

La Chine privatise à tour de bras. Mais gare! Pékin garde le contrôle

RÉVOLUTION

Ce Nouvel-An marque deux tournants forts: le Céleste Empire a dépassé l'Allemagne, pour devenir la 3^e économie mondiale. Et, pour la première fois, la production industrielle du secteur privé surpasse celle des entreprises publiques.

ÉLISABETH ECKERT

La personne la plus riche d'Asie est une jeune femme; elle s'appelle Yang Huiyan, a 26 ans et est Chinoise. Selon le magazine *Forbes*, sa fortune dépasse désormais celle d'un Steve Jobs, copropriétaire d'Apple, du magnat de la presse Rupert Murdoch (News Corp) ou de Michael Dell, fondateur de la marque d'ordinateurs éponyme.

Héritière de la société immobilière chinoise Country Garden, créée par son père en 1998, Yang Huiyan pèse en effet quelque 16 milliards de dollars. Car la Chine compte actuellement plus de 200 milliardaires et 320 000 millionnaires en dollars. Leur histoire est souvent identique: s'ils ne sont pas issus de familles de hauts dignitaires communistes - qui s'enrichissent par la vente de terres ou d'entreprises publiques à des tiers -, les autres ont tous su profiter de la libéralisation économique lancée à la fin des années 80 par Deng Xiaoping, et qui s'est accélérée à la vitesse de la lumière depuis lors.

La Chine n'est pas devenue pour rien le plus gros atelier du monde... Au point qu'en ce dé-

but d'année 2008, la production industrielle du secteur privé a dépassé celle des entreprises publiques. «J'ai fait une estimation des revenus générés par ce dernier, explique ainsi Chen Guangjin, directeur adjoint de l'Académie chinoise des sciences sociales (CASS). Il s'avère que les sociétés privées ont dégagé l'an dernier 455 milliards de francs suisses de chiffre d'affaires, soit autant que les gros conglomérats d'Etat.» Et cette part vient de dépasser 52%, début février, y compris (certes) l'apport des entreprises étrangères établies en Chine.

Vecteurs de la croissance

On dénombre aujourd'hui plus de 5 millions d'entreprises privées, en croissance annuelle de 15 à 20%, et quelque 13 millions de petits entrepreneurs, employant 130 millions de personnes. Or, si en chiffre d'affaires elles font désormais plus que jeu égal avec les sociétés publiques, cela fait près de deux ans qu'elles contribuent plus que proportionnellement à la croissance du produit intérieur brut, qui dépasse régulièrement les 10%. Selon Chen Guangjin, «les entreprises privées autochtones, alliées aux groupes étrangers, réalisent les 70 à 80% de la croissance chinoise.»

Licence exclusive

Swatch - qui dégagne en Chine 11% de son chiffre d'affaires et dont la marque Omega vient d'obtenir la licence exclusive pour les Jeux olympiques de Pékin -, ABB, Schindler, Charmilles Technologie: selon une récente étude de Julius Baer, 75% des



DÉCOLLAGE En Chine, les sociétés privées ont dégagé l'an dernier 455 milliards de francs suisses de chiffre d'affaires, soit autant que les gros conglomérats d'Etat. SHANGHAI, LE 18 DÉCEMBRE 2005

entreprises suisses de taille moyenne auront dans les prochaines années une présence dans le Céleste Empire, pour vendre ou pour produire.

La Banque Asiatique du Développement a, en outre, estimé à 200 milliards de dollars, les investissements occidentaux effec-

tués annuellement en Chine, pour développer les infrastructures: routes, aéroports, immobilier, chemins de fer, centrales énergétiques, eau. Et cette privatisation rapporte beaucoup, beaucoup à Pékin, qui jouit aujourd'hui d'une réserve en devises étrangères de 1200 milliards

de dollars, que le gouvernement cherche désormais à placer. En Suisse notamment.

Mais attention: après une longue période «d'ouverture», le vent d'un certain protectionnisme se remet à souffler: Pékin vient ainsi de voter une loi anti-monopole prévoyant l'ouverture

d'une enquête dite de «sécurité nationale» avant toute acquisition d'une entreprise chinoise. C'est la réponse du berger à la bergère, face aux restrictions faites par les Occidentaux au rachat par des Chinois de certaines de leurs sociétés jugées stratégiques. ■

A 66 ans, Pierre Grossenbacher l'expatrié continue à faire tourner des industries

CARRIÈRE

Avec sa femme, l'ingénieur fribourgeois de 66 ans a consacré sa carrière à monter des usines. Et à conseiller les jeunes Chinois. La retraite n'est pas à l'ordre du jour.



Pierre Grossenbacher distille son savoir-faire en Chine depuis 1986. En 2002, il a pris sa retraite durant... six mois, avant de revenir.

ment simple «conseiller», il était obéi au doigt et à l'œil... Faute de quoi il repartait. L'usine vendue à la Chine fut amortie en un an et prospéra très vite, passant de 100 millions de cartons à lait ou jus la première année, à 16 milliards à présent.

Une retraite éclair

Après un bref passage en Corée, puis un changement de

firme, Pierre se retrouve en 2002, à 63 ans, à la retraite, au bord de la mer en Thaïlande. Et s'ennuie copieusement, quand après six mois, ses anciens employés l'appellent, l'invitent en Chine: une usine chinoise s'est créée, avec les machines au top niveau technique, mais qu'ils ne savent pas faire marcher. Pierre Grossenbacher saisit la balle au bond, lâche immédiatement sa plage, sa retraite, repart avec

Marcelle, son épouse, s'enterrer dans le Shandong, ravi de reprendre cette responsabilité en main. Il s'agit de former les 230 employés, créer un esprit maison, conseiller, arbitrer... Sous sa férule, les six millions d'emballages péniblement sortis de la chaîne en 2002, se sont mués en 1,8 milliard six ans après. Bain, groupe américain a repris 40% de la firme. Et comme entre-temps, Tetra Pak, sa maison d'origine, commence à fermer certaines usines à travers les cinq continents, Grossenbacher, lui, fait son «shopping», reprenant deux ingénieurs coréens, un ingénieur mécanicien de Fribourg, pour son usine de Gaotang. Son épouse a, elle aussi, trouvé moyen de s'occuper comme secrétaire de direction, puis comme créatrice de logiciels pour les besoins de la firme.

«Je m'ennuie à ne rien faire»

L'un et l'autre ont plaisir à conseiller les jeunes Chinois autour d'eux, en se faisant leurs parents symboliques, tout en raffermissant l'avenir de l'entreprise. Dans ces conditions, partir, retourner en Thaïlande ou en Suisse pour cesser de travailler mais «pas trop vite», dit en riant ce diable d'homme: «Après deux mois passés en villégiature, je commence à m'ennuyer et je dois quand même repartir à l'aventure, alors autant continuer à faire ce qui me plaît!» **ÉRIC MEYER** PÉKIN

La Confédération à l'aide

ENTREPRISES

Voulez-vous vendre ou produire en Chine? Avec ses huit hommes entre Pékin, Shanghai et Canton, le Swiss Business Hub China est là!

Emanation de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC), le Swiss Hub est un des outils du succès de la Suisse dans l'Empire du Milieu. La Confédération compte 320 entreprises en Chine. Parmi elles, 20% ont été aidées par le Swiss Hub. Par comparaison, la France, avec ses cinq missions économiques à travers le pays et une centaine d'experts, aligne 1000 firmes. Logée à Pékin dans les locaux de l'ambassade, à Shanghai et à Canton dans ceux du consulat général, la Suisse diplomatique se démène, accompagne ces sociétés dans les foires comme Canton ou Shanghai ou crée ses propres événements, tel le Swiss Luxury Day de Shanghai en octobre dernier.

Piloter l'atterrissage

Mais avant tout, cette plateforme, placée sous la direction du Suisse alémanique Beat Bürgi, prépare l'atterrissage des entreprises helvétiques. L'OSEC transmet ainsi à Pékin leurs demandes, la description de leurs marchés, de leurs produits. Le «client» idéal est une PME horlogère, chocolatière, de machines textile ou encore alimentaire. Au nom du principe de confidentialité, la diplomatie suisse ne communique pas les noms des sociétés bénéficiaires de ses services. Toutefois, nous

croions savoir que des PME comme l'éditeur Peter Lang (Neopac, Berne), les montres Seculus (Bienne) ou Helsinn Healthcare (Lugano) ont été ou seraient actuellement aidées pour s'implanter en Chine.

Le «hub» peut alors épauler l'entrepreneur à s'installer pour vendre ou produire, sans aller toutefois jusqu'à le soutenir dans la création de filiales. Ce serait une distorsion de concurrence! Une fois le contact pris, un premier entretien de une à deux heures a lieu, gratuit, pour s'entendre sur une stratégie. Moyennant 2000 à 3000 francs, une petite étude de marché est réalisée, permettant de trouver une liste de partenaires, de distributeurs, un emplacement pour le magasin, l'usine, le marché idéal - dans une ville, une région, toute la Chine -, tout en suggérant les types de contrats ou de structure légale adéquats pour l'activité envisagée.

Dans une seconde étape, la PME fait son choix: alors, le «hub» peut prendre contact avec le partenaire envisagé, vérifier par lui-même l'emplacement... Avec ses interlocuteurs, le «hub» a connu peu de casse. Mais quel est le degré de succès de ces Suisses expatriés? D'après Beat Bürgi, toutes les entreprises restent sur place, même si elles sont déficitaires. Une sorte de pari sur l'avenir. Sur les 320 sociétés déclarées il y a un an, le «hub» vient de les recenser: seules douze ont disparu sans laisser de trace (soit un très modeste taux d'échec de 4%)!

E. M. PÉKIN

«La solitude est une prison»

LAO SHE

