



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

La lettre de « **La Chine hors les murs** » est publiée par l'Observatoire de la mondialisation chinoise créé en 2014 par la Commission Asie Pacifique des Conseillers du Commerce Extérieur de la France. Les opinions exprimées dans ses articles n'engagent pas le Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France. Pour tout renseignement, écrivez à [chinehorslesmurs@cnccef.org](mailto:chinehorslesmurs@cnccef.org).

## SOMMAIRE

■ Sujet d'actualité : La guerre commerciale transpacifique, par Paul Clerc-Renaud	p. 1
■ Secteur : Les ambitions de la Chine dans le luxe, par Emmanuelle Sidem	p. 4
■ Les groupes chinois mondialisés : Shandong Ruyi, par le Comité France Chine	p. 6
■ Statistiques et infographies : L'atterrissage en douceur de la croissance chinoise	p. 7
■ BRI Digest : Vues des routes de la soie : L'énergie dans la BRI, par Hervé Machenaud	p. 8
Actualité de la BRI, par Christophe Granier	p. 9
■ Nouvelles brèves de la mondialisation chinoise, par Christophe Granier	p. 9
■ Dernières nouvelles des relations franco-chinoises, par le Comité France Chine	p. 13

## SUJET D'ACTUALITÉ ...

### LA GUERRE COMMERCIALE TRANSPACIFIQUE : PROTAGONISTES, CAUSES & EFFETS

Les médias et les marchés observent depuis plusieurs semaines avec fascination et anxiété la partie de bras de fer transpacifique qui a pris un tour paroxystique avec la menace agitée par le Président Trump d'imposer des droits de douanes sur un nombre croissant de produits chinois et de restreindre l'accès des sociétés chinoises au marché et aux technologies US. Il est difficile d'analyser et encore plus de prévoir de façon rationnelle la direction et l'éventuelle sortie de crise pouvant résulter d'un tel imbroglio mêlant les considérations électorales, politiques et stratégiques des uns et des autres et les accusations parfois justifiées de pratiques commerciales douteuses. L'ombre du piège de Thucydide plane, résultant de l'émergence du rival chinois sur des terrains dominés par les Etats-Unis où on ne l'attendait pas (si tôt).

Il est utile cependant d'analyser la **personnalité et le style** des acteurs en présence ainsi que les **causes** de la crise actuelle et ses **multiples effets**.

**L'hôte de la Maison Blanche** fonctionne sur le modèle de Lucky Luke, adepte du tir (Tweet) instinctif, souvent dans les pieds de ses propres électeurs. Heureusement, il tire pour l'instant à blanc avec moult gesticulations sur fond de tambours de guerre. Son horizon est proche : novembre 2018 pour les élections parlementaires de mi-mandat et 2020 pour son éventuelle réélection. Sa posture est dictée par ses promesses de campagne et ses options sont évaluées à l'aune de l'applaudimètre.

**Celui de Zhong Nan Hai** suit le modèle Tigre et Dragon ; adepte de Sun Zi, il a un horizon historique long avec deux dates principales marquant la nouvelle ère qu'il a annoncée lors du 19<sup>e</sup> congrès en octobre 2017 et fait inscrire dans la constitution par le NPC en mars 2018 ainsi que la levée des limites au renouvellement de ses mandats.

- **2025** date à laquelle la Chine doit prendre le leadership dans un certain nombre de hautes technologies stratégiques selon le plan « Made in China 2025 » (MIC2025). Elaboré sur le modèle allemand « Industrie 4.0 » et le modèle français de l'usine du futur, ce plan dirigiste vise à accompagner la montée en gamme de l'industrie chinoise en réponse à la perte de compétitivité salariale chinoise et à la révolution qui s'annonce avec l'arrivée de l'internet des objets, de la 5G et de l'intelligence artificielle.
- **2049** qui marquera le centenaire de la RPC et son entrée en majesté au premier rang du club des puissances fortes et prospères.

Venant d'un horizon aussi différent, les deux protagonistes pourraient-ils trouver un terrain commun? Sans doute s'ils jouaient au même jeu mais le problème est que l'un joue au poker menteur avec impatience et un manichéisme simplificateur, alors que l'autre joue au weiqi (ancêtre chinois du jeu de go) avec subtilité et stratégie.

On retrouve ce décalage lorsque l'on recherche les causes profondes et immédiates de la crise actuelle :

**Trump** fait une fixation sur le chiffre du déficit commercial bilatéral (375md USD en 2017) qu'il agite comme un épouvantail en oubliant les 225md que les sociétés américaines fabriquent et vendent localement en Chine (les Chinois fabriquent 10 fois moins sur le marché américain) et l'excédent de la balance des services bilatérale de 39md USD en 2017 fortement sous-évaluée en raison des profits des sociétés américaines laissés offshore. Il prône une politique protectionniste et la sortie des accords commerciaux voire des organismes de gouvernance mondiale. Il voit avec horreur la Chine menacer le leadership américain sur les nouvelles technologies stratégiques comme le 5G de l'ère d'Internet et de l'intelligence artificielle. La tentative d'acquisition de Qualcomm par la société sino-singapourienne Broadcom a été bloquée par la CFIUS mais a allumé des clignotants. Trump agite aussi la très dangereuse carte de Taiwan en autorisant les contacts officiels à haut niveau avec la « province » chinoise et une assistance technique pour la fabrication de sous-marins par Taiwan. Il vilipende la Chine pour avoir demandé aux compagnies aériennes de citer Taiwan, HK et Macao comme faisant partie de la Chine dans leurs communications.

La Chine cherche à trouver sa place dans le système international né des accords de Bretton Woods en 1945, de ceux de Genève créant le GATT en 1947 et de Manille en 1963 fondant l'ADB qui font la part belle aux Etats-Unis et à leurs alliés et à défaut, d'en imaginer un autre, d'où son entrée à l'OMC en 2001, le lancement par Xi Jinping de la BRI en 2013 et la signature de nombreux traités commerciaux ouvrant de nouveaux marchés. Elle doit procéder d'urgence à un rééquilibrage structurel : de l'export vers la consommation, des productions bas de gamme vers plus de valeur ajoutée : Un iPhone vendu 500 USD ne laisse à Foxconn qui l'assemble à Dunhuang et donc à la Chine que 7 USD quand Apple a vendu 243m d'iphones en Chine (33% du total). La Chine se considère donc fondée à acquérir les technologies lui permettant d'augmenter sa part de valeur ajoutée sur son vaste marché intérieur puis sur le marché mondial.

Dans sa **logique mercantiliste**, Trump a donc déclenché les hostilités dès janvier 2018 en imposant des droits de douane sur les panneaux solaires et les machines à laver chinoises au nom de l'article 201 du US Trade Act de 1974 et de la clause de sauvegarde de l'OMC qui les autorise de façon limitée dans le temps (maximum quatre ans) et dégressive. En mars il impose des droits sur l'acier et l'aluminium (respectivement 25 et 10%) visant environ 3md USD d'exportations chinoises en invoquant la section 232 du même Trade Act au nom de la très vague « Sécurité nationale » que reconnaît l'article 21 du GATT. La Chine a répliqué en taxant pour environ 3md USD de tubes en acier, de déchets d'aluminium et de sorgho dont la Chine a importé 1md USD en 2017 (taxé à 179%). Le 3 avril, Trump publie une liste de 1300 produits représentant 50md d'importation qu'il propose de taxer à 25% (date d'effet : 22 juin avec possibilité de retarder de 180 jours) en s'appuyant sur la section 301 (pratique commerciale déloyale) rarement utilisée depuis la création de l'OMC en 1995. Cette liste inclut 70% de composants et produits hi-tech stratégiques pour le plan MIC2025. Le lendemain la Chine publie à son tour une liste de 106 produits représentant 50md d'exportations américaines soit 38% du total, dont les avions, le soja et certains produits carnés. Le 16 avril, les Etats-Unis interdisent au deuxième fabricant de téléphones chinois ZTE de s'approvisionner pendant 7 ans en composants américains cruciaux en raison d'infractions diverses. Le numéro un Huawei s'est vu pratiquement interdire l'accès au marché américain pour des raisons de sécurité nationale. Le CFIUS bloque diverses acquisitions chinoises aux Etats-Unis : Moneygram par Ant Financial et Long Beach Terminal par COSCO... Le sénateur Rubio prépare le projet de loi « Fair Trade with China Enforcement Act » visant à neutraliser les « outils d'agression économique de la Chine ». La Chine de son côté bloque l'acquisition par Qualcomm de la société hollandaise NXP et accroît les contrôles sur les fruits américains.

Dans un esprit de compromis, la Chine envoie à Washington son Vice Premier ministre en charge de l'économie, Liu He, qui est froidement reçu et snobé par Trump.

Enfin une mission américaine menée par le secrétaire au trésor Mnuchin se rend à Pékin pour deux jours de négociations les 4 et 5 mai et présente une liste comminatoire de demandes incluant un engagement de réduire le déficit de 200Mds USD d'ici 2020, d'abaisser les droits sur les automobiles, de renoncer à subventionner les sociétés technologiques dans le cadre de MIC2025 ; ils doivent également renoncer à taxer les produits agricoles américains et à répliquer aux mesures tarifaires américaines.

De leur côté, les Chinois demandent la levée de l'interdiction concernant ZTE, le statut d'économie de marché prévu dans les accords d'accession à l'OMC et l'assouplissement des règles concernant les investissements chinois aux Etats-Unis. La délégation américaine ne rencontre ni Wang Qichen ni Xi Jinping.

La situation ne semble donc pas être à la veille d'être débloquée mais les effets d'un passage des menaces aux actes seraient tellement dévastateurs que les négociateurs se donnent le temps de forger des compromis. Un tweet de Trump le dimanche 13 mai indique que la mesure concernant ZTE pourrait être assouplie (peut être en échange de l'approbation de l'opération Qualcomm/NXP et en vue de détendre le climat à la veille de la nouvelle mission menée par Liu He à Washington).

### Les effets de cette situation sont multiples :

- **Effets de manche** : Ils sont recherchés et utilisés par Donald Trump dans ses réunions électorales.
- **Effets papillon** : « Let's tweet again ! »

Un tweet envoyé de Mar-a-Lago provoque des tempêtes à Wall Street et sur les marchés de matières premières et des denrées. Ceci ouvre un boulevard aux spéculateurs et possibles initiés. Va-t-on assister à une « tweetisation » des marchés financiers ? Par exemple, les cours du soja dont les importations chinoises représentent 60% du commerce mondial ont baissé aux Etats-Unis et bondi au Brésil. La menace de rupture des chaînes d'approvisionnement des nombreux produits concernés introduit une grande incertitude sur les coûts de production et une forte volatilité des prix qui ne peut que nuire au commerce et à l'économie mondiale. Les marchés s'efforcent d'identifier les gagnants et les perdants au gré des péripéties et des humeurs trumpiennes.

### • Effets boomerang :

- Parmi les 106 produits visés par la Chine en rétorsion aux 1300 produits annoncés par Trump, plusieurs proviennent de fiefs républicains ou touchent de forts lobbys : le Bourbon du Kentucky de Mitch McConnell, les aires et les motos Harley Davidson (déjà impactées par les droits de douane sur l'acier) du Wisconsin de Paul Ryan, le sorgho du Kansas et du Texas, les Boeings de l'état de Washington, les automobiles de Detroit.
- Les Chinois sont aussi passés maîtres en matière de mesures non tarifaires (boycott par le passé des produits japonais ou coréens au gré des relations bilatérales) : un boycott d'Apple ou de Boeing qui évalue le marché chinois à 7000 avions d'une valeur de 1000md USD dans les 20 prochaines années serait catastrophique pour ces sociétés qui dépendent lourdement du marché chinois. Il n'est pas surprenant que Tim Cook se soit précipité à Washington pour rencontrer Trump. Les Chinois pourraient aussi rendre la vie difficile aux nombreuses sociétés américaines prospérant en Chine ou réduire le flot des touristes à destination des Etats-Unis...
- Non seulement les droits de douane n'entraîneront pas de relocalisation du fait du plein emploi aux Etats-Unis, mais ils provoqueront une inflation du coût des intrants et donc une perte de compétitivité pour les fabricants américains ainsi qu'un renchérissement des produits américains ou importés de Chine pour les consommateurs/électeurs. Les créations hypothétiques d'emplois aux Etats-Unis seraient d'un coût direct et indirect exorbitant.

- L'interdiction faite à ZTE d'acheter des composants américains a pour effet immédiat d'accélérer le programme déjà prioritaire visant à l'autonomie en matière de semi-conducteurs, par acquisitions : prise de contrôle par partenaires étatiques chinois de la filiale chinoise de la société anglaise ARM Holdings dont la technologie est au cœur de l'Internet des objets et de la plupart des téléphones mobiles le 2 mai ou mobilisation accrue de la R&D déjà dotée de 130md RMB par le National IC Investment Fund. Les deux Ma (Jack et Pony) ont été appelés à contrer les vents protectionnistes en investissant massivement dans le secteur des semi-conducteurs, de l'AI et du Fintech dans lesquels ils ont déjà de l'avance. Ils ont également fait des dons personnels à plusieurs universités dont Tsinghua pour stimuler leurs programmes. Huawei réactive la mise au point de son système opératoire au cas où l'accès à ceux de Google et d'Apple lui serait interdit et pousse ses essais de 5G.
- A plus long terme, il est illusoire de croire que les mesures américaines entraveront la marche de la Chine vers le leadership dans les secteurs d'avenir (5G, drones, robotique, intelligence artificielle, informatique quantique, blockchain, véhicules autonomes) ; elles la retarderont tout au plus et, un jour prochain, les détenteurs chinois de brevets qui ont la mémoire longue pourront dicter leurs conditions aux demandeurs de licences américains.
- **Effets pervers :**
  - Certaines opérations de fusions acquisitions menées par des fonds américains ayant des partenaires minoritaires chinois risquent de tomber sous le coup des restrictions de l'organisme de contrôle des investissements étrangers.
  - Un autre effet de l'opération ZTE est d'accroître le déficit et de mettre en difficulté plusieurs exportateurs américains comme Acacia, Lumentum, Micron, Neophotonics, qui lui vendent jusqu'à 30% de leur production et dont les cours de bourse ont immédiatement décroché parfois de 27% dans les premiers jours de mai.
  - Une réduction drastique du déficit entraînerait de moindres achats de T-bonds par la Chine et une possible remontée des taux et de l'USD.
- **Effets induits :**

On assiste déjà à une accélération par précaution des expéditions des produits visés et donc un accroissement du déficit en avril, des délocalisations chinoises vers l'ASEAN, du commerce avec les pays de la BRI (1180md USD en 2017, en hausse de 18%), à la recherche de circuits de réexportation via l'Amérique latine ou l'Europe et à une réorientation vers l'Europe, le Japon et la Corée des stratégies de pénétration (Huawei en Europe), de fourniture de composants et de fusions acquisitions.

- **Effets d'aubaine :**

- En cas de sanctions, de nombreuses opportunités vont être créées par la réorganisation des chaînes d'approvisionnement : pour le blé européen, les maïs argentins et brésiliens, la viande hollandaise, russe ou sud-américaine, les avions européens, les composants électroniques européens, japonais, coréens et taiwanais (la Chine importe pour 230md USD par an principalement de Qualcomm, Intel, Micron, Microsoft, Oracle, Acacia, Google, Oclaro... qu'il lui faudrait remplacer). Déjà la Chine a réorienté ses achats de soja pour 2018 vers le Brésil et le Canada et en promeut la culture locale.
- Les acheteurs non américains d'acier et d'aluminium chinois vont pouvoir négocier leurs prix d'achat à la baisse.
- Ericsson et Samsung pourraient bénéficier des problèmes de leurs concurrents américains sur le marché chinois et de leurs concurrents chinois sur le marché des Etats-Unis, et Airbus de ceux de Boeing.
- Le Vietnam va bénéficier à plein des délocalisations : déjà les usines de Samsung représentent 20% des exportations vietnamiennes.
- En termes d'exportations, les opportunités offertes à l'Europe ont été chiffrées par une enquête de Natixis<sup>1</sup> à 69Mds USD de gains potentiels résultant de la substitution des exportations européennes aux exportations chinoises sur le marché américain et à 32Mds USD pour les substitutions aux exportations américaines sur le marché chinois. Les principaux secteurs bénéficiaires étant les semi-conducteurs, les produits chimiques, les biens d'équipement, les avions et les automobiles.
- L'Europe est en bonne position, si elle adopte une position neutre, pour bénéficier au titre de la clause de la nation la plus favorisée des ouvertures du marché chinois déjà annoncées et à venir suite aux pressions américaines : levée de la limite de 50% pour les participations dans les véhicules électriques, les bateaux et les avions en 2018, les véhicules commerciaux en 2019 et les voitures en 2020, et baisse des droits de douane sur les voitures, assouplissement des règles pour les services financiers, le Fintech, les énergies renouvelables, les projets du programme MIC2025 et les achats publics. Elle va être courtisée par la Chine qui craint par-dessus tout un front commun Europe – Etats-Unis. L'Europe doit faire face par ailleurs aux mêmes demandes américaines que les Chinois de réduction de déficit.
- Il est prévisible que la Chine va chercher à diversifier progressivement le placement de ses 3150md USD de réserves, des bons du Trésor américain (actuellement 1170md USD) vers les obligations souveraines européennes (pression à la baisse sur les taux et à la hausse sur l'EUR ?) ou vers de nouveaux instruments financiers à long terme adossés aux projets d'infrastructure BRI (BRI bonds) sans toutefois provoquer de traumatisme majeur risquant un effondrement de l'USD.

On peut s'attendre à quelques semaines éprouvantes pour les observateurs témoins d'une guerre des nerfs intense. Il est possible que Trump laisse volontairement pourrir la situation pour jouer le deus ex machina, trouvant un accord direct avec Xi Jinping au bord du gouffre commercial et électoral, peut être en marge du prochain G20 ou de sa rencontre à Singapour avec Kim Jong Un.

Reste à savoir si l'attitude libérale et légaliste de la Chine vis-à-vis de l'OMC et des accords commerciaux compensera le protectionnisme, la désinvolture et le mépris de Trump à leur égard et si de cette crise sortira un renforcement de l'architecture de gouvernance mondiale ou son champ de ruines.

■ Paul Clerc-Renaud, CCE Hong Kong

<sup>1</sup> [https://research.natixis.com/GlobalResearchWeb/main/globalresearch/viewdocument?id=fqSyXQXh\\_RY6AcKzVKUbpw==](https://research.natixis.com/GlobalResearchWeb/main/globalresearch/viewdocument?id=fqSyXQXh_RY6AcKzVKUbpw==)



## SECTEUR ■■■

### LES AMBITIONS CHINOISES DANS LE LUXE

La Chine n'est pas seulement pour le luxe un marché de débouchés, elle est aussi un marché de concurrence et devrait devenir un des leaders mondiaux de ce secteur.

#### Du zéro à l'infini

Durant la précédente décennie, les marques occidentales, grands noms du luxe, ont mené en Chine une politique d'exportation massive, produisant des volumes colossaux d'accessoires Femme et Homme, de vins et spiritueux, etc. Les lancements de produits et de séries limitées aux prix parfois exorbitants se succédaient. Les files d'attentes interminables étaient un spectacle quotidien devant les magasins des grandes villes chinoises et des capitales du tourisme chinois comme Paris, Hong Kong et Tokyo où les flux massifs de visiteurs se déplaçaient en fonction des aléas géopolitiques ou du cours des monnaies. Dans cette course à la démesure, le chiffre d'affaires pouvait croître de 30 à 35% par an pour certaines maisons, les ouvertures de boutiques parfois géantes s'effectuant à un rythme soutenu. Durant ces années fastes, certaines marques se sont énormément exposées, altérant le fil tenu qui constitue la part de rêve, de mystère et d'indicible porté par le luxe.

Parallèlement, Internet se développait en Chine à grande vitesse, jetant les bases d'une transformation en profondeur du marché dans trois principales dimensions : accélération de la maturité des consommateurs chinois ; montée en puissance d'une nouvelle concurrence sur le plan de la distribution ; émergence d'une prime aux marques chinoises, telle Inoherb, jeune marque de cosmétiques basées sur les plantes traditionnelles chinoises dont le taux de conversion sur les réseaux sociaux dépasse désormais celui de nos grands noms de la beauté.

Après quatre années difficiles pendant lesquelles le luxe mondial a rétrogradé, passant d'une croissance à deux chiffres à la stagnation sous l'effet notamment de la lutte anti-corruption menée à partir de 2013 par Xi Jinping, les années 2017-2018 sont celles d'une « normalisation », où l'on voit :

- la croissance annuelle des marques de luxe occidentales en Chine reprendre et se stabiliser ;
- les ventes hors taxe se développer fortement grâce aux voyageurs chinois ;
- l'Europe ne se maintenir que grâce au tourisme extérieur, chinois et américain ;
- le Japon résister grâce au tourisme chinois.

Contrairement à la décennie précédente, certaines marques de luxe performent voire surperforment tandis que d'autres rencontrent de sérieuses difficultés. Ce retour à la croissance de certaines maisons repose en grande partie sur leur capacité à développer une esthétique conforme aux attentes de la clientèle des *millennials*, à adapter leur communication aux réseaux sociaux et à nouer des partenariats avec les nouveaux *influencers* et *bloggers* chinois.

#### Normalisation ou New Normal

Cette normalisation a-t-elle la même signification que le terme « *New Normal* » utilisé dans le vocabulaire des dirigeants politiques du pays ? Pendant que les grandes marques de luxe concentrent leurs énergies à redimensionner leurs opérations en Chine, celle-ci avance dans son initiative BRI (Belt & Road), dont l'un des volets annoncés par le président chinois au 19ème congrès, est de « restaurer le rôle fondamental de la culture traditionnelle chinoise et de forger une confiance culturelle chinoise ». Si l'on applique cette vision au luxe, l'objectif est de :

- recréer une culture, disparue avec l'Empire mais à la pointe de la modernité et des standards internationaux ;
- exporter la culture chinoise ;
- développer une industrie et une consommation nationales du luxe.

Si le luxe ne figure pas dans la liste des secteurs stratégiques dans lesquels la Chine s'engage à être autonome en 2050, la politique active de *soft power* engagée autour de la BRI implique pour la Chine de prendre pied dans l'industrie du luxe comme elle l'a fait dans d'autres industries-clés pour son développement et son rayonnement.

L'intérêt croissant porté par des entrepreneurs chinois à nos maisons participe de cette ambition et de la nécessité pour la Chine d'apprendre le luxe, son modèle économique, ses spécificités, ses standards de qualité et de créativité, son management de l'image. Si les motivations économiques des entrepreneurs sont réelles, ces investissements sont une part de la renaissance nationale chinoise. Et comme on dit en Chine : « On se forge un chemin en tâtonnant ».

Deux faits majeurs doivent être soulignés pour décrire l'évolution du marché et de la consommation du luxe en Chine : l'arrivée de nouveaux investisseurs chinois dans le luxe et la percée du digital.

#### De consommateurs à investisseurs

Naguère avant-garde de la consommation du luxe, les primo-consommateurs chinois sont aujourd'hui aux manettes de groupes, conglomérats et fonds d'investissements. Hier en position de clients gâtés du luxe occidental et dépensant sans compter, ils deviennent des investisseurs et se comportent tout autrement : volonté de respectabilité, attitude de discrétion, ambition de créer des marques globales de luxe d'origine chinoise.

La liste de leurs prises de participations s'allonge à mesure que nos économies s'affaiblissent et que nos maisons se retrouvent en risque, dans un secteur industriel très ouvert et sans clause de préférence nationale où les acquisitions restent aisées.



Dès lors, comme dit le proverbe, « il suffit de regarder tomber les feuilles pour prédire l'automne » : Lanvin, racheté par Fosun qui visait aussi La Perla ; Cerutti, acquis par Shandong Ruyi, qui possède Bally, Gieves & Hawkes et Sandro Maje Claudie Pierlot (SMCP) ; Jin Jiang, premier actionnaire d'Accor (Sofitel) et propriétaire de Louvre Hôtels ; Baccarat en passe d'être racheté par le fonds Fountain Fortune Capital (FCC) dirigé par Coco Chu ; Sonia Rykiel, Delvaux et Clergerie détenus par le fonds First Heritage Brand possédé par la famille Fung.

Parallèlement au luxe proprement dit, le domaine de la mode accessible intéresse aussi les investisseurs, comme le prouve la reprise toute récente de Vivarte (Naf Naf) par le Chinois La Chapelle, ou le rachat tout récent du groupe Zannier (marques de mode pour enfants Kidiliz Catimini) par l'opérateur chinois Semir.

Ces acquisitions permettent aux conglomérats comme Fosun d'affirmer leur volonté de montée en gamme, notion toute chinoise où la réussite dans un domaine fait de vous un expert, mais où le succès dans de nombreux secteurs élève au rang de l'excellence. D'autres acteurs, tels le groupe Shandong Ruyi, ont pour ambition de constituer de nouveaux « LVMH chinois » et de rapatrier en Chine les profits des achats réalisés par les consommateurs chinois, lesquels tombent aujourd'hui dans l'escarcelle de Kering, Richemont, Chanel, Hermès, LVMH, etc... Selon le classement de Deloitte en mai 2017, six marques de joaillerie chinoises sont entrées dans le top 50 des marques de luxe mondiales par le chiffre d'affaires.

Dans cet environnement en mutation, certains cas d'école sont particulièrement révélateurs et les Français ont su se montrer visionnaires : Qeelin, créé par Guillaume Brocard, a été racheté par Kering et Shangxia, a été créé par Jiang Qionger avec l'aide de la maison Hermès. Tous deux représentent l'intégration de la culture chinoise dans le cadre de groupes français.

Rappelons que le marché du luxe est porté par les consommateurs chinois, qui pèsent 30% des achats hors de Chine, et 7% en Chine continentale.

## Le digital, une deuxième Chine

Le second fait marquant est l'affirmation du digital comme nouvel acteur du marché du luxe en Chine, venant à la fois transformer les comportements d'achat des consommateurs et s'interposer entre les marques et leurs clients.

En Chine, 80% des achats se font via smartphone. 60% des Chinois font leur shopping sur Tmall, quand 39% des Américains le font sur Amazon... Si le digital ne pèse que 6% des ventes de luxe en Chine, cette proportion augmente beaucoup plus vite que celle des ventes traditionnelles en boutiques et devrait dépasser 10% en 2019. Les grandes plateformes technologiques de vente en ligne comme Tmall dans le giron d'Alibaba et JD.com dans le groupe Tencent, s'intéressent désormais au luxe, une révolution dans cette industrie dont l'une des clés du succès repose sur un modèle intégré de distribution sélective dans des boutiques et des sites Internet en propre, pouvant seuls garantir un contrôle de l'image et une optimisation des marges.



Bousculant ce schéma, ces plateformes sont aujourd'hui des acteurs incontournables de la distribution du luxe en Chine. La prise de participation de JD.com dans Farfetch, plateforme européenne multimarque de mode, témoigne de cette volonté. A terme, l'ambition affichée de ces opérateurs est d'exporter en Europe, en Asie et partout ailleurs, le meilleur de la qualité et de la culture chinoise. Et de même que, durant la décennie précédente, l'ouverture de corners de luxe dans les grands magasins chinois permettaient aux investisseurs chinois de valoriser leurs placements immobiliers, la présence des marques de luxe sur les plateformes principales augmentent grandement la réputation et le rayonnement de celles-ci. Le tapis rouge est déroulé pour accueillir les marques dans des environnements de vente digitales exclusifs et de qualité. Ouverts respectivement par les plateformes Tmall et JD.com, les services Luxury Pavilion et TopLife offrent désormais aux marques de luxe la possibilité de créer des expériences-client se rapprochant des standards

du luxe. Les marques s'y rallient progressivement : Valentino vient d'ouvrir une boutique éphémère sur Luxury Pavilion ; Emporio Armani, Alexander McQueen, la Perla et Saint Laurent sont désormais accessibles sur TopLife ; Chanel Numéro 5, Coach, Louis Vuitton, Cartier ont ouvert des WeChat stores sur la messagerie WeChat qui compte un milliard d'utilisateurs. Une dynamique qui va s'intensifiant, avec l'ouverture récente à Paris du siège français de JD.com, dirigé par Florent Courau.

La masse considérable de métadonnées dont disposent ces géants du e-commerce leur confèrent un avantage concurrentiel colossal pour l'optimisation de la chaîne de valeur, la répartition et la localisation des stocks et la génération de trafic pour les marques, le ciblage des investissements de marketing et les campagnes de fidélisation.

L'intégration entre le digital et les magasins physiques est de plus en plus étroite et donne naissance à une multitude d'innovations dans les services, qui témoigne de l'esprit créatif chinois. La chaîne chinoise de supermarchés 7Fresh, partie du groupe Tencent et de JD.com, permet de commander en ligne un homard vivant, de le récupérer en magasin où le paiement s'effectue uniquement sur mobile (data oblige) pour ensuite demander aux cuisiniers du supermarché sa cuisson immédiate selon ses goûts et enfin le déguster sur place au restaurant du supermarché. 78 % des clients chinois utilisent aujourd'hui les réseaux sociaux pour interagir avec les marques de luxe, lesquelles y sont désormais quasiment toutes présentes, lançant des événements et des produits en séries limités, offrant des services de géolocalisation de boutiques, de traduction en chinois de noms de produits, etc.

The Little Red Book, à la fois réseau social et site d'achat en ligne illustre bien ce phénomène. Fondé par de jeunes Chinoises en 2013, c'était à l'origine un réseau social d'échanges de conseils et d'expériences dans l'univers de la beauté. C'est aujourd'hui une plateforme d'e-commerce basée sur un réseau social de 60 millions d'utilisateurs où les consommateurs sont engagés et actifs au même titre que les influenceurs.

Les sites chinois visent aussi à accompagner le tourisme chinois hors les murs. Ainsi, le site Secoo, à l'origine créé pour revendre des produits de luxe étrangers de seconde main, s'est progressivement repositionné dans la vente de marques de designers chinois et cible désormais les voyageurs chinois en leur proposant une offre de voyages éducatifs, de tourisme médical et autres expériences haute gamme visant à « satisfaire la demande des consommateurs chinois en matière de spiritualité ». Le groupe Alibaba propose aussi désormais aux 620 millions d'utilisateurs de ses services en ligne en Chine de les accompagner lors de leurs voyages à l'étranger via une offre de services lifestyle ciblés : offres spéciales en partenariat avec des marques occidentales, expériences culturelles, achat hors taxes intégré sans oublier le service Alipay de paiement par mobile.

A l'instar de Farfetch, principale plateforme européenne de vente en ligne de marques de mode et de luxe au capital duquel est présent le groupe chinois JD.com, certains pionniers étrangers du e-commerce du luxe ont déjà été rachetés par les plateformes chinoises.

Dans ce nouveau paysage, les difficultés pour les acteurs occidentaux ne viendront pas d'un manque de croissance, car la demande pour le luxe est présente et appelée à durer, mais de la mutation de l'industrie, provoquée pour l'essentiel par la Chine qui bouscule le secteur du luxe en donnant naissance à trois nouveaux types d'acteurs :

- clients du luxe à fort pouvoir d'achat dont 70% ont moins de 35 ans et qui sont très connectés ;
- distributeurs se posant en intermédiaires et captant le contact direct avec les clients finaux ;
- investisseurs qui tiennent les clefs du marché et les moyens financiers de racheter le savoir-faire de nos maisons.

... sans oublier bien entendu les marques nouvellement reconnues du luxe proprement chinois, qui ne sont que l'avant-garde de bien d'autres, en cours d'émergence.

■ Emmanuelle Sidem, CCE France

### LES GROUPES CHINOIS MONDIALISÉS ...

#### SHANDONG RUYI, L'AMBITION DE DEVENIR LE « LVMH » CHINOIS

Fondée en 1972 à Jining, Shandong Ruyi, qui se présente comme une entreprise familiale, est aujourd'hui un leader dans le domaine du textile et de la mode. L'entreprise a débuté dans la production de laine (*Shandong Jining Wool Textile Factory*), devenant rapidement un des leaders du textile en Chine et fournisseur des marques de luxe. Introduit en bourse en 2000, le groupe s'établit comme Shandong Ruyi Technology Group Co. Ltd en 2001 et ambitionne de devenir d'ici 2020 « le plus grand groupe de mode de Chine avec 5md USD de chiffre d'affaires ». Objectif atteint dès 2017 : le groupe affiche 5,5md USD de chiffre au 30 juin. Fort de 13 usines et ateliers de conception, de 3000 points de vente et de 20 000 collaborateurs présents dans plus de 36 pays, Shandong Ruyi se veut le « LVMH chinois ».



Shandong Ruyi a opté pour une intégration verticale de la filière textile allant de la production de coton en Chine et de laine de mérinos en Australie à la conception, fabrication et distribution de vêtements et accessoires de mode avec des marques renommées. L'intégration de l'ensemble de la chaîne de valeur permet au groupe de gagner en visibilité et en confiance auprès des consommateurs finaux. La démarche de Shandong Ruyi s'inscrit totalement dans l'esprit du plan « Made in China 2025 » du gouvernement chinois, qui incite les industriels à maîtriser et moderniser leur chaîne de production en mettant l'accent sur la qualité des produits.

Le groupe engage une stratégie de croissance externe depuis les années 2000 en multipliant les acquisitions. Shandong Ruyi renforce sa chaîne de valeur en amont en adoptant des technologies intelligentes et des processus automatisés. Ainsi, l'acquisition en 2017 de la branche textile du groupe américain Invista permet à l'entreprise d'accéder aux savoir-faire des tissus innovants de marques telles que Lycra, Coolmax, etc.

L'expansion à l'international est également pour le groupe chinois un levier incontournable afin d'accélérer sa stratégie de montée en gamme. Shandong Ruyi a enrichi ces dernières années son portefeuille avec des marques de mode de renom, pour acquérir les savoir-faire et la culture du luxe qui lui manquaient, mais aussi pour gagner en visibilité à l'international. Le groupe rachète ainsi le japonais Renown en 2010, puis en 2014 le groupe allemand Peine, spécialisé dans le prêt-à-porter masculin et la marque italienne spécialisée dans les costumes de luxe Nogara. La reprise en 2016 du groupe français SMCP (Sandro, Maje et Claudie Pierlot) permet au groupe d'entrer dans le segment du luxe accessible, tout en prenant pied en France, marché de référence pour la mode et le luxe. En 2017, il acquiert la marque britannique de lainage haut de gamme Aquascutum et prend une participation majoritaire dans le groupe israélien Bagir. Il s'empare également de la majorité de Trinity, qui produit et distribue des marques de mode homme de luxe, dont Kent & Curwen, Gieves & Hawkes et Cerruti 1881. Conscient des spécificités, de l'histoire et des savoir-faire portés par les différentes marques acquises, Shandong Ruyi s'engage à maintenir leur identité unique et à respecter leur indépendance, notamment en matière de sourcing et de lieu de production.

Ces acquisitions de marques occidentales lui permettent de renforcer sa présence globale mais également de récolter les fruits de l'expansion de ces marques sur les marchés occidentaux en leur facilitant l'accès au marché chinois. Le Français SMCP a connu en 2017 une augmentation de 16% de son chiffre d'affaires (912m EUR) avec la Grande Chine comme moteur principal de sa croissance. Le Groupe continue de compléter son offre de luxe en se diversifiant dans les accessoires et la mode féminine avec le rachat en 2018 de la marque suisse de chaussures Bally.



Actuellement propriétaire d'une quarantaine de marques, Shandong Ruyi se positionne comme le premier groupe de luxe chinois et un acteur qui compte à l'international. Selon l'étude mondiale de Deloitte *Global Powers of Luxury Goods*, trois entreprises (SMCP, Renown, Trinity) du groupe Shandong Ruyi sont classées parmi les cent sociétés de produits de luxe ayant réalisé le plus de chiffre d'affaires en 2015. En misant sur le « luxe accessible », Shandong Ruyi cherche à développer des marques chinoises d'envergure internationale en renouant avec l'image de raffinement de la Chine.

A la tête de Shandong Ruyi, **QIU Yafu** est entré à l'âge de 17 ans à l'usine du groupe comme simple ouvrier. Il reprend les études et obtient en 1985 un diplôme de l'Ecole polytechnique du textile, puis un diplôme de gestion économique à l'école centrale du parti et enfin un MBA à l'université de Tsinghua. En 1992, M.Qiu est nommé directeur général adjoint de Shandong Ruyi qu'il préside désormais depuis 20 ans. Aujourd'hui actionnaire à 51% du groupe, Qiu Yafu reçoit en 2010 du gouvernement un Prix de l'Innovation récompensant ses efforts pour sa transformation de l'entreprise de textile du Shandong en un groupe prospère et innovant.

■ Présenté par le Comité France Chine (Eléonore William)

## STATISTIQUES ET INFOGRAPHIES ...

### L'ATERRISSAGE EN DOUCEUR DE LA CROISSANCE CHINOISE

**A**ucun pays au monde n'aura connu de croissance continue que la Chine pour une aussi longue durée à des taux aussi flatteurs. Si les bases statistiques prêtent à discussion et qu'une longue tradition de doublons entre produits bruts national et régionaux a toujours eu tendance à gonfler les résultats, les divers ajustements progressifs réalisés ont eu pour effet de corriger les excès les plus criants. Si elle y perd en cohérence, la série statistique est donc en voie d'amélioration.

Particulièrement parlante, la courbe ci-dessous que nous empruntons à Bloomberg montre qu'au cours des 28 années écoulées, le produit domestique brut du grand navire qu'est la Chine a vu - au minimum - son évolution devenir moins heurtée en période courte. Elle signale aussi que l'ouverture grandissante à l'économie mondiale interconnectée expose la machine chinoise à des chocs en retour plus significatifs. Si la grande crise asiatique de 1997/1998 n'a eu pour effet que de faire baisser la croissance du pays de 9% à 7%, celle de 2008 a subitement fait chuter son taux de moitié, avant que la banque centrale inonde le marché de liquidités pour faire repartir la croissance coûte que coûte.

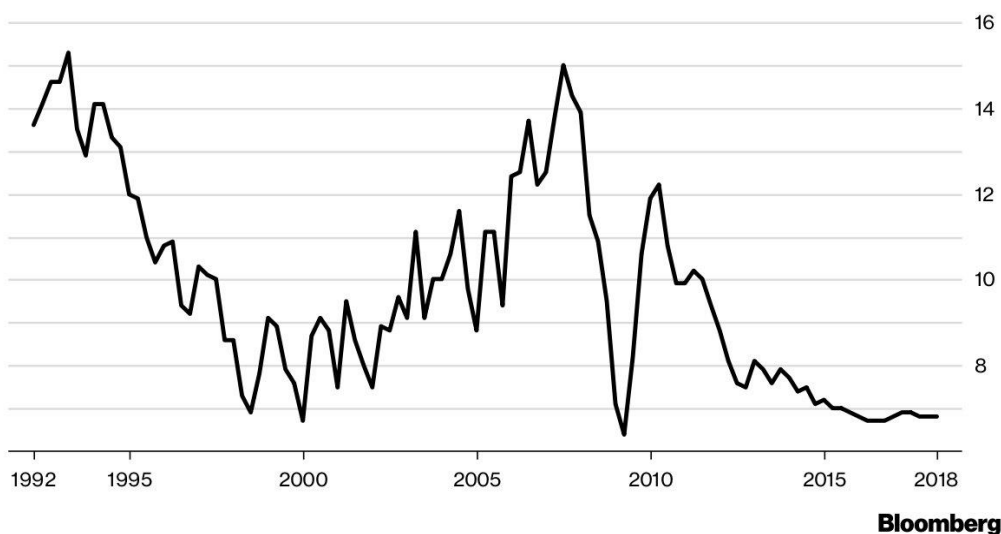
Qu'en sera-t-il lors de la prochaine crise régionale ou mondiale ? Ce qui semble acquis (avec un doute sur la manipulation éventuelle des données) est une tendance remarquable à la stabilité depuis 4 ans alors que les composantes du produit brut lui-même ont évolué, abandonnant lentement la dépendance au commerce extérieur au bénéfice de la consommation intérieure, mais avec toujours une prééminence dominante de l'investissement public.

Des prévisionnistes de plus en plus nombreux semblent pourtant considérer que la Chine négocie aujourd'hui un tournant majeur et que les signes d'un ralentissement beaucoup plus net que celui des derniers mois s'accumulent. Les fléchissements conjoints du rythme de l'investissement et de celui de la consommation au mois d'avril, ainsi que l'impact prévisible de la « guerre commerciale » avec les Etats-Unis (cf. notre sujet d'actualité) font déjà estimer à certains un taux de croissance ramené à 6,2% à la fin de l'année 2018 et même à 2% à la fin du mandat de Xi Jinping (alors que ce mandat vient récemment d'être renouvelé sans échéance précise !).

Quoi qu'il en soit, les statistiques macroéconomiques des mois à venir ne manqueront ni de spectateurs attentifs ni de commentaires avisés.

#### China's GDP Growth

Economy expanded 6.8 percent in the first quarter from a year earlier, matching the median estimate in a Bloomberg survey



■ Christophe Granier, CCE France

### OPINIONS ET REPORTAGES : L'énergie dans la Belt & Road Initiative

Considérant les sommets atteints par ses réserves de change (4000md USD en 2014) pratiquement peu ou pas rémunérées et la situation de surcapacités industrielles liée au ralentissement des besoins intérieurs en infrastructures, la Chine a décidé d'accélérer le mouvement du « Go abroad » qu'elle avait lancé dès le début des années 2000. Les besoins en infrastructures dans les pays en développement sont énormes, évalués à 8000md USD d'ici 2020, ils correspondent aux investissements les plus rentables non seulement financièrement mais aussi politiquement.

Le cumul des investissements directs (IDE) et des contrats d'infrastructure passés par la Chine sur les 13 dernières années s'élève à 2300md USD. L'énergie et les infrastructures de transport représentent plus de la moitié, l'énergie à elle seule plus du tiers, essentiellement dans la production d'électricité.

Depuis 15 ans, la Chine construit 100 GW de nouvelles capacités de production d'électricité par an. Pendant 10 ans, elle a mis en service une centrale de 1000 MW au charbon tous les quatre jours. Aujourd'hui où le charbon ne représente plus que 40% des nouvelles puissances installées, c'est seulement tous les 8 jours qu'une telle centrale est mise en service. Ces centrales, dites Ultra-Super-Critiques (USC), sont les plus performantes du monde sur le plan environnemental et les plus efficaces sur le plan économique : leur coût de construction est entre 4 et 5 fois plus bas et la durée 2 fois plus courte que pour la même technologie en Europe. Dans l'hydraulique, ce sont 1000 MW par mois qui sont mis en service avec les mêmes effets industriels et économiques. La Chine est également le plus important constructeur de centrales nucléaires du monde malgré le ralentissement post-Fukushima. Elle a développé sa propre technologie. Depuis quelques années, elle est devenue le leader mondial dans le domaine des énergies renouvelables éoliennes et solaires (ENR). En 2017, la moitié des investissements mondiaux dans les ENR ont été chinois, 3 fois plus que les Etats-Unis, 10 fois plus que le Japon qui est le n°3. Elle est aussi à l'origine de la technologie des réseaux à ultra-haute tension initialement développés pour transporter l'électricité d'ouest en est du pays et qui aujourd'hui, sous l'appellation de Global Energy Interconnection (GEI) alimente l'utopie d'un monde totalement interconnecté.

Ce sont ces technologies que la Chine a commencé à exporter essentiellement dans les pays de l'ASEAN, en Asie centrale, du sud et de l'ouest, mais aussi en Afrique, en Amérique latine et en Europe centrale.

- Au Pakistan, le long du Corridor Economique Chine-Pakistan qui aboutit dans le golfe persique au fameux port de Gwadar, la Chine aura financé les projets de charbon supercritique de 1320 MW chacun à Qasim (2015-2017) et Hub (lancé en 2017), celui de Muzaffargarh (USC 720 MW), les projets hydroélectriques de Nehru (970 MW, 2008-2018), Karot (720 MW, engagé en 2016), Dasu (2160 MW, signé en 2017) et Kohala (1100 MW), les 5 réacteurs nucléaires de Chasma et les deux de Karachi, et une ligne à ultra haute tension (660 kV, 2017-2018) de 878 km entre Matiari et Lahore.
- En Indonésie, quatre projets de production électrique au charbon : Bali (3x142 MW, 2013-2015), Sumsel-5 (300 MW, 2013-2017), Pangkalam Susu (2x200MW, 2015-2019) et Jawa-7 (2x1050 MW, 2017-2020).
- En Malaisie, grâce à l'acquisition de la société Edra Global Energy en 2015, la China General Nuclear (CGN) est devenue propriétaire de 13 projets d'énergie propre, en Malaisie, en Egypte, au Bangladesh, aux Emirats Arabes Unis et au Pakistan, tous inclus dans BRI. Elle a de plus engagé début 2018 un projet de cycle combiné à gaz de 2240 MW à Malacca et un projet photovoltaïque de 50 MW à Kedah.
- Au Bengladesh une centrale à charbon, au Laos la phase II de l'aménagement hydraulique de la Nam Ou et à la frontière du Kazakhstan la centrale à gaz de Khorgos Gateway.
- En Amérique latine, outre l'élargissement du canal de Panama et un important projet pétrolier en Equateur, le Brésil et l'Argentine sont les deux pays dans lesquels la Chine investit le plus : dans l'hydraulique et les réseaux au Brésil, dans l'hydraulique et le nucléaire en Argentine.
- Des projets hydrauliques en Ethiopie, au Cameroun, en Angola, en Côte d'Ivoire, ...

Cette énumération est très loin d'épuiser la liste des investissements et des contrats d'infrastructures énergétiques de la Chine à l'étranger. La liste des pays concernés ne saurait, non plus, être exhaustive.

Doit-on inclure dans l'initiative Belt and Road l'installation d'une base militaire à Djibouti, les 30md USD investis par la Chine dans les infrastructures, en partie énergétiques, du monde arabe ? Les 1000md investis dans les gazoducs, oléoducs, champs pétroliers et unité de GNL sino-russes ? Faut-il chercher les fondements de la stratégie chinoise d'approvisionnement en pétrole et gaz, à la recherche d'un équilibre entre les pays sunnites, Chiïtes, la Russie et les Etats-Unis dans les principes de BRI ?

En réalité, dans bien des cas, le label « BRI » (Route de la Soie) a été attribué a posteriori à des investissements déjà engagés et parfois même achevés. Ceux qui ont été engagés depuis l'auraient très vraisemblablement été de toutes façons. Même les investissements immobiliers à Cuba s'en revendiquent.

C'est que la Belt and Road Initiative n'est pas un programme d'investissements sur une géographie définie. Ce sont les opportunités d'investissements et de projets dans les pays qui s'y sont ouverts qui vont progressivement définir son programme et sa géographie. Si l'énergie et les infrastructures y détiennent aujourd'hui la part du lion, au cours des années à venir ce sont le commerce, les biens d'équipement, les technologies d'internet, le tourisme et les échanges culturels qui prendront la relève.

Au récent développement économique, géopolitique et culturel de la Chine dans le monde, a été donné un nom : Yi Dai Yi Lu (一帶一路), les Nouvelles Routes de la Soie. Il est porteur d'une vision du monde ancrée dans une perspective historique d'échanges et d'enrichissement mutuels. Il était destiné à montrer le sens que la Chine entend donner à ce développement et par là à réduire les peurs et les méfiances qu'il provoque. Il n'est pas certain que le but ait été atteint...



Le réflexe occidental est de chercher dans BRI à découvrir le contenu d'un programme planifié d'expansion économique et stratégique de la Chine. Pour les Chinois, elle est le symbole d'un processus en devenir, alimenté, comme il l'a été pendant des millénaires, par la dynamique des intérêts commerciaux, entraînant l'échange des idées et un immense enrichissement collectif. C'est le sens des formules aujourd'hui reprises : « commercer ensemble, construire ensemble, profiter ensemble (同商, 同建, 同享) », dans la perspective de la « communauté de destin de l'humanité (人类命运共同体) ». C'est dans ce cadre que le concept de BRI a été inclus dans les statuts du PCC.

L'avenir dira quelle vision aura été la plus juste, en fonction de ce que les uns et les autres en auront fait.

■ Hervé Machenaud, CCE Chine

### ACTUALITÉ DES NOUVELLES ROUTES DE LA SOIE

- Trois organismes de financement, d'étude et d'expertise liés à la BRI sont créés par la Bourse et la City de Londres, dont un « Centre sino-britannique de finance verte » à Pékin (Ambassade de France, 26/3)
- Singapour et la Chine signent un protocole de coopération bilatérale dans le cadre de la BRI (ST, 8/4)
- Un nouvel index, le China Exchanges Services Belt & Road, est mis en place par les bourses de Shanghai et de Hong Kong dans le cadre du Stock Connect pour suivre les entreprises engagées dans l'initiative (SCMP, 9/4)
- Selon Ernst & Young, les fusions acquisitions réalisées par les sociétés chinoises dans les économies de l'initiative BRI ont atteint 48,2md USD en 2017, soit 81% de plus que l'année précédente (CD, 12/4)
- Lors du forum sur le commerce et l'investissement dans la BRI tenu à Pékin le 12 avril, la Chine et le FMI ouvrent le China-IMF Capacity Development Center qui offrira des formations sur les pays de la BRI (CD, 13/4)
- Shanghai Electric signe un contrat pour construire la plus importante centrale solaire de Dubaï (700MW en phase 4 après l'exposition universelle de 2020), financée en partie par le Silk Road Fund (CD, 14/4)
- 27 ambassadeurs des pays de l'Union européenne (tous les pays sauf la Hongrie) publient un rapport commun critiquant l'initiative BRI et ses conséquences pour la liberté du commerce mondial (Handelsblatt, 17/4)
- L'allemand Siemens ouvre à Pékin un bureau spécialisé dans le suivi des projets et la recherche de partenaires chinois dans le cadre de l'initiative BRI (CD, 20/4)
- La Papouasie et le Kenya deviennent les 85<sup>e</sup> et 86<sup>e</sup> membres de l'AIB (SCMP, 2/5)
- Ouverture de la 44<sup>e</sup> ligne ferroviaire transcontinentale entre Tangshan, port proche de Pékin, et Anvers (CD, 3/5)
- Un séminaire de 10 jours sur la BRI destiné aux pays méridionaux d'Europe de l'est ouvre à Pékin (CD, 9/5)
- Le protocole Belt & Road signé entre la Chine et Trinidad est le premier du genre avec un pays de l'Amérique centrale (CD, 15/5)
- Pour 120m USD, les bourses de Shanghai et de Shenzhen acquièrent 25% de la bourse bangladaise de Dhaka, investissement considéré comme une étape importante de la BRI financière (Nikkei, 15/5)

#### Lectures conseillées :

- Deloitte Insights - Embracing the BRI Ecosystem in 2018 : [https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/4406\\_Belt-and-road-initiative/4406\\_Embracing-the-BRI-ecosystem.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/4406_Belt-and-road-initiative/4406_Embracing-the-BRI-ecosystem.pdf)
- CSIS Briefs - The Quadrilateral Security Dialogue and the Maritime Silk Road Initiative : <https://www.csis.org/analysis/quadrilateral-security-dialogue-and-maritime-silk-road-initiative>
- C4DS - Harboured Ambitions, How China ports investments are reshaping the Indo Pacific : <https://c4ads.org/those-meddling-kids/2018/4/13/harbored-ambitions-9659n>

## NOUVELLES BRÈVES DE LA MONDIALISATION CHINOISE ...

#### Agrégats économiques chinois, bilans régionaux et sectoriels

- Avec une part de marché de 28% contre 25% en 2016, Huawei est devenu en 2017 le 1<sup>er</sup> fabricant mondial d'équipement de télécommunications, devant Ericsson (27%) et Nokia (23%) (Caixin, 19/3)
- Selon Hurun et Dealglobe, les 2 investisseurs chinois les plus actifs en acquisitions à l'étranger au cours de 2017 ont été Tencent (38md CNY) et Alibaba (23md CNY) (CD, 23/3)
- Selon le Ministère des Sciences et de la Technologie, la Chine comptait à la fin de 2017 164 licornes, dont 10 super licornes d'une capitalisation supérieure à 10md USD (CD, 23/3)
- Les trains de fret entre la Chine et l'Europe ont réalisé 1000 trajets au 1<sup>er</sup> trimestre 2018, 75% de plus que durant la même période de 2017. 43 villes chinoises ont été reliées à 41 villes européennes (Xinhua, 1/4)
- Selon Cushman & Wakefield, les investissements immobiliers chinois aux Etats Unis ont chuté de 55%, de 16,2md USD en 2016 à 7,3md en 2017 (CD, 3/4)
- Le classement annuel de BrandZ place Tencent en tête des marques chinoises avec une valeur de 132md USD devant Alibaba avec 87md USD (Jing Daily, 6/4)
- Sur les 230 immeubles de plus de 200m de haut à livrer dans le monde en 2018, 130 sont en Chine (Nikkei, 8/4)
- Abu Dhabi Global Markets signe avec la bourse de Shanghai un accord pour coopérer en vue d'établir une place d'échange de titres émis par des acteurs des nouvelles routes de la soie (Ambassade de France, 7/5)
- Le commerce extérieur chinois des quatre premiers mois de l'année totalise 1 430md USD : +11,7% pour les importations et +6,4% pour les exportations. L'excédent mensuel se réduit à 79md USD (Xinhua, 8/5)
- Selon le MOC, les investissements directs non financiers réalisés à l'étranger par des entités chinoises se sont établis à 28,2md USD au 1<sup>er</sup> trimestre 2018, en augmentation de 16,2% sur un an (Xinhua, 8/5)

## Politique extérieure, décisions relatives à la mondialisation

- La Banque Marocaine du Commerce Extérieur et CDB signent un protocole pour soutenir les initiatives en matière de transport, technologiques, industrielles, commerciales et environnementales (GT, 25/3)
- La Chine et l'Australie renouvellent leur swap de devises de 40md AUD contre 200md CNY (Xinhua, 30/3)
- Trois sources d'origine financière prédisent que les achats de pétrole brut de la Chine, à commencer par ceux auprès de la Russie et de l'Angola, seront payés en CNY avant la fin de l'année (Asia Times, 31/3)
- La Banque centrale de Chine annonce la mise en place de la phase 2 du système de paiement interbancaire transfrontière en CNY rassemblant 6 banques chinoises et 4 étrangères (Ambassade de France, 2/4)
- Les rumeurs d'un projet d'installation d'une base militaire chinoise au Vanuatu sont démenties ; certains médias avancent l'hypothèse d'un simple relais de surveillance satellitaire (SCMP, 10/4)
- La nouvelle Agence Chinoise de Coopération pour le Développement International (CIDCA) qui centralise les aides à l'étranger est officiellement inaugurée (CD, 18/4)
- Après la Suède en 2016, la Chine renforce sa coopération avec la Norvège et établit en Finlande un centre de recherche sur le changement climatique dans les régions polaires (Xinhua, 18 et 19/4)
- Le Ministère de l'agriculture chinois émet une interdiction de pêche en mer de Chine du Sud du 1<sup>er</sup> mai au 15 août. Le ministère vietnamien équivalent recommande à sa flotte de ne pas suivre cette interdiction (NT News, 26/4)
- La République Dominicaine rompt ses relations avec Taïwan et reconnaît la Chine populaire (CD, 2/5)
- Le Nigéria et la Chine concluent un accord d'échange de devises de 2,36md USD équivalents (Ecofin, 3/5)

## Innovations, réformes économiques

- Le Ministère de l'Industrie de la Technologie de l'Information annonce que les entreprises étrangères installées en Chine pourront participer au plan « Made in China 2025 » et être éligibles à ses subventions (GT, 26/3)
- Après les Etats-Unis, le Royaume Uni et le Japon, la Chine est le 4<sup>e</sup> pays à mettre en service un microscope à source de neutrons pour l'étude de la matière (Xinhua, 26/3)
- La société de courrier SF obtient la première licence historique pour utiliser des drones en Chine (SCMP, 28/3)
- ZTE annonce avoir réalisé le premier appel téléphonique utilisant la technologie 5G (CD, 3/ 4)
- Un navire minéralier de conception nouvelle pouvant naviguer en mer et sur les fleuves sans rupture de charge fait son voyage inaugural entre Ningbo et le haut Yang Tsé (Xinhua, 11/4)
- L'armée de libération populaire chinoise a pris livraison des premiers chasseurs supersoniques multi rôles J10-C (CD, 17/4) et de 14 nouveaux turboprops transporteurs de troupes Y9 (Aérobuzz, 17/4)
- Le producteur chinois Hanergy présente Hantile, sa nouvelle génération de tuile-panneau solaire flexible (CD, 17/4)
- Huawei est le premier fabricant à obtenir le label CE d'exportation en Europe pour ses produits 5G (CD, 19/4)
- Le bathyscaphe Qianlong 3 réalise sa plongée inaugurale à plus de 3500m de profondeur (CD, 21/4)
- Le constructeur automobile BYD va collaborer avec l'américain Hybrid Corp pour développer des bus utilisant des piles à combustibles à hydrogène pour desservir l'aéroport d'Honolulu (Xinhua, 4/5)
- Une filiale d'Alibaba a développé le stimulateur de circuit quantique le plus puissant au monde (GT, 11/5)

## Fusions, diversifications, nouveaux secteurs, réorganisations

- Fosun désire investir 3,2md USD en trois ans dans la biotech et l'intelligence artificielle (SCMP, 28/3)
- La fusion de China State Shipbuilding et China Shipbuilding Industry va créer un géant dont les ventes sont plus de deux fois celles combinées des 3 constructeurs navals suivants Hyundai, Daewoo et Samsung (Bloomberg, 30/3)
- Soutenue par Tencent, la plus grande plateforme chinoise de location Meituan va acquérir pour 3,7md USD la startup de partage de cycles Mobike (Caixin, 3/4)
- L'état chinois investit 8md EUR dans l'assureur Anbang menacé de faillite (FT, 4/4)
- Wanda va annuler ses partenariats avec les chaînes internationales d'hôtellerie et renommer ses 10 hôtels de luxe sous sa propre marque (Nikkei, 7/4)
- Le groupe Alibaba investit 600m USD dans SenseTime, spécialisé en reconnaissance faciale (Caixin, 9/4)
- A la surprise des observateurs, une filiale de HNA, groupe déjà surendetté pointé du doigt pour ses acquisitions hasardeuses, prend le contrôle de la société d'e-commerce Dangdang pour 7,5md CNY (Caixin, 12/4)
- Tencent crée avec Changan une J/v à 51/49 pour la mise au point de véhicules autonomes (Caixin, 13/4)
- Les 2000 supermarchés CR Vanguard seront reliés à la plateforme d'e-commerce JD (GT, 16/4)
- Alibaba acquiert le concepteur de micro-processeurs électroniques C-SKY de Hangzhou (Xinhua, 20/4)
- Tencent investit 820m USD pour participer à hauteur de 18% au capital d'Utech, spécialiste chinois de l'intelligence artificielle de la robotique humanoïde (Caixin, 4/5)

## Accords, contrats et marchés significatifs

- Pour 575m USD, CNPC Petrochina obtient 10% de la concession sur 40 ans de deux gisements pétroliers offshore à Abu Dhabi (CD, 23/3)
- Chongqing Water Turbine va construire le 1<sup>er</sup> projet de barrage hydraulique utilisant au Népal la modalité privée Ingénierie-Approvisionnement-Construction-Financement EPCF (Xinhua, 26/3)
- China Aerospace Long March International Trade (ALIT) signe avec un partenaire public saoudien un protocole pour la construction d'une usine de fabrication de drones militaires CH-4 en Arabie saoudite (SCMP, 26/3)
- En consortium avec un groupe néerlandais, HNA obtient la concession pour 35 ans de l'aéroport de Plovdiv en Bulgarie (le 13<sup>e</sup> aéroport pour HNA) : les partenaires investiront 100m USD dans l'infrastructure (GT, 29/3)
- Inauguration du chantier du port de haute mer de Lekki au Nigeria, construit par CHEC pour une valeur prévue de 1,53md USD et une capacité de conteneurs passant en 3 étapes de 1,5 à 4,7 millions (Focac, 30/3)
- 1<sup>er</sup> développeur immobilier chinois, Country Garden achète 40m GBP un terrain dans l'est londonien pour y construire 785 logements évalués à 400m GBP (SCMP, 4/4)

- Ankai, filiale du constructeur JAC, livre 800 bus en Arabie saoudite pour une valeur de 64m USD (CD, 9/4)
- La startup chinoise de reconnaissance faciale Yitu signe un contrat avec la police malaisienne (Nikkei, 18/4)
- China Road & Bridge (CBRC) signe avec la Croatie un contrat de 340m USD équivalents pour la construction du pont de Peljesac reliant Dubrovnik à la Croatie par voie de terre (YDYL, 24/4)
- Huadian et Bangladesh Power Development Board signent un accord de J/V pour construire une centrale thermique au charbon de 1320Mgw dans le port de Cox Bazar (Caixin, 8/5)
- Tencent signe avec le Ministère du Commerce Extérieur britannique un protocole portant en premier lieu sur la diffusion de contenus culturels comme le cinéma, les vidéos et la mode (Business Day, 9/5)
- Le constructeur chinois GCL signe avec l'Égypte un protocole prévoyant la construction d'une usine de panneaux photovoltaïques pour une valeur de 2md USD (Ecofin, 10/5)

### Investissements, acquisitions

- Tencent prend une participation minoritaire dans la banque en ligne allemande N26 (CD, 22/3)
- Comme le prévoyait plusieurs médias, Alibaba rachète l'intégralité du livreur de repas Ele.me dont il avait déjà récemment acquis 43%, valorisant son acquisition totale à 9,5md USD (Caixin, 2/4)
- Anhui Shanying Paper va investir dans une nouvelle unité de fabrication de pâte à papier avec pour partenaire minoritaire la société finnoise Boreal Bioref (Caixin, 2/4)
- Shanda Games et une de ses sociétés sœurs entrant au capital de Kakao Games, le groupe Tencent accroît indirectement son actionariat dans Kakao, 1<sup>er</sup> groupe coréen de messagerie et applications digitales (Caixin, 2/4)
- En réponse aux tentatives de Walmart et Amazon de contrôler Flipkart, leader du e-commerce indien, Alibaba et son partenaire Softbank augmentent leur participation dans Paytm, le principal concurrent (Caixin, 4/4)
- China Jiayin Investment (JIC), l'un des principaux fonds étatiques chinois, acquiert la majorité du troisième fabricant australien de vitamines Nature's Care, ainsi valorisé à 800m AUD (Reuters, 12/4)
- Pour 537m CNY, JD.com acquiert 33% de l'implantation chinoise de l'assureur allemand Allianz (Caixin, 16/4)
- CITIC Capital Partners acquiert le fabricant de produits de beauté néozélandais Trilogy (GT, 19/4)
- Le groupe chinois Hengan investit 36,5% du capital de l'entreprise finnoise Finnulp qui projette de construire la plus grande usine mondiale de pâte à papier (Reuters, 23/4)
- Le régulateur canadien approuve l'acquisition pour 206m USD du producteur de lithium Lithium X par le Chinois Tibet Summit Resources (Caixin, 24/4)
- Le japonais Softbank cède à des intérêts chinois la majorité de la joint-venture britannique de Shenzhen Arm mini, spécialisée dans la fourniture et la propriété intellectuelle de puces électroniques très utilisées (Nikkei, 1/5)
- Deux filiales de Kaizhong Precision acquièrent séparément les deux branches du groupe allemand SMK, constructeur de pièces automobiles internationalisé (GT, 2/5)
- Alibaba achète Daraz, spécialiste pakistanais de la vente en ligne, également présent au Bangladesh, au Myanmar au Népal et au Sri Lanka (Challenges, 9/5)

### Désinvestissements, retraits, échecs, obstacles

- BestBuy, 1<sup>er</sup> détaillant électronique américain, décide de stopper ses ventes de smartphones Huawei (Cnet, 22/3)
- Objet de poursuites, CEFC China Energy va vendre plus de 100 projets en portefeuille totalisant 3,2md USD, dont certains hors de Chine (SCMP, 27/3)
- Avolon, sous-filiale de HNA, cède la propriété de 41 avions pour désendetter le groupe (CD, 28/3)
- Le département américain du commerce interdit pour 7 ans l'exportation de composants américains destinés à être intégrés dans des équipements de ZTE (Les Echos, 18/4) ; le département du Trésor envisage d'appliquer aux semi-conducteurs et équipement 5G une loi d'« urgence économique » de 1997 permettant à Washington d'interdire l'accès de secteurs stratégiques aux investisseurs internationaux (Bloomberg, 19/4)
- Les autorités du Royaume Uni mettent en garde les opérateurs britanniques susceptibles de travailler avec le groupe chinois ZTE (Les Echos, 18/4)
- HNA revend 20% de sa participation dans la compagnie aérienne brésilienne Azul (Business Travel, 30/4)
- Le comité américain des investissements étrangers semble soumettre son accord d'accepter l'acquisition du hongkongais OOIL par COSCO à la vente à un tiers des terminaux de Long Beach en Californie (WSJ, 20/4)
- Malgré la protestation officielle du gouvernement chinois, l'offre de reprise de 32% du 2<sup>e</sup> producteur mondial de lithium SQM par Tianqi reste bloquée par l'autorité de tutelle chilienne (FT, 28/4)
- Dans une déclaration commune, HNA et le hedge fund américain Skybridge Capital annoncent le retrait de l'offre de reprise du premier sur le second, annoncée en janvier 2017 (Reuters, 30/4)
- Le fabricant de médicaments 3SBio renonce à acquérir le canadien Therapure Biopharma (Caixin, 5/5)

### Projets en cours

- Avec 51% des parts, China Communications Construction CCCC dirige le consortium qui commence à construire le port céréalier de Sao Luis do Maranhão au Brésil, pour un coût estimé de 245m USD (Macauhub, 19/3)
- Fosun envisage de créer une unité de fabrication de médicaments antipaludéens en Côte d'Ivoire (Ecofin, 20/3)
- Le Bénin choisit la Chine pour construire la liaison ferrée entre 4 capitales d'Afrique de l'Ouest (Focac, 26/3)
- SAIC envisage d'implanter en Égypte une usine de construction et non plus de montage automobile (Xinhua, 27/3)
- La Chine aurait promis d'annuler une partie de la dette de 3 000md FCFA due par le Cameroun (Ecofin, 27/3)
- La Chine n'exclut pas d'investir dans la téléphonie mobile au Sénégal en demandant une licence (Ecofin, 27/3)
- Conch, 1<sup>er</sup> groupe cimentier chinois, envisage d'ouvrir un bureau en Tunisie pour étudier des implantations dans les zones prioritaires de développement du pays (African Manager, 30/3)
- Spécialisée en véhicules électriques, la jeune pousse chinoise CHJ va s'établir en force aux États Unis pour mettre au point localement une voiture autonome propre pour Didi, l'Uber chinois (CD 11/4)



- Selon le secrétaire aux affaires étrangères philippin, la Chine et les Philippines sont proches d'un accord sur la recherche pétrolière offshore commune après définition des lignes rouges des deux pays (SCMP, 12/4)
- Fosun est le 4<sup>e</sup> candidat au rachat du gestionnaire d'hôpitaux indien Fortis Healthcare (Reuters, 17/4)
- Le téléphoniste Xiaomi pourrait acquérir le fabricant américain de caméras GoPro (GT, 18/4)
- La compagnie nationale brésilienne Petrobras demanderait à CNPC Petrochina une participation de 3md USD dans la raffinerie de Comperi contre l'exploitation de gisements offshore (Reuters, 19/4)
- BAIC va installer une usine de voitures électriques en Afrique du sud ((Ecofin, 30/4)
- Tencent est en discussion pour monter à 10% du capital du fournisseur coréen de jeux vidéo Bluehole (GT, 1/5)
- Trois entreprises chinoises (Hisense, Haier et Meiling) ont déposé les seules offres de rachat de 50% du fabricant slovène d'appareils électroménagers Gorenje en difficulté (CD, 11/5)
- Volkswagen est en pourparlers avec Didi pour gérer une partie de la flotte de l'Uber chinois (Caixin, 11/5)
- Déjà premier actionnaire avec 23,2% du capital, China Three Gorges fait une offre pour prendre le contrôle total de l'électricien portugais principal EDP (Les Echos, 14/5)

### Implantations à l'étranger, délocalisations, nouveaux services internationaux

- Le chimiste BlueStar introduit en bourse d'Oslo sa filiale norvégienne de silicones Elkem (CD, 23/3)
- Premier fabricant chinois coté de panneaux solaires, Jinko a retenu un terrain pour sa nouvelle usine de fabrication à Jacksonville en Floride (Bloomberg, 23/3)
- Le Chinois Allied Esports ouvre à Las Vegas l'Esports Arena, première salle de jeux sportifs électroniques, d'une capacité de 1500 joueurs et d'un coût de 20m USD (Xinhua, 24/3)
- En ouvrant un bureau dans ses locaux, Baidu donne une franchise exclusive à l'agence londonienne Forward3D pour sourcer les annonces publicitaires d'Europe de l'Ouest à figurer dans son portail (Digiday UK, 28/3)
- Bank of China ouvre sa première agence au Sri Lanka (GT, 29/3)
- Douyin, application de vidéos de Jinri Toutiao, va couvrir le Japon, la Corée et l'ASEAN (CD, 9/4)
- Le parc scientifique de Pékin Zhongguancun ouvre à Tel Aviv une mission économique, sa 5<sup>e</sup> implantation à l'étranger après la Silicon Valley, Toronto, Londres et Helsinki (Calcalistech, 9/4)
- Beidou ouvre à Tunis un centre d'excellence sino-arabe pour la navigation satellitaire (CD, 12/4)
- Pour approvisionner ses magasins en textiles et équipements pour la maison, le géant du commerce Suning ouvre un bureau à Milan et prévoit d'en ouvrir en Allemagne, en France et au Royaume Uni avant la fin de 2018 (BI, 16/4)
- JD.com ouvre Joybuy, plateforme d'e-commerce en langue espagnole (Caixin, 17/4)
- Didi Chuxing lance sa plateforme de véhicules à la demande au Mexique (CER, 23/4)
- L'industriel pharmaceutique Wuxi Biologics investit 325m USD dans un site de fabrication en Irlande (CD, 2/5)
- COFCO renforce son implantation au Brésil, alternative à ses achats menacés de soja aux Etats Unis (GT, 10/5)

### Partenariats

- La ville de Londres coopère avec le China Green Finance Committee pour développer des outils financiers, en priorité pour le projet de nouvelle méga cité verte de Xiongan près de Pékin (SCMP, 27/3)
- Les constructeurs chinois de panneaux solaires équiperont la première tranche (évaluée à 5md USD) du projet géant de centrales solaires (200GW) prévu par l'Arabie Saoudite (Times, 29/3)
- Le constructeur chinois de panneaux solaires Golden Concord investit 40% d'un partenariat avec le japonais Softbank pour une usine de fabrication en Inde (Bloomberg, 5/4)
- La fintech chinoise Pintec et la banque singapourienne UOB établissent Avatec, j/v spécialisée dans l'étude et la décision de crédit vis-à-vis de la clientèle d'Asie du sud-est (Xinhua, 16/4)
- Hawk Internet, filiale de TCL, et App Annie, fournisseur américain de services d'analyse de données signent un accord pour soutenir l'internationalisation du premier, déjà présent au Brésil, en Inde et aux Etats Unis (CD, 14/4)
- Le fournisseur de solutions de paiement Nets coopère avec Alipay pour l'utilisation du système de paiement chinois dans les quatre pays scandinaves (Xinhua, 20/4)
- La plateforme chinoise de tourisme Ctrip fait un investissement stratégique dans le constructeur américain d'avions spéciaux Boom pour proposer à terme des voyages supersoniques à destination de la Chine (GNW, 24/4)
- Ant Financial (groupe Alibaba) et bKash, principal fournisseur bangladais de services financiers en ligne, vont collaborer pour relier les habitants non ou peu bancarisés du Bangladesh (FinExtra, 26/4)
- Le fabricant d'alcool Kweichow Moutai signe un partenariat stratégique avec l'Association Commerciale des Vins et Spiritueux britannique pour développer des opportunités (CD, 27/4)

### Actions et événements concernant l'image de « China Inc. » à l'étranger

- A la suite des 2 sessions, la télévision centrale (CCTV), Radio Chine International et la radio nationale sont fusionnées dans « la Voix de la Chine » qui servira à véhiculer une image positive du pays (Bloomberg, 20/3)
- L'Académie Chinoise des Sciences (CAS) annonce que la Chine a vendu au Pakistan un système sophistiqué de guidage de missiles permettant le développement de lanceurs à ogives multiples (SCMP, 22/3)
- Avec l'autorisation d'ouverture de l'Université des Sciences et Technologies de Westlake à Hangzhou, la Chine se positionne comme une rivale directe des formations dispensées dans le même domaine en Californie (SCMP, 4/4)
- La Chine accorde au Ghana un don de 50m USD pour construire un port de pêche dans une zone défavorisée de la capitale Accra (Service économique Afrique Ouest anglophone, 9-15/4)
- Pékin annonce officiellement que toutes les données de recherche produites en Chine devront être examinées par les autorités avant publication dans des revues scientifiques étrangères (Courrier international, 10/4)
- Pour concurrencer la vente de produits chinois « copiés », le conseiller à la Maison Blanche Peter Navarro annonce la levée des restrictions sur les ventes américaines de drones militaires (AFP, 19/4)

- L'Office européen anti-fraude (OLAF) enquête sur un évitement massif de TVA à l'importation organisé par des contreparties chinoises dans le port du Pirée géré par COSCO (Reuters, 24/4)
- L'annonce par la NDRC de la fin en 2018 du plafond de 50% de l'actionnariat étranger dans les j-v de construction aéronautique est favorablement accueillie par les constructeurs occidentaux (CD, 3/5)
- Répondant à une requête de l'Organisation Météorologique Mondiale, la Chine va mettre son réseau de satellites Fengyun à la disposition des pays entourant l'Océan Indien pour le suivi des catastrophes naturelles (CD, 3/5)
- La Banque Africaine de Développement exclut pour 3 ans de ses appels d'offres le fournisseur d'équipements électrique CHINT pour falsification d'expérience et autres conditions de qualification (Ecofin, 8/5)
- La Chine signe en faveur de l'Ethiopie deux accords de financement de 265m USD pour l'adduction d'eau potable et l'aide humanitaire (Ecofin, 11/5)

### DERNIÈRES NOUVELLES DES RELATIONS FRANCO-CHINOISES SUIVIES PAR LE COMITÉ FRANCE CHINE ■■■

#### Contrats, implantations, projets et marchés significatifs

- Le constructeur chinois de smartphones Xiaomi arrive sur le marché français avec l'inauguration d'une première boutique à Paris ainsi qu'un site Internet dédié à la vente en ligne (Les Echos, 26/04)
- Huawei, le géant chinois des télécoms et des mobiles, choisit Paris pour lancer ses derniers smartphones, démontrant son intention de faire du marché européen une priorité (La Tribune, 27/03)
- Alipay (Ant Financial, groupe Alibaba) renforce son partenariat avec Ingenico pour développer son offre de paiement mobile par QR code auprès des commerçants français et européens (La Tribune, 27/03)
- Elkem silicoles détenu par China National Bluestar Corporation (ChemChina) a annoncé des investissements de 100m EUR entre 2018 et 2020 en France pour renforcer ses capacités de production (Les Echos, 18/04)
- Sodexo signe un partenariat avec l'incubateur chinois de start-up XNode, basé à Shanghai (Usine-digitale, 11/05)

#### Investissements croisés

- Zhejiang Semir Garment est en négociation avec le groupe français de mode enfantine Kidiliz (Catimini, Absorba) en vue de le racheter pour former le numéro deux mondial dédié à la mode enfantine (Le Point, 03/05)
- Un consortium chinois mené par le groupe multimarques Shanghai La Chapelle Fashion prend le contrôle pour 52m EUR de Naf Naf, marque du groupe Vivarte, spécialiste français du prêt à porter (Challenges, 11/04)
- Le chinois Tasy investit 10m EUR dans Pharnext, société française inventeur de la pléothérapie (développement de nouveaux médicaments en combinant des molécules connues), après avoir déjà engagé 20m EUR en 2017 dans le cadre du partenariat entre les deux groupes (Les Echos, 12/04)
- Vivendi cède pour 2md EUR sa participation de 27,27% dans le capital d'Ubisoft à un groupe d'investisseurs dont Tencent, le leader chinois du numérique (Le Monde, 20/03)
- Chanel noue un partenariat de 5 ans avec Farfetch, plateforme chinoise de vente en ligne spécialisée dans la mode en prenant une participation minoritaire au capital de ce dernier (Le Monde, 19/02)
- Artefact, agence digitale française, rachète la société chinoise 8matic et ses affiliés opérant sous la marque Netbooster (Capital.fr, 15/03)

#### Services, culture, soft power, autres informations

- La Ligue Professionnelle de Football (LFP) a signé un accord avec la chaîne publique CCTV5 pour la diffusion de matchs de Ligue 1 pendant quatre saisons, jusqu'en 2021 (Le Monde, 10/04)
- Le voilier scientifique français Tara Pacific arrive pour la première fois en Chine avec plusieurs escales (Rfi, 24/02)
- Les deux plateformes de formation à distance (MOOC), l'entreprise française Funmooc et la chinoise Xuetang (créée par un consortium d'universités chinoises), initient un partenariat pour s'échanger des MOOC et accroître la visibilité de leurs contenus respectifs (Quotidien du Peuple, 18/04)

---

**Comité éditorial :** Paul Clerc-Renaud, CCE Hong Kong et Christophe Granier, CCE France.