et ce qui était sans doute à ses yeux le plus important : l'application des standards chinois et la fourniture exclusive de tous les systèmes et équipements d'électrification, de signalisation et de télécommunications.

Les entreprises chinoises ne se heurtent pas pour la première fois aux soubresauts de la politique locale malaisienne. En 2016, dans le cadre d'un accord commercial entre gouvernements, la rénovation de la ligne ferroviaire de 200 km entre Gemas et Johor Bahru : South Double Tracking (« SDT ») avait été attribuée par l'Etat fédéral malaisien à un consortium de trois entreprises chinoises : CCC, CREC (China Railway Engineering Corporation) et CRCC (China Railway Construction Corporation). Mais une très grande partie de la ligne se trouve physiquement sur le territoire de l'Etat de Johor. Deux ans plus tard, les travaux n'avaient pas commencé, faute d'autorisation d'accès au site ; pour sortir de cette impasse, le consortium chinois s'est vu dans l'obligation de sous-traiter l'intégralité du contrat à des entreprises de construction malaisiennes liées à l'Etat de Johor. Obtenir un contrat pour une entreprise étrangère, même chinoise, n'est déjà pas chose facile mais, la plupart du temps, l'exécuter relève du tour de force.

La renégociation de ce contrat ECRL s'est faite dans un contexte de tensions commerciales grandissantes entre les Etats Unis et la Chine par lesquelles un possible mouvement de réaligement géographique des chaînes de valeurs commençait à se profiler. La perception affichée du gouvernement malaisien jusqu'à ce jour est que ces tensions commerciales vont renforcer la pertinence des projets BRI, pour offrir des opportunités de relocalisation d'industries à des pays tels que la Malaisie, le renforcement par Pékin des règles de gouvernance de ces projets et un meilleur contrôle des risques de surendettement éviteront les dérapages constatés dans le passé.

Ces projets BRI sont vus comme une opportunité de renforcer la coopération économique entre la Chine et la Malaisie en favorisant le développement de l'entrepreneuriat local et en créant des zones industrielles où des entreprises chinoises et malaisiennes cohabiteront et coopèreront. C'est l'alignement de la Malaisie sur le « modèle de Shekou ».

D'autres domaines connaissent une présence chinoise importante et structurante. Bien que ne faisant pas explicitement partie de projets labélisés BRI, le commerce électronique est également un domaine de

coopération privilégié avec la Chine. Lazada, premier site de e-commerce sur les pays d'Asie du Sud-est a été racheté intégralement par Alibaba en 2018 qui y a investi 2md USD. Voyant une opportunité d'accroître ses exportations, la Malaisie avec comme partenaire principal Alibaba a créé près de l'aéroport international de Kuala Lumpur une zone franche dédiée au e-commerce : une Digital Free Trade Zone (« DFTZ ») offrant tous les services logistiques, technologiques, douaniers, chaîne de paiement avec pour objectif de faire de la Malaisie le centre régional pour le e-commerce. Nouvelle déclinaison du « modèle de Shekou » où un aéroport remplace un port maritime et une zone de services se substitue à une zone industrielle.

L'investissement d'entreprises chinoises privées, en association avec des partenaires malaisiens, est également massif, particulièrement dans les domaines de l'immobilier et du tourisme. A titre d'exemple, la construction d'une ville complète, « Forest City », dans l'état de Johor sur quatre îles artificielles (700 000 résidents, 45md USD), un nouveau quartier d'affaire Bandar Malaysia dans Kuala Lumpur (220 000 résidents, 15md USD), Melaka Gateway comme zone touristique et terminal de bateaux de croisière également sur trois îles artificielles (12md USD pour la première phase).

La coopération sur le plan de l'éducation n'est pas en reste. En juste retour des choses, l'université de Xiamen (Fujian), créée en 1921 par un Malaisien d'origine chinoise, a ouvert en 2016 une université sœur en Malaisie. La « Malaysia Xiamen University », d'une capacité de 5 000 étudiants, construite grâce à un financement de China Development Bank. Le recrutement des étudiants est international mais près de la moitié viennent de Chine. L'université offre aux étudiants malaisiens une ouverture sur la Chine mais, peut-être plus important encore, permet aux étudiants chinois, qui seront les futurs cadres des entreprises chinoises globalisées, d'acquérir les compétences linguistiques et culturelles indispensables. En 2019, 50 000 étudiants chinois suivaient des études universitaires en Malaisie tandis que 10 000 Malaisiens faisaient le chemin inverse.

La présence économique chinoise en Malaisie semble cependant atteindre un plateau, sans doute lié à une raréfaction des opportunités. Depuis l'arrivée au pouvoir du Pakatan Harapan en 2018, très peu de projets nouveaux ont été lancés, le gouvernement s'inquiétant du gonflement de son endettement. La base fiscale (12% par rapport au PIB en 2018) est très faible et décroît régulièrement, mouvement amplifié par l'abolition de la GST. La crise du COVID-19, ajoutée à une instabilité politique retrouvée avec un parlement largement divisé et un premier ministre affaibli, rend difficile la prise de décisions volontaristes sur le plan économique au regard de la baisse du PIB de plus de 17% au 2ème trimestre 2020. On assiste de plus à une recrudescence du nationalisme économique - dont la Malaisie est coutumière - en faveur des entreprises dites « Bumiputra » avec tous ses effets pervers, en opposition à la volonté affichée d'attirer de nouveaux investissements étrangers.

Concilier cette situation avec les premières tendances de relocalisation de chaînes de valeur dans la zone suite aux tensions commerciales sera malaisé et montre que la Malaisie ne fait pas partie pour l'instant des destinations privilégiées alors qu'elle a des atouts indéniables à mettre en avant.

Quoique très bien implantées, les entreprises chinoises, sont un peu dans l'expectative, refroidies par les difficultés à maîtriser l'exécution des projets dans un environnement malaisien peu lisible et pas très favorable aux entreprises étrangères, politiquement et culturellement complexe, dans un environnement laissant peu de visibilité sur les opportunités à venir.

Un projet emblématique devrait néanmoins animer l'actualité au cours des prochains mois. Le projet de ligne à grande vitesse Kuala Lumpur-Singapour, gelé également en 2018 lors de l'arrivée au pouvoir du Pakata Harapan, pourrait être relancé à la fin de l'année 2020. La viabilité économique du projet est certainement assurée sur le long terme avec une bonne optimisation des coûts de construction. Mais il n'en demeure pas moins qu'environ 60% à 70% du coût total du projet correspond aux travaux de génie civil sur le sol malaisien et donc à financer par la Malaisie. La question du financement se posera alors crûment pour la Malaisie et il ne sera pas facile de se passer de financements externes soit privés et/ou sponsorisés par des gouvernements étrangers. L'option d'un financement de type BRI avec un coût de construction compétitif grâce à la performance des groupes de génie civil chinois sera certainement sur la table, mais la capacité de négociation de la Malaisie sera certainement plus limitée que celle dont elle a bénéficié sur ECRL et sur SDT. L'histoire ne se répètera peut-être pas exactement de la même façon.

Bruno Le Moing, CCE Malaisie



LA BRI VUE DU VENEZUELA

Les relations politiques formelles entre le Venezuela et la Chine datent d'août 1944, mais c'est seulement à partir de 2004 que la Chine a vraiment mis en place une relation politique et économique active avec le Venezuela sous la présidence de Hugo Chávez. La stratégie « pluripolaire » du Venezuela cherchant à limiter ses relations avec les Etats-Unis au profit de nouveaux alliés partageant en outre des affinités politiques a permis que la relation avec la Chine prenne très rapidement des dimensions importantes. D'un volume d'échanges commerciaux inférieur à 500 millions de USD avant 1999, les flux ont atteint en 2012 un maximum de 20 milliards de USD pour revenir en 2016 à des niveaux de l'ordre de 7,5 milliards de USD (dont 2/3 d'exportations vénézuéliennes, essentiellement de pétrole) et diminuer progressivement en raison de la crise économique vénézuélienne de ces cinq dernières années.

Au travers de divers accords-cadres de financements garantis par des exportations de pétrole (qui représentent environ 67 milliards de USD en cumulé, soit environ la moitié des prêts chinois à la région octroyés par la Chinese Development Bank et l'Eximbank), une collaboration étroite entre les deux pays a permis l'implantation au Venezuela d'entreprises chinoises en nombre significatif dans une grande variété de secteurs : pétrole et gaz, télécommunications, satellites, équipements militaires, production électrique, logement et travaux publics, exploitation minière, ports, chemins de fer... Les encours actuels sont estimés à 14 milliards de USD, et ont fait l'objet à déjà deux reprises de rééchelonnement compte tenu de la chute accélérée de la production vénézuélienne et en conséquence de sa capacité d'exportation et donc de remboursement.

Le Venezuela soutient ouvertement l'initiative chinoise de la BRI depuis sa promotion. Un voyage du Président Maduro à Pékin en septembre 2018 avait pour objectif déclaré de renforcer les liens avec la Chine dans le cadre de la BRI, même si depuis cette date les relations ont fort peu évolué. Le Venezuela, enlisé dans sa crise économique, a cherché sans succès à obtenir de son allié de nouveaux appuis financiers. La Chine, tout en maintenant un soutien politique international au gouvernement Maduro, n'a pas augmenté ses engagements, se contentant (en l'absence d'autres issues) de rééchelonner sa dette, une nouvelle fois début août 2020. Aucun projet ne peut être associé à ce jour à l'initiative BRI au Venezuela.

La lutte contre le COVID-19 a été l'occasion d'actions de coopération d'une portée somme toute limitée. Le Venezuela vante et défend les politiques et stratégies chinoises (en interne et au sein des organismes multilatéraux) et a reçu des équipes de médecins et environ 300 tonnes de matériels et équipements médicaux.

A l'exception des secteurs pétrole & gaz et télécommunications, peu d'entreprises chinoises continuent de maintenir une présence active dans ce pays. Il est intéressant de noter que ces deux secteurs sont les principaux contributeurs aux importations et exportations chinoises, en Amérique latine au cours des 20 dernières années. Caractéristique de la stratégie chinoise de contrôle des matières premières, cette situation n'a pu être capitalisée dans d'autres secteurs compte tenu de la faillite économique du Venezuela depuis 2015 (le PIB a reculé de plus de 75%) qui n'a pas permis l'implantation durable d'entreprises privées ou publiques chinoises. Par ailleurs, les critiques sont fréquentes quant à la qualité d'exécution de nombreux ouvrages et projets.

La rivalité croissante du Venezuela avec les Etats-Unis, et celle plus récente des Etats-Unis avec la Chine, constituent deux tendances à observer dans le court et moyen terme car elles ne seront pas sans conséquences sur la reprise à venir du Venezuela au sortir de la crise que ce pays traverse actuellement.

Jérôme Lellouche, CCE Venezuela

ACTUALITÉ DE LA BRI (dernier bimestre)

- Au cours du 1^{er} semestre 2020, la part de la BRI dans le commerce chinois représente 30% de ses échanges (Silk Road Briefing, 15/7)
- L'Iran, l'Inde et la Russie négocient un corridor maritime et ferroviaire qui pourrait réduire considérablement le temps et le coût d'expédition des marchandises de l'Inde vers l'Europe (Inside Arabia, 21/7)
- Les entreprises chinoises se tournent vers les pays de l'initiative Belt & Road pour des acquisitions transfrontalières (Caixin, 23/7)
- La Banque Asiatique d'Investissement pour les Infrastructures (AIIB) a accordé son premier prêt à la banque vietnamienne VP Bank (Nikkei Asian Review, 24/7)
- Le Centre financier international de Dubaï signe un protocole d'accord avec Jiaozhi Fintech Dreamworks dans le cadre de la BRI pour collaborer dans la fintech (Al Arabiya, 25/7)
- La construction de la ligne ferroviaire reliant Belgrade à Budapest est achevée (Railfreight.com, 06.04.2020)
- Selon son PDG Zafer Sonmez Le Turkey Wealth Fund se tourne vers la Chine pour investir dans un certain nombre de grands projets d'infrastructure, (Nikkei Asian Review, 12/8)
- La Biélorussie et la Chine signent un accord de coopération dans le secteur agricole dans le cadre d'un projet de la zone de démonstration de développement collaboratif de Caofeidian dans le cadre de l'initiative BRI, annonce le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (Belta, 14/8)
- La Chine lance deux satellites, Gaofen-9 05 et Tiantuo-5 dédiés à la surveillance du China-Pakistan Economic Corridor (Eurasian Times, 23/8)
- De nombreux investisseurs de Belgique, de Singapour, du Japon et de Corée ont manifesté leur intérêt pour la ville portuaire de Colombo, projet de la BRI. Le Pakistan et le Bangladesh, devrait également investir dans ce projet (Daily News, 24/8)
- Le secrétaire d'État américain Mike Pompeo prend des sanctions contre les employés de China Communications Construction Co (CCCC), la qualifiant de "l'un des principaux entrepreneurs utilisés par Pékin dans le projet BRI, engagé dans la corruption, le financement prédateur, la destruction de l'environnement et d'autres abus à travers le monde" (Silk Road Briefing, 27/8)

NOUVELLES BRÈVES DE LA MONDIALISATION CHINOISE

suivies par Paul Clerc-Renaud

Agrégats économiques chinois, bilans régionaux et sectoriels

- Le groupe Tencent Holdings devient le plus important opérateur de réseaux sociaux au monde en termes de capitalisation boursière et se classe 7^e des entreprises mondiales (SCMP, 28/7)
- Selon Calays, a mis sur le marché 55,8m de téléphones portables au cours du 2^e trimestre, surpassant les 53,7m d'unités de Samsung (Live Mint, 30/7)
- Les avoirs de la Chine en Bons du Trésor américain diminuent pour la troisième fois cette année en juin, avec la plus forte liquidation de tous les pays (Caixin, 19/8)
- Les ventes d'excavatrices ont augmenté de 51,3 % en Chine au cours des huit premiers mois de l'année (Caixin, 10/9)

Politique extérieure, diplomatie, décisions relatives à la mondialisation

- L'administration Trump interdit à 11 nouvelles entreprises chinoises d'acheter de la technologie et des produits américains sans licence spéciale, arguant qu'elles sont complices de violations des droits de l'homme dans la région du Xinjiang (NYT, 20/7)
- La Chine et l'Inde entament des négociations de paix pour leur conflit frontalier (SCMP, 26/7)
- Mohammad Sadiq, envoyé spécial du Pakistan pour l'Afghanistan, annonce que le premier transit de marchandises en vrac via Gwadar vers l'Afghanistan a commencé (Silk Road Briefing, 27/7)
- Le Ministre des Affaires étrangères, Javad Zarif, annonce que l'Iran signera un accord de coopération stratégique avec la Chine pour une période de 25 ans (Le Figaro, 28/7)
- Dans un message adressé par le président Xi Jinping La Chine réaffirme son engagement envers le réacteur expérimental thermonucléaire international – la plus grande expérience de fusion nucléaire au monde – dont l'assemblage vient de débuter en France (SCMP, 29/7)
- La Chine condamne les mesures adoptées par l'Union européenne en réaction à la nouvelle loi sur la sécurité nationale imposée par Pékin à Hong Kong (Le Figaro, 29/7)
- L'Inde amplifie les restrictions imposées aux entreprises chinoises cherchant à fournir des biens ou des services suite au conflit frontalier dans l'Himalaya (Caixin, 30/7)
- Après avoir banni plusieurs dizaines d'applications chinoises à cause d'un affrontement militaire à la fin du mois de juin, l'Inde s'apprête également à exclure Huawei et ZTE du développement de son infrastructure 5G (Siècle Digital, 17/8)
- Pékin réunit les diplomates de dix pays d'Asie du Sud-Est pour leur faire part de ses inquiétudes trois semaines après que le secrétaire d'Etat américain Mike Pompeo a annoncé la nouvelle position de son pays au sujet de la mer de Chine méridionale (SCMP, 24/8)
- Le Premier ministre Li Keqiang promet à cinq partenaires d'Asie du Sud-Est un accès prioritaire à un vaccin contre le coronavirus et s'engage à partager les informations sur la maîtrise de l'eau pour les pays touchés par les inondations le long du Mékong (SCMP, 24/8)
- Un universitaire d'un organisme de recherche militaire chinois confirme les plans de construction de deux nouveaux porte-avions, dont un équipé d'un système de décollage par catapulte (Caixin, 7/9)
- Les ministres des affaires étrangères des États membres de l'Organisation de coopération de Shanghai se sont réunis à Moscou (Silk Road Briefing, 11/9)
- Lors d'un sommet virtuel, les dirigeants chinois et européens conviennent d'accélérer et de conclure les négociations sur un accord bilatéral d'investissement dans l'année (Caixin, 15/9)

Innovations, avancées technologiques, réformes économiques

- Alipay devrait jouer un rôle crucial dans la monnaie numérique de la Chine selon les brevets déposés au cours du mois dernier (Technode, 27/3)
- La première plateforme d'application utilisant la blockchain est présentée au public à Hangzhou comme un service par Ant Group, affilié au groupe Alibaba (Technode, 21/7)
- La Chine procède au lancement de sa première mission spatiale indépendante sur Mars (CD, 24/7)
- China Electronics, l'une des plus grandes entreprises chinoises d'électronique, a publié son propre système d'exploitation Kylin V10 dans le cadre de la 5G (Yicai Global, 17/8)
- Fliggy, fournisseur chinois de solutions de gestion hôtelière appartenant au groupe Alibaba, devrait être forcé par le gouvernement américain à vendre ses activités aux Etats Unis (GT, 1/9)

- Oracle Corp confirme avoir conclu un accord pour devenir le "partenaire technologique" de l'application de partage de vidéos TikTok avant la date limite imposée par le président américain Donald Trump à ByteDance pour vendre les actifs américains de sa filiale (SCMP, 15/9)

Fusions, diversifications, nouveaux secteurs, réorganisations

- Cession stratégique par GREE Electric Appliances de sa division climatiseurs à son rival Midea Group Co. Ltd (Caixin, 1/8)
- Huawei lance « *ITB Recruitment Union* », plateforme d'entreprises visant à recruter des jeunes diplômés dans le secteur des communications et technologies de l'information (TIC & Telecom, 18/8)
- China Feihe Ltd, l'un des principaux fabricants chinois de préparations pour nourrissons, va acheter l'un de ses principaux fournisseurs YuanShengTai Dairy Farm pour environ 3md HKD (Caixin, 7/9)

Accords, contrats et marchés significatifs

- Three Gorges pourrait devenir le principal soumissionnaire des actifs de parcs solaires espagnols appartenant à X-Elio Energy SL (Bloomberg, 16/7)
- Didi Chuxing, la plus grande plateforme chinoise de covoiturage, lance des services de covoiturage dans la République du Tatarstan, dans la Fédération de Russie (Technode, 26/8)
- Huawei va investir plus 60m USD en Angola dans un parc industriel centré sur la formation et le partage d'expériences sur les nouvelles technologies (Tic & Telecom, 2/9)

Investissements, acquisitions, désinvestissements, retraits, échecs, obstacles

- Le concepteur de puces britannique Arm, appartenant à SoftBank, et son unité chinoise font appel au soutien de Pékin dans la dispute entre les deux sociétés. (Nikkei Asian Review, 28/7)
- Zijin Mining, principal producteur d'or chinois, pourrait perdre ses droits d'exploitation sur une mine d'or en Papouasie-Nouvelle-Guinée (Caixin, 4/9)
- Shandong Gold augmente son offre de rachat de Cardinal Ressources, détenteur des droits du projet aurifère Namdini au Ghana (Mines, 7/9)

Projets en cours

- La société CStone Pharmaceuticals, basée à Shanghai, vise à obtenir d'ici la fin de l'année l'autorisation de commercialiser son médicament contre le cancer du poumon (SCMP, 21/8)
- La Chine a lancé avec succès un vaisseau spatial expérimental réutilisable (SCMP, 4/9)
- Constructeur privé, le Chinois LandSpace développe la fusée ZQ 2 à propergol liquide et à portance moyenne (China Daily, 10/9)

Brèves politico-économiques

- Après la conclusion du septième dialogue économique et financier de haut niveau entre Bruno LEMAIRE et HU Chunhua, vice-premier ministre chinois, la Chine et la France se mettent d'accord afin que HUAWEI puisse investir dans les réseaux 5G français. Le ministre français des finances déclare que l'entreprise chinoise ne sera pas soumise à une interdiction générale tout en affirmant que les sites sensibles seront protégés. (CGTN, 22/07/2020) Cet accord intervient au moment où les relations de la Chine avec l'Europe se tendent : Londres a récemment interdit au géant chinois HUAWEI de déployer son réseau 5G au Royaume-Uni, et a durci sa ligne sur le sujet de Hong Kong et des violations des droits dans le Xinjiang. Pékin accuse Londres d'ingérence et menace de retirer des milliards de dollars d'investissements. (Asia Times, 21/7)
- La Chine et l'Union européenne accélèrent la négociation pour conclure un accord sur les investissements d'ici la fin 2020, d'après les déclarations du vice-premier ministre chinois LIU He après s'être exprimé auprès du vice-président exécutif de la Commission européenne, Valdis DOMBROVSKIS. La Chine et l'UE continueront à mettre en œuvre les politiques fiscales et monétaires que nécessite la reprise économique, et à travailler conjointement sur la prévention du virus et le développement d'un vaccin. D'après les déclarations de LIU He, la coopération sera également accrue pour développer le commerce des produits agricoles. (Beijing Reuters, 28/7)
- La CNIL ouvre une enquête préliminaire sur l'application mobile chinoise de partage de vidéos TIKTOK, détenue par la société BYTEDANCE, après réception d'une plainte. TIKTOK est déjà l'objet d'une enquête sur des questions de protection de vie privée par les autorités des Etats-Unis, de l'Union européenne (groupe de travail du Conseil européen de protection des données) et des Pays-Bas. En cause : la protection de la vie privée et de la sécurité des utilisateurs relative à la collecte de leurs données personnelles. TIKTOK est déjà interdite en Inde, et Donald TRUMP menace de faire de même si la société refuse de négocier une vente des activités américaines de l'application à MICROSOFT. (CNBC, 11/8)
- Le gouvernement de Hong Kong a annoncé le 12 août 2020 que les traités d'extradition le liant à la France et à l'Allemagne étaient suspendus. Cette décision intervient après que les deux pays européens ont pris des mesures en vue de condamner la restriction des libertés à Hong Kong. (France 24, 12/8)
- WANG Yi, ministre chinois des affaires étrangères, effectue une tournée européenne (Italie, Pays-Bas, Norvège, France, Allemagne). Différentes problématiques ont été abordées telles que la 5G de HUAWEI, la question hongkongaise, la répression de la population ouïghoure dans le Xinjiang et la nécessité de réciprocité en matière commerciale. Emmanuel MACRON lui a accordé une audience à l'Élysée le 28 août. Alors que pour la France, les enjeux économiques avec la Chine restent importants, un des objectifs de la Chine est de renforcer ses relations avec l'Europe alors que les tensions avec les Etats-Unis croissent... (La Croix, 28/8)
- La République populaire de Chine réagit très négativement à l'annonce du ministère des Affaires étrangères taiwanais confirmant l'ouverture d'un nouveau bureau de représentation à Aix-en-Provence. Le porte-parole de la diplomatie chinoise critique la France : « *La Chine s'oppose fermement à tout pays, ayant des relations diplomatiques avec la Chine, établissant toute forme de contact officiel et d'échanges avec Taïwan. La France doit respecter le principe d'une seule Chine et traiter avec prudence et correctement les questions liées à Taïwan* ». La présidente de Taïwan, quant à elle, félicite le pays : « *Le nouveau bureau facilitera la coopération entre Taïwan et la France dans les domaines de la culture, du tourisme, des affaires, de l'innovation, de l'éducation et de nombreux autres domaines* ». (Echos du mardi, 28/8)

Contrats et Partenariats

- L'Université de Pékin et l'entreprise française THALES signent un contrat en vue de développer et d'installer un système laser de très haute puissance en Chine. Cet accord permet à l'Université d'accroître ses capacités de recherche dans le domaine de l'accélération des particules laser. Le projet succède à la signature en novembre 2019 d'un accord stratégique pour la future coopération en recherche scientifique dans le domaine de la Physique, signé en présence des Présidents

Emmanuel MACRON et XI Jinping, et des dirigeants de THALES, de l'Université de Pékin et de l'École Polytechnique. (Thales Group, 29/7)

- La société chinoise ALIBABA et la société française TOTAL décident de s'associer afin de mener la transformation numérique du groupe pétrolier français. Les clients chinois auront donc l'opportunité de passer par les applications de e-commerce d'ALIBABA pour accéder aux produits et services de TOTAL. Le 11 août, un protocole d'accord est signé entre les deux géants. (Usine Nouvelle, 12/8)
- Le 14 août 2020, le port du Havre, premier port français pour le trafic de conteneurs, reçoit quatre portiques géants, installations nouvelles générations, construits par la société chinoise ZPMC basée à Shanghai. Ces installations de 54 mètres de haut entrent dans la stratégie de modernisation du Port 2000, construit en 2006, l'aile sud du port dédiée à l'activité conteneurs. Les portiques ont la capacité de traiter les plus gros navires porte-conteneurs au monde. (Usine Nouvelle, 17/8)

Implantations et Investissements Croisés

- Le groupe chinois YUTONG ouvre un centre de pièces détachées automobiles à Lens, qui sera piloté par l'entreprise de logistique TWV basée à Labourse. Cette nouvelle implantation permet à la société chinoise encore peu connue en France de se développer en France et en Europe, où elle possède de larges marges de progression. YUTONG est spécialisée dans la production de bus, plus spécialement de bus électriques, et représente 15% de part de marché dans le monde. (La Voix du Nord, 07/8)
- TENCENT, prend une participation minoritaire dans le fabricant de jeux vidéo VOODOO, société française fondée en 2013 et basée à Paris. Cette dernière révèle que l'opération évaluait la société à environ 1,2md EUR. La direction de VOODOO se dit impatiente de développer conjointement de nouveaux produits à destination du marché asiatique. TENCENT adopte une stratégie d'extraversion, en souhaitant réaliser la moitié de ses recettes de jeux en dehors de Chine, le double de celles réalisées au dernier trimestre 2019. (Caixin Global, 18/8)

Autres Initiatives de Coopération

- La mission spatiale chinoise Tianwen-1 à destination de mars a décollé le 23 juillet 2020 avec succès. Sa fusée Longue Marche 5, lanceur de 878 tonnes, avait été transférée dans la base de lancement de Wenchang, sur l'île de Hainan, au sud de la Chine. L'engin devrait atteindre Mars en février 2021. Tianwen-1 comporte un instrument français : une cible de calibration fournie par le laboratoire IRAP (Institut de recherche en astrophysique et planétologie) du CNRS. (Usine Nouvelle, 21/7)

Comité éditorial :

Paul Clerc-Renaud, CCE Hong Kong
et Olivier Le Baube, CCE France

Le contenu des articles de cette lettre ainsi que les informations et les opinions qui y sont exprimées sont ceux de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion du comité éditorial ni celle du Comité national des Conseillers du Commerce Extérieur de la France ou de ses membres.

Ni le Comité National ni ses membres ne peuvent être tenus responsables de l'utilisation faite du contenu de ces articles.