



Les Conseillers du Commerce Extérieur de la France

LIVRE BLANC

2005

des CCE section Chine

Octobre 2005



SOMMAIRE

- **INTRODUCTION DES CCE**
- **SECTEUR DU LEASING ET LOCATION - Christophe GRANIER**
- **SECTEUR DES RELATIONS PUBLIQUES - Serge DUMONT**
- **SECTEUR DE L'IMMOBILIER - Stéphane LECAT**
- **SECTEUR DE L'EAU POTABLE - Jean-Claude LASSERRE**
- **SECTEUR DE L'AUTOMOBILE - Philippe ESNAULT**
- **SECTEUR DE LA SOCIETE DE CONSEIL - Andre CHIENG**
- **SECTEUR DE LA RESTAURATION COLLECTIVE - Denis ANDRE**
- **SECTEUR DE LA CONSTRUCTION - Jean louis THOURET**
- **SECTEUR DE LA COMMUNICATION - Patrick DELPY**
- **SECTEUR DE L'AGRICULTURE ET INDUSTRIE**
AGRO-ALIMENTAIRE - Benoit ROSSIGNOL
- **SECTEUR DE TELECOM - Hervé CAYLA**



INTRODUCTION

Pour La première fois la Section Chine des CCE, édite son livre blanc sectoriel. Onze des plus courageux, de nos soixante conseillers présents en Chine ont eu la gentillesse de prendre sur leur temps de travail, pour contribuer à cette première édition.

Ce livre blanc n'a pas la prétention de délivrer des réponses à des questions, mais plus simplement de donner des informations sur les différents secteurs représentés dans la section Chine.

Chaque rédacteur a essayé de transmettre l'ambiance et le climat dans lequel il évolue. L'expérience de ces CCE est unique, car proche du terrain, ceci permettra nous l'espérons, de donner une information sectorielle globale, qui sera nous en sommes persuadés, utile aux lecteurs de ce document.

Nous souhaitons que cette première édition donne envie, a ceux qui n'ont pas eu la possibilité d'y participer, de collaborer a la deuxième édition de l'année prochaine, qui sera plus complète et couvrira d'autres secteurs importants comme la Banque, les Finances, les Assurances...

Bonne lecture a tous



SECTEUR DU LEASING ET LOCATION

Par Christophe GRAVIER

Livre blanc 2005 des CCE section Chine

La location précaire existe en Chine depuis très longtemps malgré un mode de pensée classique valorisant la propriété individuelle. Le leasing (englobant la location longue durée et la location financière) a connu quant à lui un démarrage précoce par rapport à d'autres produits comparables. Il reste pourtant très en retard par rapport au niveau qu'il atteint dans les pays développés (il finance ainsi moins de 3% des investissements en Chine contre 15% dans la zone Euro).

Il n'existe pas de ségrégation stricte entre les deux formes différentes de leasing (financier ou opérationnel). Si le produit lui-même est peu réglementé, la forme et le statut des sociétés habilitées à le distribuer est bien défini ; la tutelle de ces sociétés est partagée par deux ministères concurrents (Finances et Commerce) et certains interdits existent (les banques chinoises ne peuvent pas être actionnaires directs des sociétés spécialisées ni distribuer le leasing).

Au début des années 1980, les investisseurs étrangers (dont l'actionariat était limité à 50%) pénètrent en nombre le secteur, surtout les financiers japonais. Des sociétés purement chinoises se constituent et leur concurrence souvent déloyale pervertit le marché. Le ralentissement économique, les problèmes juridiques et de gestion interne concourent à une crise majeure au début des années 1990. Parmi la centaine de sociétés existantes en 1993 (dont 35% à participation étrangère) seule une vingtaine restait réellement active en 2003. Des mauvais choix de risque et d'investissements (infrastructures lourdes des provinces endettées), le manque de protection juridique stricte et des jurisprudences erratiques ont entraîné le secteur dans une spirale descendante d'empilement des impayés.

Devant cette situation préoccupante, les autorités de tutelle ont purement et simplement gelé le secteur en relevant les seuils d'investissement (50m Usd minimum pour toute nouvelle société). La PBOC, puis la CBRC n'ont délivré plus aucune licence à partir de 1991 et conservent sous leur tutelle un nombre très faible de sociétés sinistrées ; un arbitrage semble avoir été rendu pour confier la responsabilité du secteur au MOFCOM dont deux départements distincts se partagent la tutelle des sociétés domestiques et à participation étrangère. Le MOFCOM légifère seul en privilégiant l'assainissement du secteur, et a fini par autoriser à partir du 5 mars 2005 dans le cadre des accords OMC les étrangers à détenir 100% du capital des sociétés commerciales



spécialisées en abaissant le seuil de capital minimum à 10m Usd.

L'état des lieux est facile à résumer. Aux côtés de quelques rares grandes sociétés rescapées sous la tutelle de la CBRC, de nouvelles entités plus concurrentielles se sont récemment constituées sous la protection du MOFCOM. Les nouvelles sociétés à 100% étrangères sont filiales de groupes manufacturiers (Caterpillar, General Electric, Siemens, FujiXerox) mais le secteur intéresse beaucoup d'acteurs internationaux. Le soutien gouvernemental au développement du secteur est acquis pour plusieurs raisons :

- politique actuelle de recentrage des investissements internationaux de l'industrie manufacturière vers les services,
- nécessité ressentie de formation et d'autodiscipline confiée dans un premier temps aux spécialistes étrangers,
- effet optique de la constitution de nouveaux portefeuilles sains sur la statistique du niveau global d'impayés du secteur.

L'avenir du produit semble prometteur à cause de son faible taux de pénétration actuel. Ses avantages en Chine sont plutôt la facilité de gestion et d'obtention que l'économie fiscale. Sa nature doit migrer de la réputation qu'il a acquis en local durant ces vingt dernières années (substitut au financement bancaire des investissements lourds à destination des sociétés chinoises de taille moyenne) vers un profil plus conforme à celui que présente le leasing dans les pays développés (produit de masse adapté au financement répétitif de ventes de petits matériels, englobant de plus en plus de services adjacents comme la maintenance et l'assurance). La clientèle des sociétés étrangères en Chine, puis à terme celle des particuliers ainsi que de nouveaux objets de location (petits véhicules) sont les cibles potentielles les plus prometteuses. Une réglementation souple autorise des marges suffisantes et une couverture nationale par l'ouverture de succursales sans limitation. Afin de respecter les standards internationaux, une Loi sur le Leasing très complète (qui existe rarement à titre spécifique dans les autres pays) est en préparation. Destinée à améliorer la protection des droits du Loueur et à renforcer l'autodiscipline du secteur, elle doit être publiée en 2007 au plus tard. Les principaux obstacles à un rapide développement de masse sont pour l'instant le manque de souplesse du marché financier amont pour le Loueur, l'absence ou l'insuffisance de bases de données financières fiables, un traitement fiscal pouvant varier selon les provinces et, en cas de faillite du Locataire, les interprétations des tribunaux qui préfèrent sauvegarder en priorité les intérêts sociaux des travailleurs en déclassifiant la propriété du Loueur.



**SECTEUR DES RELATIONS PUBLIQUES,
Par Serge DUMONT
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

L'industrie des Relations Publiques est très récente en Chine. Elle a y vu le jour au milieu des années 1980 avec la création d'Interasia, première joint-venture du secteur, par le français Serge Dumont, Conseiller du Commerce Extérieur, surnommé « père des Relations Publiques » par les media chinois.

Les profondes transformations qu'a connues le pays depuis ont engendré un véritable décollage du secteur : en 2004, son chiffre d'affaires atteignait 450 millions d'Euros pour la Chine continentale (hors Hong Kong, Macao et Taiwan), soit une progression de 36 % par rapport à 2003. L'Association Internationale des Relations Publiques Chinoises (CIPRA) prévoit une croissance similaire pour 2005. L'industrie chinoise des Relations Publiques compte actuellement 20 000 employés répartis dans plus de 2 000 entreprises, dont 70% sont situées à Pékin, Shanghai, Canton et Chengdu.

Une des grandes nouveautés de ces dix dernières années réside dans la forte tendance à la création d'entreprises qui s'orientent vers des domaines de plus en plus spécialisés, ne se contentant plus des seules relations media. Au cours de cette période, la web industrie a connu une progression fulgurante, les sujets abordés étant apolitiques et non soumis à la censure. Avec seulement 7 % de la population connectée, la Chine est déjà le deuxième marché mondial de l'internet. Aujourd'hui, les hautes technologies et les télécommunications représentent 35% du chiffre d'affaires du marché, les biens durables (appareils ménagers et automobile) 30 %, la santé 15 % et les biens de consommation courante 12 %, le reste se répartissant entre affaires publiques, gestion de crise, secteur philanthropique, événements sportifs et culturels.

Ainsi, cette décennie a vu l'émergence d'entreprises de communication exclusivement chinoises performantes, à fort leadership et à large portée géographique, telles que PFTI (Ex - Profuture) dont le chiffre d'affaires dépassait 20 millions de Dollars l'an dernier. En 2004, la part des entreprises à capitaux chinois s'élevait à 40 % du marché et pour la première fois, le chiffre d'affaires des dix premières entreprises chinoises dépassait celui des dix premières entreprises étrangères. Le poids croissant de la notion de marque dans les consciences est annonciateur de l'accession de grandes entreprises chinoises à une notoriété mondiale.

Ainsi, la Chine reconnaît progressivement l'importance de la communication. Avec une progression de 32 % en 2004, elle occupe déjà le 5^{ème} rang mondial du marché publicitaire. Fortes de l'expérience du SRAS, les institutions politiques portent un regard nouveau sur le rôle des Relations Publiques, et n'hésitent plus à faire appel à des entreprises du secteur pour des événements tels que les Jeux Olympiques de Pékin en 2008 ou l'Exposition Universelle de Shanghai en 2010.



Ce développement considérable du marché chinois des Relations Publiques a fortement accru son attractivité des talents. Toutefois, le secteur souffre encore d'un manque de formations et de certifications professionnelles, ainsi que d'un déficit de considération lié à la place importante qu'occupent les relations personnelles dans la culture chinoise. Avec plus de 2 000 entreprises, le marché offre encore un paysage épars, mais qui tend à se structurer par des mouvements de fusions et acquisitions, telles que la vente d'Interasia à Edelman au début des années 1990, ou la prise de position majoritaire d'Ogilvy dans l'entreprise locale H-Line en 2002.

Enfin, la caractéristique principale du marché chinois se situe dans la rapidité de ses changements, qu'ils soient économiques, culturels ou sociaux. Le secteur des Relations Publiques bénéficie d'une liberté d'expression dont l'évolution est irrégulière et parfois cahotique, mais croissante dans le long terme : seuls 21 magazines étaient publiés en 1970 contre plus de 8 000 aujourd'hui. La jeunesse chinoise, dont la consommation annuelle est estimée à 33 milliards d'Euros pour les 8-24 ans, oscille entre fascination pour le style de vie occidental, nationalisme et tradition chinoise. De plus, loin d'être uni, le pays est marqué par les cultures locales et la proximité des influences frontalières de Hong Kong dans la région de Canton, de Taiwan dans le Fujian, du Japon à Shanghai ou encore de la Corée dans le nord-est.

La pérennité de la forte croissance économique chinoise ne préserve pas des difficultés posées par des enjeux considérables, tels que les écarts de richesse entre l'est et l'ouest du pays, la protection de l'environnement ou le contexte diplomatique. Le caractère indispensable des Relations Publiques dans ces différents domaines laisse présager l'importance à venir de la demande chinoise en terme de communication stratégique.



**SECTEUR DE L'IMMOBILIER,
Par Stéphane LECAT
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Les efforts des autorités a ralentir la construction immobilière en Chine semblent commencer a porter leurs fruits comme en témoigne le ralentissement, progressif depuis janvier et plus marqué depuis mai, a la fois en terme de nombre de transactions et d'augmentation des prix, particulièrement a Shanghai et au nord du Yangze.

Le Ministry of Land & Resources confirment le ralentissement général suite a une étude sur 24 régions mais également, dans le secteur résidentiel, un accroissement sensible de la part des logements moyens de gamme et économiques au détriment des projets haut de gamme attirant traditionnellement les investissements purement spéculatifs.

De l'avis d'un nombre d'opérateurs dans ce secteur, la surchauffe immobilière résidentielle se resorbe maintenant progressivement a Shanghai et Pékin – on parle d'un arrêt de l'afflux des capitaux purement spéculatifs - le risque d'éclatement d'une bulle se concentrant sur l'immobilier de bureau a Pékin.

A noter parmi les principales mesures du gouvernement depuis 18 mois:

- sur la demande : augmentation des taux d'intérêt, taxe sur la plus-value immobilières réalisées sur les reventes dans l'année d'acquisition (5.5%) en début d'année 2005, doublement de la taxe sur les transactions (3%) pour les biens au delà de 17,500 RMB/m² depuis le 1er juin, ...
- sur l'offre: restriction des prêts a destination des projets immobiliers, contrôle des ventes de terrain, saisie des terrains acquis par certains développeurs et non développés suivants les projets déclarés, ...

Ces mesures sont malgré tout encore régulièrement contournées, y compris sur les projets publics, officiellement contrôlés par le Conseil d'Etat au delà d'une certaine taille, saucissonnées en conséquences par les autorités locales (exemple récent de projets dans le domaine de l'éducation ou un audit de la Cour des Comptes aurait épinglé les mairies de Nanjing, Zhuhai, Huangzhou et Langfang)

Il n'en reste pas moins vrai qu'il existe un réel déficit de logement en Chine et que la forte demande reste plus structurelle que conjoncturelle – le marché immobilier ne s'est ouvert réellement qu'avec l'encouragement des autorités a l'accession a la propriété individuelle en 1999. Quelques chiffres circulant actuellement montrent l'ampleur des besoins :

- une urbanisation de l'ordre de 20 mn habitant / an,
- 500 mn m² d'immobilier résidentiel a construire par an jusqu'en 2020,
- une croissance moyenne de 20% par an des dépenses liées a l'habitat



- des projets par centaines liées aux Jeux Olympiques de Pékin (200 hôtels supplémentaires ?) et à l'Exposition Universelle de Shanghai (2010)

Autre tendance marquée du secteur, **une amélioration significative des normes et standards** liée à une prise de conscience environnementale (sustainable development, energy saving solutions, ...), des faiblesses liées aux précédentes normes (faible isolation, toiture plate, matériaux de faible qualité...) et du professionnalisme limité de certains acteurs du secteur.



**SECTEUR DE L'EAU POTABLE,
Par Jean-Claude LASSERRE
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

La Chine se caractérise par des ressources en eau insuffisantes et inégalement réparties sur le territoire. La Chine fait face à une équation simple : Elle concentre 21% de la population et ne dispose que de 7% des ressources hydriques mondiales.

La pollution croissante des cours d'eau qui constituent l'essentiel des sources d'approvisionnement d'eau des villes chinoises est préoccupante (sur 153 rivières contrôlées, 52 sont contaminées) En parallèle les besoins en milieu urbain vont croissants, poussés par l'exode rural et l'augmentation du niveau de vie moyen des citoyens. 400 villes connaissent un manque d'eau chronique et 108 des pénuries graves estimées à 6 milliards de m³ annuel.

Le développement des infrastructures en eau potable se poursuit donc dans les 668 villes chinoises de plus de 200 000 habitants dont les réseaux ne sont plus adaptés à la croissance de la population et aux nécessités impérieuses de réduction des taux de fuite qui dépassent les 20%.

On estime qu'en 2005 les investissements en infrastructures liées à l'eau potable augmentent de près de 12%.

C'est donc un secteur particulièrement croissant qui offre des opportunités de divers ordres pour les entreprises françaises:

a) Gestion de l'eau : l'abolition de limitations en terme d'investissement étranger dans les services publics offrent des opportunités. Mais de plus en plus les entreprises étrangères de gestion de l'eau font face à l'émergence d'acteurs chinois. Parmi eux notons "Beijing Capital" qui a investi 5 Milliards de RMB dans plus de 30 sociétés des eaux ou usines de production/ traitement d'eau ces 3 dernières années.

b) Equipements : Dans le domaine des canalisations d'eau potable, le marché de l'adduction et de distribution est porteur. Le réseau est en cours d'extension sur l'ensemble des villes Chinoises avec un marché comparable au marché européen. Les matériaux qui constituent la majeure partie du Réseau installé (fonte grise, Béton, acier) sont remplacés aujourd'hui par des matériaux mieux adaptés au premier rang desquels la fonte ductile. Un marché très important existe également dans le domaine de la robinetterie hydraulique et régulation

c) Station de traitement/production d'eau: Veolia ou Ondeo (via Sino French) ont pris position dans des BOT ou participation aux sociétés concessionnaires (Chongqing, Shanghai Pudong, Shenzhen...) Le marché du traitement d'eau est éminemment porteur avec un besoin théorique de 10 000 stations de traitement pour atteindre le taux de 50% d'eaux traitées que le gouvernement a fixé comme objectif dans le prochain plan



quinquenal. Seul actuellement moins de 16% de la population est raccordé à un réseau d'assainissement disposant de station de traitement.

Cependant le financement sectoriel pose problème :

- Le prix de l'eau ne couvre pas les coûts de production et de traitement. Les sociétés d'eau, ne peuvent auto-financer leur investissement. L'augmentation du prix de l'eau a commencé dans certaines grandes villes dont Pékin ou Shanghai et devrait s'accroître dans l'avenir.
- L'état pour l'instant continue de subventionner largement l'investissement dans l'eau et l'assainissement en finançant des projets sur fonds "national Debt"
- L'état pousse également à l'investissement privé soit en favorisant les BOT ou la prise de participation dans les sociétés des eaux ou stations de traitement



**SECTEUR DE L'AUTOMOBILE,
Par Philippe ESNAULT
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Après un développement spectaculaire dans les années 2002-2003, la croissance de l'industrie automobile est revenue à un niveau plus rationnel en 2004 (+15%) mais néanmoins envié par d'autres régions du monde. Le ralentissement voulu par la Chine, soucieuse de maîtriser son économie, en est la cause principale. La baisse continue des prix a également éloigné les acheteurs des points de vente. Environ 5 millions de véhicules ont été vendus en 2004, dont la moitié sont des véhicules particuliers. La Chine est désormais le 3^{ème} marché mondial.

L'industrie automobile Européenne a investi plus de 10 milliards d'euros à ce jour dans des sociétés à capitaux mixtes, elle emploie plus de 60.000 personnes et a produit en 2004 plus de la moitié des véhicules particuliers vendus en Chine.

C'est une industrie fortement réglementée au travers de la Politique de Développement de l'Industrie Automobile dont la dernière version date de juin 2004. Une kyrielle de réglementations en découle pour régir toutes les composantes de l'industrie, la R&D, la fabrication, les ventes, l'après-vente et le financement. Certaines ont déjà été publiées, d'autres sont en cours d'élaboration.

Les constructeurs étrangers et les associations de constructeurs sont souvent consultés pour donner leur avis qui est parfois pris en compte par les différents départements chargés de leur rédaction.

La perception générale est que, malgré des progrès dans certains domaines, ces réglementations pourraient isoler la Chine du processus de globalisation. Par exemple, certaines mesures visent à contraindre les constructeurs étrangers à introduire leur technologie la plus avancée et à augmenter la fabrication de composants en Chine, c'est incompatible avec les stratégies de développement international qui privilégient l'achat des composants là où ils sont les moins chers, coût de logistique inclus. C'est également en contradiction avec la promesse faite, par la Chine lors de son entrée dans l'OMC, d'éliminer ces contraintes d'intégration locale. La taille du marché chinois et la structure de coût en Chine suffisent à alimenter le développement naturel des équipementiers, point n'est besoin de l'imposer et de l'administrer.

L'objectif des autorités chinoises est sans nul doute de mettre en place une industrie automobile chinoise qui, un jour, partira à la conquête de nos places fortes. Elles y mettent les moyens financiers et réglementaires mais ont tendance à oublier, pour le moment et pour certaines, les règles les plus élémentaires sur la propriété intellectuelle et industrielle.

Citons quelques règles qui régissent le développement de l'industrie automobile en Chine :



- Un constructeur étranger peut exister en Chine qu'au travers de sociétés à capitaux mixtes, dont il peut détenir 50% du capital au maximum, deux au plus pour la fabrication de véhicules particuliers et deux pour la fabrication de véhicules commerciaux.
- Pour éviter qu'un ensemble de pièces importées soit considéré comme un véhicule entier importé, et soit donc taxé au taux de 25% au lieu de 10%, chaque véhicule doit être intégré à hauteur d'au moins 40% en valeur et certains composants doivent être obligatoirement fabriqués localement.
- Les véhicules vendus en Chine, importés ou fabriqués localement, doivent être homologués selon les normes « CCC » - certification chinoise obligatoire.
- La durée de vie de tout véhicule est limitée à 15 ans.

L'automobile est désormais une industrie très concurrentielle en Chine. De nombreux modèles sont lancés chaque année. L'évolution de la consommation, depuis que les acheteurs sont de plus en plus des particuliers, est en route.



**SECTEUR DE LA SOCIÉTÉ DE CONSEIL,
Par André CHIENG
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

La société AEC (anciennement Brambilla) se spécialise dans l'assistance aux PME qui veulent s'implanter en Chine depuis plus de 20 ans. Nos prestations vont depuis la mise en place d'un système de distribution jusqu'à l'aide à la création de joint-ventures. Ce papier va s'attacher à présenter notre problématique.

Le problème de base d'une PME s'exprime de façon très simple : une PME aura un chiffre d'affaires total de 10 M €. Par rapport à une grande société dont le CA sera de 1 milliard €, son CA est 100 fois plus faible. Or les problèmes qu'elle doit résoudre sont du même type. Même si on les simplifie, on ne peut les résoudre en consacrant 1/100^{ème} du budget d'une grande entreprise. Une des seules solutions viables pour les PME est donc de faire appel à une société de conseil comme AEC qui pourra l'aider.

Comment s'exprime l'équilibre financier d'une société comme AEC ?

On peut modéliser AEC comme suit, en adoptant les hypothèses suivantes :

- l'assistance aux PME voulant travailler en Chine est l'activité exclusive d'AEC
- les PME ne sont pas pré-sélectionnées : toute PME voulant travailler en Chine est acceptée pourvu qu'elle accepte les conditions financières requises. Cela explique un taux de réussite très bas.

Il faut que :

$$h + p.S > C / n \quad \text{où:}$$

h représente les honoraires qu'on demande à une PME de payer

p représente la probabilité de réussite

S la prime de succès qu'une PME est prête à verser en cas de succès

C le coût de la structure AEC

n le nombre de PME sur lequel est réparti le coût.

Notre expérience indique que :

Le budget annuel d'une société comme AEC est d'environ 2 M€ par an et elle peut suivre 60 PME si elle ne s'occupe que de cela. Donc $C / n = 33.000 \text{ €}$

La prime de succès qu'une PME est prête à payer est autour de 30.000 € et la probabilité de réussite est de l'ordre de 20%. Admettons que $p.S = 6.000 \text{ €}$ On voit donc que l'essentiel de la rémunération d'AEC doit reposer sur h. Il faut que les honoraires annuels que la PME verse à AEC soient de l'ordre de 27.000 € par an pour équilibrer, donc de l'ordre de 2.500 € par mois pour qu'AEC soit bénéficiaire de 3.000 € par société en moyenne.



On constate que le recours à une société de conseil comme AEC suppose que les PME françaises acceptent de payer 2.500 € par mois, plus une prime de succès de l'ordre de 30.000 € en cas de réussite. Est-ce exorbitant ? Pourtant rares sont les PME qui acceptent.



**SECTEUR DE LA RESTAURATION COLLECTIVE,
Par Denis ANDRE
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Restauration collective en Chine

La restauration collective en Chine est similaire à celle des autres marchés évolués ou natifs, où l'on trouve les segments de marchés habituels et principaux :

- Restauration d'entreprise (usines – tours de bureau – sièges sociaux)
- Restauration scolaire (école internationale, universités, écoles publiques)
- Restauration hospitalière

Concurrence

La Chine présente une structure concurrentielle habituelle sur l'ensemble des marchés, à savoir présence de Sociétés internationales de restauration établies entre 1990 et 2005, faisant face à un secteur autogère encore important et largement majoritaire, à des Sociétés régionales fortement implantées sur une ville ou au plus une région et une multitude de petits opérateurs chinois livrant des repas fabriqués dans des cuisines rudimentaires et des conditions d'hygiène douteuses.

De par la taille du pays, il est difficile de quantifier le marché qui s'élève en milliards de repas journaliers.

Restauration d'entreprise

De loin le secteur le plus important du marché, de par l'obligation légale chinoise de fournir un repas aux employés ou une indemnité remplaçant le repas. Ce repas ou indemnité est une partie importante et non négligeable du salaire de l'employé chinois.

Avant l'arrivée de Sociétés internationales de Restauration, le marché était partagé entre l'autogestion, les repas livrés par des Sociétés chinoises (lunch box) ou repas fabriqués par les Sociétés chinoises au sein même des sociétés clientes dans les locaux investis par le Client.

Les Sociétés Internationales de Restauration ont pu se développer rapidement en offrant des repas de qualité, dans des conditions bactériologiques normales et fabriqués à partir de matières saines en profitant de la requête grandissante des Sociétés lassées par les empoisonnements alimentaires fréquents.



Restauration scolaire / universitaire

Elle se subdivise entre les écoles internationales, de toutes nationalités et le secteur public chinois (scolaire et universitaire).

Pour la restauration des écoles internationales, les Sociétés Internationales de Restauration s'imposent comme un choix logique et rassurant pour les dirigeants d'écoles ou leur conseil d'administration et les parents d'élèves. Les Sociétés chinoises n'ont pas accès à ce marché.

La restauration publique est quant à elle principalement opérée en autogestion ou par des Sociétés de restauration chinoises, malgré quelques tentatives des Sociétés Internationales de Restauration s'essayant à ce marché difficile de par le prix très limité des repas du au faible pouvoir d'achat des clients.

Restauration hospitalière

Une fois de plus il faut faire la distinction entre secteur public chinois et secteur international. Comme pour les écoles internationales, les hôpitaux privés internationaux sont en général servis par les Sociétés Internationales de restauration.

Le secteur hospitalier public est partagé entre les Sociétés Internationales de Restauration, la plupart du temps au travers d'une offre multiservice associant contrat de nettoyage, de sécurité et de restauration, l'autogestion et les sociétés de restauration chinoises. La tendance est néanmoins à la sous-traitance plus qu'au maintien de l'autogestion, mais cette sous-traitance a des difficultés à se mettre en place de par la réticence des directions d'hôpitaux à sous-traiter ces services.

Prix des prestations – Révision de prix – Attente clientèle

Le prix d'un repas de collectivité reste très faible en Chine, dans une fourchette de 50 centimes d'Euros à 1.20 centimes d'euros pour un niveau de prestation tendant à la sophistication et une attente de la clientèle très élevée.

Par ailleurs, le concept d'une révision de prix alignant les coûts de production et d'augmentation des salaires avec l'inflation et l'augmentation de coût de la vie reste peu admis par la clientèle chinoise ce qui dénote d'un marché peu mature.



**SECTEUR DE LA CONSTRUCTION,
Par Jean Louis THOURET
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Commençons par un peu d'histoire

Un simple regard circulaire dans une ville Chinoise et vous ne manquerez pas de découvrir un panorama de grues a tour. Cette forêt mécanique implique qu'en Chine le bâtiment va, pourtant contrairement à l'adage, rien ne va plus pour les Entreprises de Construction Etrangères (Foreign Construction Enterprises, FCE) implantées en Chine. Jusqu'en avril 2004, les FCE avaient la possibilité de travailler en Chine sans trop de difficultés (ceci reste relatif lorsque l'on travaille en Chine). Le décret 32 autorise la réalisation de projets avec des licences émises projet par projet. Il est à noter que les FCE furent parmi les premières entreprises étrangères à s'implanter en Chine. Certaines étant en Chine depuis plus de 20 ans. En Septembre 2002, premier coup de semonce avec les décrets 113 et 114 qui annulent le décret 32, interdisant au FCE de travailler en Chine à partir d'une base extérieure.

Ces nouvelles règlementations imposent aux FCE :

- un système de qualification extrêmement complexe et discriminatoire, qui, s'il est parfaitement adapté aux entreprises Chinoises reste inaccessible aux sociétés étrangères. La meilleure preuve étant, que deux sociétés Françaises leaders mondiales dans le domaine de l'eau, ne sont pas, d'après ces critères, qualifiables en Chine !!!
- l'obligation d'avoir des références Chinoises et uniquement chinoises, ferme définitivement la porte à toute entreprises n'ayant jamais travaillé en Chine.
- La mise en place d'un ratio entre le personnel d'encadrement étranger et local rend la gestion saine de l'entreprise impraticable.
- La demande d'un capital disproportionné, mettant irrémédiablement toutes opérations commerciales dans le rouge.
- La limitation de ne contracter des projets inférieurs à 5 fois le montant du capital investi limite grandement les possibilités de développement.

Ces nouveaux règlements sont en parfaite conformité avec les textes signés par les Chinois dans le cadre de leur accession à l'OMC, ce qui ne facilite en rien les négociations.

Les textes de l'OMC concernant la construction ayant été négociés par le ministre Japonais des Transports, ceci explique que presque toutes les FCE Japonaises ont répondu présentes. L'obéissance est définitivement une qualité Japonaise.

Le temps des négociations



En Février 2003 la Chambre Européenne de Commerce organise un Groupe de travail pour se consacrer à ces problèmes et négocier avec le Ministère de la Construction (MOC). Votre serviteur est nommé président du nouveau groupe de travail.

Les premières réunions avec le MOC, comme à l'habituel, ne sont qu'échanges de banalités et de politesses. Nous nous rendons compte rapidement, que derrière cette volonté de protéger les entreprises de Construction Chinoises, il existe une ligne de conduite, parfaitement tracée et orchestrée, qui nous est aujourd'hui résolument obscure. Le groupe de travail n'ayant de contacte qu'avec l'adjoint du vice directeur général et même quelquefois son assistant. Il nous est difficile, dans ces conditions, d'obtenir des réponses claires et précises. Néanmoins nous persistons en demandant aux visiteurs officiels Européens d'avoir l'amabilité de faire passer nos messages.

En septembre 2004, le MOC promulgue la circulaire 159 permettant aux FCE d'utiliser leurs références internationales et annulant les ratios de personnel pour les entreprises de constructions. Les entreprises d'engineering ou d'architecture ayant toujours ces obligations. Cette circulaire prolonge le décret 32, sous certaines conditions jusqu'au 1^{er} juillet 2005. Après cette date, retour a la case départ.

Bien évidemment, les Chinois nous ayant habitués a souffler le chaud et le froid, nous ne sommes pas surpris par la circulaire 200, émise mi Novembre et applicable dès le 1^{er} Décembre 2004, en parfaite contradiction avec les engagements Chinois du GATS (tous changements dans le processus des licences devant être publiés avant d'être effectifs). Cette circulaire impose les mêmes contraintes que le décret 113 pour les entreprises étrangères désirant faire du management de projet en Chine. Le groupe de travail protestera énergiquement dans un courrier envoyé au Ministre de la construction. Cette protestation restera lettre morte, et ce n'est qu'après plusieurs interventions de visiteurs officiels et de l'Ambassadeur de l'Union Européenne, que nous obtiendrons une réponse.

Malheureusement nous n'avons eu droit qu'à une non réponse, nous invitant poliment mais fermement à respecter les lois en vigueur.

Le décret 200 fermait définitivement la seule porte qui restait entrebâillée et par laquelle les FCE auraient pu faire de l'Assistance technique en Chine.

Que faire maintenant ?

Il ne faut pas dramatiser, il existe dans ces lois et décrets des zones de gris qu'il faudra apprendre a exploiter. Les autorités Chinoises découvrent tous les jours les inconvénients et les difficultés d'un protectionnisme a outrance.

L'ambitieux plan de développement à 10 ans des infrastructures Chinoises, imposera au gouvernement l'emploi de fonds internationaux. La plupart des entreprises de construction Chinoises n'offrant aucunes des garanties requises par les bailleurs de fonds internationaux, le recourt aux entreprises internationales s'avérera de nouveau nécessaire. Alors un peu de patience, et continuons à négocier.

De leur coté les entrepreneurs Chinois commencent a se rendre compte a quel point ils se sont isolés trop tôt et qu'ils auront encore besoin du savoir faire des entreprises de BTP occidentales pour certains projets.



Quel impact sur les sociétés françaises ?

L'impact le plus important sera sur les PME qui n'auront sans doute pas les moyens d'attendre et encore moins d'investir de fortes sommes d'argent. Il faut que nos PME Françaises apprennent à être complémentaires et à « Chasser en meute » afin de mieux s'adapter au marché Chinois et surtout éviter une concurrence fratricide qu'exploiteront immédiatement leurs clients Chinois. Les PME Allemandes et Italiennes se sont depuis longtemps fédérées afin de mieux affronter ce Tsunami réglementaire.

Comment aider les FCE Françaises ?

En Chine la politique prime sur l'économie, il faut donc persuader les politiques de l'utilité des FCE en Chine.

Profiter de chaque visite officielle pour faire passer certains messages :

- Expliquer et même démontrer combien l'utilisation des instruments financiers classiques (Garantie Bancaire, Security bond...) peuvent remplacer avantageusement la mise en place d'un Capital par trop excessif.
- Autoriser de nouveau la possibilité pour les FCE de travailler en projet par projet, ou tout du moins simplifier le système de qualification.
- Créer un décret identique au 159 pour les Sociétés de Design et d'architectures.
- Accélérer la processus qui permettra au FCE de créer des entreprises cent pour cent étrangères sous le décret 114 (Bureau de Design)

En conclusion

La règle des 3 P (Patience, Prudence, Persévérance) reste toujours en vigueur en Chine et il en faudra beaucoup dans les années à venir.

Le portage réalisé par les grands groupes Français, permettra aux PME de venir ou de revenir en Chine avec beaucoup moins de risques.

De plus les entreprises qui avaient l'habitude de travailler en Chine doivent maintenant apprendre à travailler, non plus en Chine, mais avec les Chinois.



**SECTEUR DE LA COMMUNICATION,
Par Patrick DELPY
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Quel est aujourd'hui le degré d'ouverture à l'international des sociétés chinoises sur le secteur des télécommunications?

En 6 points:

- Quelques chiffres sur la mesure du marché chinois des télécoms
- Qui sont et quelle est la taille des sociétés chinoises de ce secteur?
- Que fabriquent-elles?
- Enfreignent-elles la propriété intellectuelle d'autres constructeurs?
- Comment sont-elles organisées à l'international?
- Que faire?

Quelques chiffres sur la mesure du marché chinois des télécoms.

1. La valeur de la totalité du secteur télécoms (opérateurs et constructeurs) à la fin 2004: 264 milliards d'E. Croissance en 1 an: + 41.7%

A fin Mai 2005

2. 333.5 millions de lignes fixes. Croissance mensuelle: +4 millions de nouveaux abonnés par mois.
 - Dont 66 millions d'abonnés PHS
3. 358.55 millions d'abonnés mobiles. Croissance mensuelle: +1.37% soit +4.9 millions de nouveaux abonnés par mois.
 - GSM: 296 millions
 - CDMA One: 21.55 millions
 - GSM/GPRS: 31 millions
 - CDMA 1X: 10 millions
4. 72 millions d'abonnés internet. Croissance mensuelle: +0.3% soit +21600 de nouveaux abonnés par mois
5. 21 millions d'abonnés DSL (internet rapide). Croissance mensuelle: +3.6% soit +756000 nouveaux abonnés par mois.
6. + de 400 modèles de téléphones mobiles.

Qui sont et quelle est la taille des sociétés chinoises du secteur des télécommunications?

Elles sont quatre: Huawei, ZTE, UT Starcom et Datang suivies d'une myriade de PME.



Constructeur	Chiffre d'affaire (à fin 2004)	Croissance annuelle
Huawei	3.1 milliards d'E	+37%
UT Starcom	2.2 milliards d'E	+37%
ZTE	2.1 milliards d'E	+41.5%
Datang	0.3 milliards d'E	+49%

Environ **25000 ingénieurs travaillent dans la recherche et développement canalisant au total près de 900M d'E d'investissements** (fin 2004), dont une part importante provient de financements publics supportés entre autre par les instituts de recherche du Ministère de l'Information pour l'Industrie (MII)

Constructeur	Ingénieurs R & D	%age des ventes investis en R & D
Huawei	11500	12%
ZTE	8500	11%
UT Starcom	2760	8.2%

Que fabriquent-elles?

Presque tout! De la commutation et de l'accès classique, de l'accès large bande pour la connection à l'internet rapide, du GSM, du CDMA, du 3G et PHS, de la transmission optique et par faisceaux hertzien, des routeurs et des PABX, des réseaux intelligents et des applications, et bien sur des terminaux.

Alors que l'ensemble des **constructeurs occidentaux** ont adopté l'approche "**qui peut le plus peut le moins**", les **constructeurs chinois** ont choisi de développer des produits à bas-prix et aux fonctionnalités limitées: "**qui veut le moins aura le moins**". Cependant les constructeurs chinois investissent également dans des fonctionnalités haut de gamme (3G, NGN...)

Enfreignent-elles la propriété intellectuelle d'autres constructeurs?

Il semblerait que dès leurs lancements, certains produits télécoms chinois soient directement inspirés de produits développés par les constructeurs occidentaux et japonais. **Avec l'évolution des exportations des fabricants chinois, des cas de contentieux ont été relevés.** Des négociations bilatérales sont en place visant à régler ces litiges à l'amiable.

Comment sont-elles organisées à l'international?

Les ventes des constructeurs chinois à l'international devraient dépasser 2 milliards d'Euro à la fin 2005.

Visant d'abord les pays en voie de développement en Asie, Moyen-Orient, Afrique, Inde et Amérique Latine, avec des produits simples et bon-marché, **les constructeurs chinois veulent remporter des contrats symboliques en Europe, en Amérique du Nord et dans tous les pays développés où elles ouvrent des bureaux de représentation. L'objectif avoué étant de faire systématiquement partie des short-lists de tous les appels d'offre des opérateurs internationaux à l'horizon 2008.**



Le support du gouvernement chinois est total et tous azimut, plus de 70 pays ayant été l'objet de visites diplomatiques en Europe, Moyen-Orient et continent indien en 2004. Ce support est doublé par un très fort investissement dans les relations publiques au travers de salons spécialisés (Supercom, Genève, etc...) offrant une importante couverture médiatique.

Afin de soutenir les exportations chinoises, **Pékin offre des protocoles, souvent en RMB, à des taux inférieurs (3.5%) qu'au travers des gouvernements occidentaux. De plus, ces prêts sont ouverts à des pays "fermés" comme le Laos, Cuba ou le Myanmar.**

Que faire?

Alcatel a créé Alcatel Shanghai Bell en 2002 et est devenu de facto une société chinoise concurrençant directement, sur leur sol, les autres sociétés chinoises. Alcatel Shanghai Bell est **aussi chinois que ses concurrents luttant à armes égales afin de:**

- **développer des produits adaptés**
- **de fabriquer à des coûts de productions compétitifs,**
- **d'obtenir des financements à l'exportation,**
- **et de croître, aussi, depuis l'Empire du Milieu.**

Fin du document



**SECTEUR DE L'AGRICULTURE ET INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE,
Par Benoit ROSSIGNOL
Livre blanc 2005 des CCE section Chine**

Dans le cadre de nos activités de conseil en implantation et financement de projets liés au secteur agricole et agro-alimentaires en Chine, les principaux points importants qui se sont dégagés sur cette fin d'année 2004 et la première partie de l'année 2005 sont les suivants.

1. Prise de conscience accrue des problèmes de qualité agricole et alimentaire par les autorités chinoises et de plus en plus par le consommateur final chinois.

Ces problèmes ont été très médiatisés à travers la couverture médiatique accordée à des scandales tels que celui de la commercialisation de poudres de lait infantiles ne respectant pas les normes de formulation et de qualité ayant abouti à des malnutritions infantiles sévères dans certaines villes et régions de Chine.

Toujours dans le secteur laitier, la couverture médiatique du scandale actuel de lait reconstitué vendu comme lait frais ou de produits laitiers périmés reemballés démontre que le Gouvernement Chinois entend combattre autant que possible les fraudes liées au secteur agricole et alimentaire.

Un tel contexte est en général favorable aux entreprises agro-alimentaires étrangères à partir du moment où elles restent compétitives du point de vue prix et mettent bien en valeur leur expertise internationale.

Clairement par exemple, les producteurs étrangers de poudre de lait infantiles et les groupes leaders Chinois ont vu un retour du consommateur chinois vers des marques considérées comme sûres, au détriment de la multitude de marques de poudre de lait infantile commercialisées par des petites et moyennes entreprises en Chine.

Nous pensons que la reconnaissance de tels problèmes encouragera à terme une certaine concentration des acteurs agro-alimentaires ainsi qu'une intégration en amont des transformateurs, désireux de contrôler au maximum leur approvisionnement en matières premières surtout dans les secteurs du lait et des viandes.

2. Une situation épidémiologique et vétérinaire sous haute surveillance

L'apparition de nouveaux foyers de grippe aviaire dans la province du Qinghai, de plusieurs foyers de fièvre aphteuse et d'autres maladies d'origine animale, telle que la rage, montrent que les problèmes épidémiologiques d'origine animales en Chine doivent être pris très au sérieux.



Cela semble être maintenant le cas, le contrôle épidémiologique animal étant devenu une grande priorité du gouvernement chinois. Mais les difficultés de contrôle sont proportionnelles à la taille du pays. Il reste fondamental également que la filière vétérinaire soit une filière plus valorisée et reconnue sur le plan humain.

Il y a encore quelques années, alors que j'étais responsable d'investissement à la Banque Mondiale en Chine pour les secteurs agricoles et agro-alimentaires, je me souviens avoir été conseillé par une autorité locale chinoise de ne pas mettre en valeur ma formation de Docteur Vétérinaire, mais plutôt mon appartenance à la Banque Mondiale. Cela m'avait profondément choqué, appartenant à une famille de huit générations de Docteur Vétérinaire, la seconde ayant étroitement travaillé avec Louis Pasteur.

Aujourd'hui, heureusement, le gouvernement chinois semble avoir pris conscience de ces problèmes et de l'importance des Sciences Vétérinaires et se dote des moyens nécessaires pour développer une infrastructure de contrôles vétérinaires plus performante.

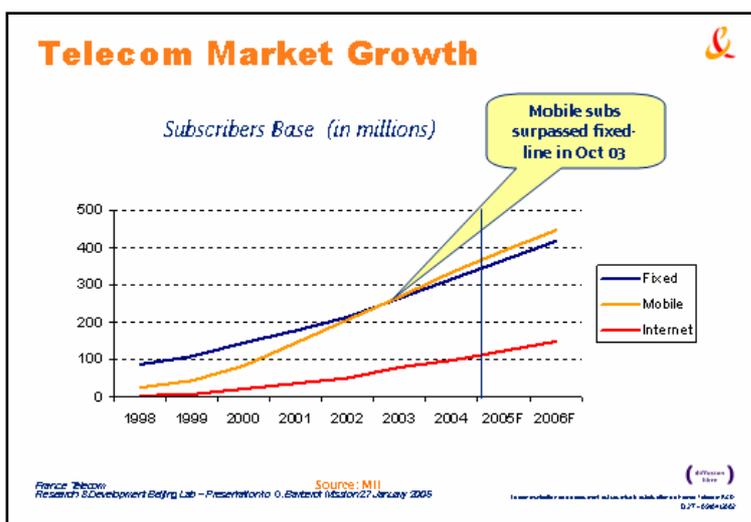
Livre Blanc des Télécoms en Chine

Hervé Cayla, France Télécom, CCE Chine – Août 2005

Le premier marché mondial, fermé aux opérateurs étrangers

Avec 344 millions d'abonnés à des services de téléphonie mobile, 320 millions d'abonnés à des services de téléphonie fixe et environ 100 millions à l'internet en février 2005, la Chine est aujourd'hui le premier marché télécom au monde.

La **croissance du marché**, dont les limites annoncées sont, sans cesse, chaque année reculées, ne se dément pas et **se maintient à un niveau remarquable** : 5,1 millions d'abonnés supplémentaires tous les mois en mobile, et 4,3 millions en fixe. Ce marché est



dominé par deux acteurs principaux : China Mobile sur le marché du téléphone mobile, avec près de 2/3 de part de marché (64.5%), et China Telecom sur le marché du téléphone fixe avec 67% de part de marché. Ils sont, chacun, concurrencés sur leur marché respectif par un challenger de taille relativement plus modeste : China Unicom sur le marché du mobile et China Netcom sur le marché du fixe. **Ces 4 opérateurs principaux**, ainsi que les deux opérateurs mineurs,

China Satellite et China Railcom, **sont contrôlé chacun à environ 70% ou plus par l'Etat**, le reste étant coté sur le marché à HK.

Cependant, ce marché reste totalement fermé aux opérateurs étrangers.

Le secteur des télécoms est considéré en Chine comme une activité sensible relevant encore de la sécurité nationale, à la fois du point de vue du développement des infrastructures sur l'ensemble du territoire, de l'accès à des nouvelles technologies et du contrôle de la diffusion de l'information (Internet). De fait, **il est resté l'un des secteurs les moins ouverts à l'investissement étranger**, à l'exception notable de l'industrie des équipements des télécoms où les majors étrangers partagent le marché avec des concurrents chinois (Huawei, ZTE, UTStarcom, datang, TCL, Bird, etc.) de plus en plus présents en Chine comme sur le marché international.

L'attribution prochaine de licences mobile de 3^{ème} génération, attendue pour le 2^{ème} semestre 2005 et le partage probable des 2 réseaux mobile de 2^{ème} génération de China Unicom avec China Telecom et China Netcom, pourraient rééquilibrer les forces entre les opérateurs chinois, et apporter quelque espoir d'ouverture aux opérateurs étrangers.

Tout ceci dépend principalement du gouvernement Chinois qui, en l'absence d'organisme de régulation indépendant et en tant qu'actionnaire principal des différents opérateurs,

définit la stratégie télécom en Chine, au travers du Conseil d'Etat, du Ministère de l'Industrie et de l'Information (MII¹) et de SASAC². Ses objectifs principaux sont :

- de démocratiser les services de télécommunication et d'étendre les réseaux dans les régions rurales et défavorisées de l'ouest, comme facteur de développement et de stabilité sociale,
- de maintenir un niveau de concurrence suffisant entre les différents acteurs afin de favoriser le développement du marché,
- de préserver la rentabilité des quatre principaux opérateurs, tous possédés majoritairement par l'Etat, pour plus de 70%,
- de limiter le nombre de réseaux, afin d'éviter le surinvestissement, en particulier dans le domaine du mobile,
- de créer des acteurs capables de se confronter sur le marché asiatique voire mondial avec les principaux concurrents étrangers,
- de favoriser le développement de technologies et de standards télécom chinois,
- de contrôler l'investissement étranger.

Les mois à venir seront déterminant pour la réalisation de cette stratégie, en particulier au travers de décisions attendues prochainement sur :

- La publication de la loi sur les télécoms, permettant de clarifier les diverses réglementations existantes,
- Le nombre d'opérateurs mobiles et le partage ou la redistribution des licences mobile 2G de China Unicom (seul opérateur disposant de deux licences mobiles : GSM et CDMA) au profit des opérateurs fixes, China Telecom et China Netcom,
- Liée à la décision précédente, le nombre de licences 3G : 2, 3 ou 4 ?
- Le choix des standards dans l'attribution des licences 3G aux différents opérateurs : poids respectif des standards TD-SCDMA, WCDMA et CDMA 2000 ?
- Le nombre d'acteurs télécoms : disparition de China Unicom ou de China Netcom ?
- Le rééquilibrage ou non des rapports de force entre les acteurs : attribution des réseaux GSM ou CDMA de China Unicom à China Telecom et/ou China Netcom ?

Ces décisions sont très attendues, certaines depuis plusieurs années, et font encore l'objet de discussions entre les différents ministères et organismes impliqués, le MII, SASAC, NDRC³, avant que le Conseil d'Etat puisse trancher. L'implication réelle d'opérateurs étrangers dans le panorama chinois dépend grandement de l'issue de ces décisions attendues.

¹ Le MII est le régulateur du secteur des télécoms. Il a été séparé des opérateurs, qui dépendent maintenant de la SASAC, mais a gardé avec eux des liens incestueux, les dirigeants des opérateurs et du MII étant tous issus de la même famille, et, à l'occasion échangent leurs fauteuils, comme cela a été pratiqué par la SASAC en novembre 2004.

² State-owned Assets Supervision and Administration Commission, holding gérant les 170 plus grandes entreprises d'état chinois, dont les 6 opérateurs télécoms.

³ National Development and Reform Commission, qui recouvre, entre autres les responsabilités de l'ancienne Commission du Plan, et à ce titre planifie et approuve tous les grands investissements d'infrastructure, dont les réseaux télécoms (et l'investissement étranger). A ce titre, avec SASAC, NDRC est un acteur central de la restructuration annoncée).

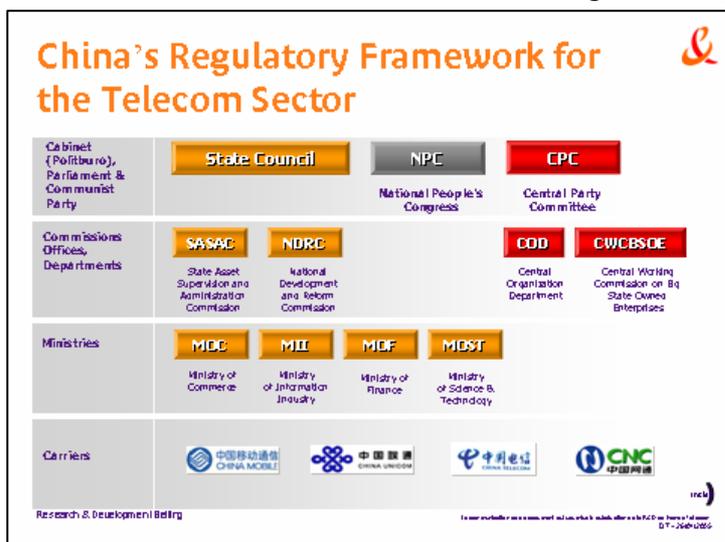
Environnement réglementaire à évolution lente

Depuis 1993, on a assisté à une déréglementation progressive, encore inachevée, et à l'introduction d'une concurrence, jusqu'ici purement domestique. L'entrée de la Chine dans l'OMC, devait marquer, en principe, l'arrivée dans une ère de déréglementation totale ouverte aux investisseurs étrangers, quoique très progressive.

La politique des télécoms remplissant les objectifs décrits ci-dessus est appliquée, sous le **contrôle du Conseil d'Etat** (State Council), par le **MII** (Ministère de l'Industrie de l'Information).

Un projet de Loi des Télécoms, attendue de longue date, a été soumis avant fin 2004 par le MII (Département des politiques et de la législation) à l'Office of Legal Affairs (OLA) du Conseil d'Etat. Après plusieurs séries de consultations auprès d'organismes compétents, ce projet devrait être approuvé par le Congrès courant 2005. Il est à noter qu'à notre connaissance⁴, **ce projet ne prévoit pas la création d'une autorité de régulation des télécoms indépendante**.

Le MII cumule actuellement les rôles de législateur (mais il n'est que le rédacteur de la Loi



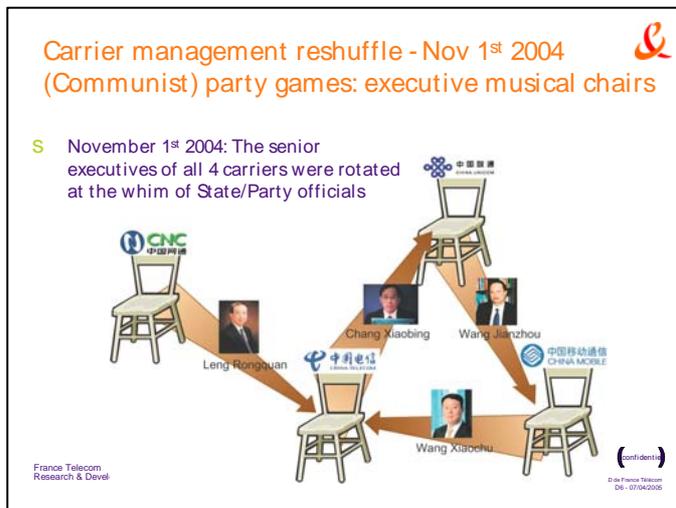
sur les Télécoms, longtemps attendue et qui doit suivre encore un long processus d'approbations) et de régulateur. La création éventuelle d'un organisme régulateur ne sera possible qu'après la mise en place du nouveau gouvernement en 2007 et n'est pas envisagée dans le projet de loi actuel. Il est toutefois exclu que cet organisme, s'il voit le jour un jour, puisse devenir indépendant. Le MII doit partager partiellement son pouvoir de pilotage et d'intervention sur le secteur des télécoms avec la **SASAC et la**

NDRC, qui ont respectivement des responsabilités de management des opérateurs principaux et de planification contrôle des investissements d'infrastructure. Le **Ministère du Commerce** (MOC), le Ministère des Finances (MOF) et le Ministère des Sciences et Technologies (MOST) interviennent également respectivement pour ce qui concerne les **investissements étrangers** ou la R&D dans le secteur des télécoms.

Les licences d'opérateur sont distribuées par le MII, jusqu'à présent à titre gratuit. Une réglementation parue en 2001 expose les procédures administratives à suivre pour obtenir une licence télécom, mais ne fournit **aucune information quant à la procédure de sélection des candidats** (concours de beauté, enchères), quant au nombre de licences en téléphonie mobile ou au choix des standards. Aucun planning n'existe officiellement, à ce jour, pour l'attribution de licences mobiles 3G, même si on prévoit généralement qu'elles seront attribuées en 2005. Des débats très controversés subsistent sur le nombre de licences 3G à attribuer et sur les probabilités d'attribution de certaines d'entre elles selon le standard TD-SCDMA développé par la Chine, au détriment (ou en complément) des normes européenne (UMTS-WCDMA) et américaine (CDMA2000). Toutefois, ce débat se complique, du fait des **projets de nouvelle restructuration des opérateurs chinois**,

⁴ FT China a pu se procurer une copie d'un draft de la nouvelle Loi des Télécoms. En mai 2005, le MII a diffusé le projet de loi à quelques acteurs choisis du secteur (fournisseurs chinois et étrangers, opérateurs chinois) pour avis, mais aucun opérateur étranger n'a été consulté pour la raison que aucun n'est opérateur en Chine (et pour cause !)

afin de ramener probablement leur nombre à 3 opérateurs principaux, au lieu de quatre actuellement.



Si les opérateurs ont officiellement été séparés du MII (l'Etat assure sa charge d'actionnaire à travers la SASAC⁵), ils ont gardé, en revanche, un lien étroit avec celui-ci. Tous les présidents des quatre principaux opérateurs sont des anciens fonctionnaires du MII. Le président ou le vice-président de trois des quatre principaux opérateurs (China Telecom, Netcom et Unicom) ont été promus à une position politique importante lors du XVI^{ème} congrès du parti (en 2003) et, récemment (novembre 2004), une opération de chaises tournantes entre les présidents

et vice-présidents des opérateurs télécoms a été réalisée.

Lors de sa prise de fonction et de l'éclatement de China Telecom en deux sociétés, China Netcom et China Telecom, le ministre avait assigné deux missions stratégiques essentielles aux 4 opérateurs principaux (China Telecom, Mobile, Unicom et Netcom) :

- s'internationaliser,
- devenir des opérateurs intégrés.

Depuis cette date, il s'est avéré difficile d'envisager de distribuer 4 licences mobiles 3G pour des raisons de rentabilité économique des opérateurs et de surinvestissements de l'Etat en infrastructures, les 4 opérateurs étant majoritairement détenus par le gouvernement. Il s'ensuit de nombreuses propositions récentes de restructuration du secteur, provenant tant des opérateurs, du MII, de SASAC ou de SDRC, qui n'ont abouti aujourd'hui qu'à des plans contradictoires plus ou moins déniés par les autorités respectives. Le jeu de monopoly n'est sans doute pas terminé tant que les opérateurs existants n'auront pas montré leur capacité à mettre en œuvre la stratégie affirmée de construire des champions nationaux aptes à affronter la concurrence internationale.

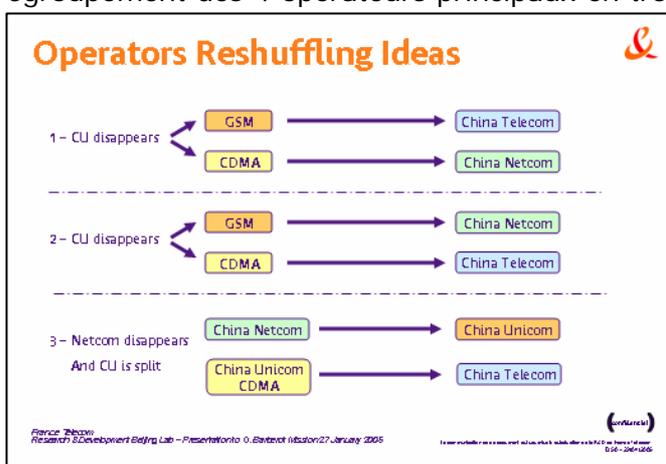
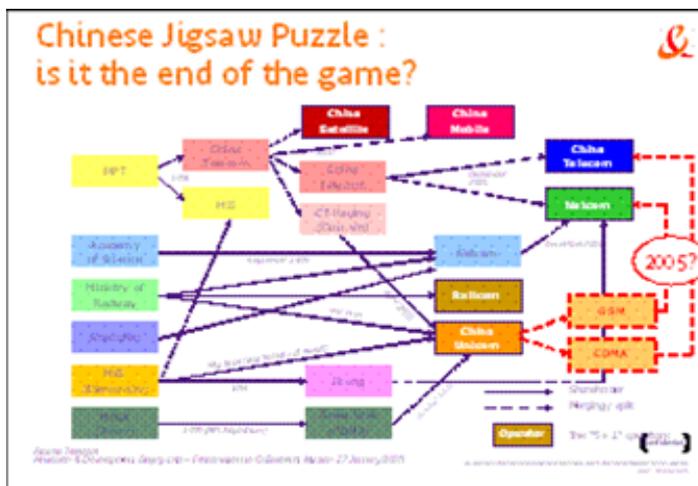
⁵ State Asset Supervision and Administration Commission

Le mécano télécom

Après un jeu de puzzle industriel auquel se sont livrés les autorités chinoises depuis 1993, la Chine dispose de quatre opérateurs majeurs (deux fixes : China Telecom et China Netcom, et deux mobiles : China Mobile et China Unicom), initialement appelés à être tous quatre opérateurs intégrés dans un avenir non précisé, et de deux opérateurs mineurs, China Satellite et China Railcom, dans les services de base, et d'une multitude de petits fournisseurs de services à valeur ajoutée (portails et contenus, plus de 800) sur Internet et le mobile.

La dernière étape connue a été réalisée en 2002 avec **la scission de l'opérateur fixe China Telecom** en deux entités, le nord revenant à l'opérateur alternatif de données, China Netcom (fusionné avec un autre petit opérateur, Jitong), et le sud conservant le nom de l'opérateur historique.

Une nouvelle étape semble maintenant se dessiner en 2005, consistant en un regroupement des 4 opérateurs principaux en trois opérateurs (voire 2 opérateurs, comme conseillé par certains) afin de limiter le nombre de licences mobile 3G et de ne pas gaspiller les ressources de l'Etat dans la construction d'infrastructures superflues, ou dans une concurrence excessive entre des sociétés dont l'Etat est le principal actionnaire et le restera pour longtemps encore. Plusieurs options ont été avancées, dont le partage des réseaux mobiles de China Unicom entre les deux opérateurs fixes, qui en sont dépourvus, est le principal enjeu récurrent.



Investissement étranger et accords OMC dans les télécoms : miroir aux alouettes ?

Jusqu'à l'entrée de la Chine dans l'OMC, tout investissement étranger ou participation étrangère au management d'un réseau de télécom était interdite. En décembre 2001, une **réglementation a été publiée pour planifier et régir la participation étrangère dans l'opération de services de télécoms**.

Telecommunication Opening Process (percentage of Foreign Ownership in JV)								
Telecom Service	To 2002	To+1 2003	To+2 2004	To+3 2005	To+4 2006	To+5 2007	To+6 2008	To+7 2009
VAS, Internet	30%	49%	50%					
Mobile	25%	35%		49%	49%			
Fixed				25%	35%	49%		
	Beijing, Shanghai, Guangzhou							
	14 cities							
	No geographical limit							

Cette réglementation prévoit des **étapes géographiques, année par année**, à des rythmes et selon des pourcentages différents suivant la nature de l'activité : fixe (pas avant 2005, maxi 49% de participation étrangère au terme du processus), mobile (progressivement dès 2002, maxi 49% au terme du processus) et Internet et les services à valeur ajoutée, où

l'investissement étranger est dorénavant et déjà possible sur l'ensemble du territoire jusqu'à un pourcentage maximum de 50%. Par ailleurs la réglementation sur les JVs dans les télécoms précise que, pour les services de base (fixe, mobile), la participation chinoise majoritaire doit elle-même être **détenue majoritairement par un opérateur chinois déjà titulaire d'une licence dans l'activité concernée, ce qui limite singulièrement le choix du partenaire, en contradiction avec les règles de l'OMC**.

Des grandes **zones d'ombres** subsistent, en particulier l'absence de clarification quant à l'attribution de **nouvelles licences mobiles** (le planning reste donc théorique, par exemple dans les mobiles, où les deux opérateurs existants ne recherchent pas particulièrement des partenaires étrangers pour partager leur réseau au sein d'une JV !) ou quant au **statut des opérateurs cotés à HK** ou NY (ce qui est devenu la règle) et du traitement de leur part détenue par les investisseurs sur le marché financier international vis-à-vis de la réglementation sur l'investissement étranger dans les télécoms.

En fait, il s'avère que le seul domaine réellement encouragé par les autorités chinoises et où les opérateurs étrangers sont les bienvenus, en tant que tels et non seulement en tant qu'investisseur, est le **domaine des services à valeur ajoutée (SAV)**. Dans ce domaine, les opérateurs chinois sont conscients qu'ils manquent de capacités et compétences internes et ont besoin d'apports extérieurs, tant en termes de technologies que de services.

Selon le MII, 18 demandes de création de société mixte dans les SAV lui sont parvenues, après la mise en place de la réglementation. Quatre demandes ont été considérées comme valables et seulement 2 (ou 3 si on prend en considération Info95 un call center filiale de CITIC) ont reçu l'approbation ainsi que la licence : SK Telecom/China Unicom, dans le domaine des services à valeur ajoutée pour son réseau CDMA, et ATT/China Telecom pour une JV à Pudong (Shanghai) dans le domaine des services aux entreprises. Il s'agit de toutes façons d'investissements limités (< 20 millions US\$)

Depuis l'entrée de China Netcom en bourse à New York et HK à la fin de 2004, **les quatre opérateurs, China Mobile, China Unicom, China Telecom China Netcom sont maintenant cotés à Hong Kong** (voire New York). L'Etat chinois, par le bras de SASAC possède cependant toujours au moins 70% de chacun des opérateurs. Il semble que ce modèle de participation étrangère soit celui **privilégié par les autorités pour attirer le capital étranger dans les opérateurs de services de base, aux dépens du modèle de la société mixte officiellement accepté dans le cadre des accords de l'OMC**,

mais beaucoup plus contraignant pour la partie chinoise en terme de partage du contrôle et du management de la société.

A ce jour, seuls Vodafone et Telefonica, dernièrement (en juin 2005), parmi les opérateurs étrangers, sont rentrés dans ce modèle de participation, en prenant respectivement une participation de 3,7% dans China Mobile HK, et 3% dans China Netcom HK, sociétés holdings des opérateurs cotées à HK. Ces investissements purement financiers n'ont pas permis à Vodafone et Telefonica d'être impliqués dans le management des opérations des opérateurs chinois.

Toutefois, il peut être envisagé qu'après la restructuration des opérateurs, l'attribution des licences 3G et surtout l'introduction de un ou deux nouveaux concurrents mobiles, **les opérateurs pourraient être plus ouverts aux coopérations et aux joint-ventures avec des partenaires étrangers**. En particulier les nouveaux entrants sur le marché mobile (China Telecom, China Netcom) ou les plus faibles (China Unicom), selon les schémas retenus, seront à la recherche de support pour améliorer leur management et profiter d'expériences extérieures, afin de lancer des nouveaux services compétitifs leur permettant d'acquérir des parts dans un marché déjà mature.

De même, une fois des groupes solides constitués, capables d'affronter la concurrence internationale dans des conditions favorables, le **MII devrait être plus ouvert à accorder des partenariats stratégiques** permettant à des opérateurs étrangers d'acquérir des parts plus significatives que ce qui a été fait jusqu'à présent, comme par exemple dans le cas de Vodafone dans China Mobile. Il est en effet probable que l'Etat finisse par considérer que le secteur profitable des télécoms, et en particulier des télécommunications mobiles, ne justifie pas que l'Etat continue à consacrer des ressources financières aussi importantes et qui pourraient être plus utiles aux secteurs ou aux régions en difficulté.

Annexe : quelques données du marché

Indicateurs télécoms annuels

	<u>2002</u>	<u>2003</u>	<u>2004</u>
Telecom Revenue (in bn US\$)	50,2	56,2	63,3
<i>YoY Growth Rate(%)</i>		12%	13%
CAPEX(in bn US\$)	24,8	270,1	26,5
<i>YoY Growth Rate(%)</i>		9%	-3.3%
Mobile Subscribers(million)	207	269	330
<i>YoY Growth Rate(%)</i>	43%	30%	23%
Mobile Penetration Rate	16%	21%	25%
Fixed-line Subscribers(million)	214	263	314
<i>YoY Growth Rate(%)</i>	20%	23%	19%
Fixed-line Penetration Rate	17%	20%	24%
PHS Subscribers(million)	12	35	67
<i>YoY Growth Rate(%)</i>		175%	91%
Broadband Subscribers(million)		11.5	23.9
<i>YoY Growth Rate(%)</i>			108%
Internet Subscribers(million)	50	78	99
<i>YoY Growth Rate(%)</i>	24%	50%	27%

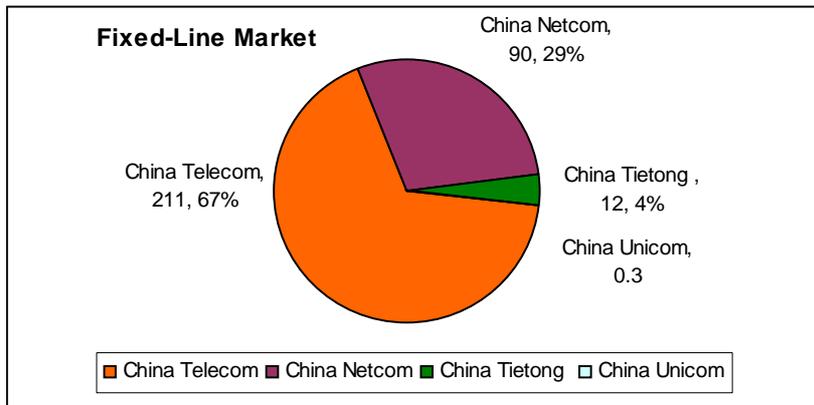
Source: MII, FTR&D Beijing, CLSA

Prévision de croissance du marché télécom chinois :

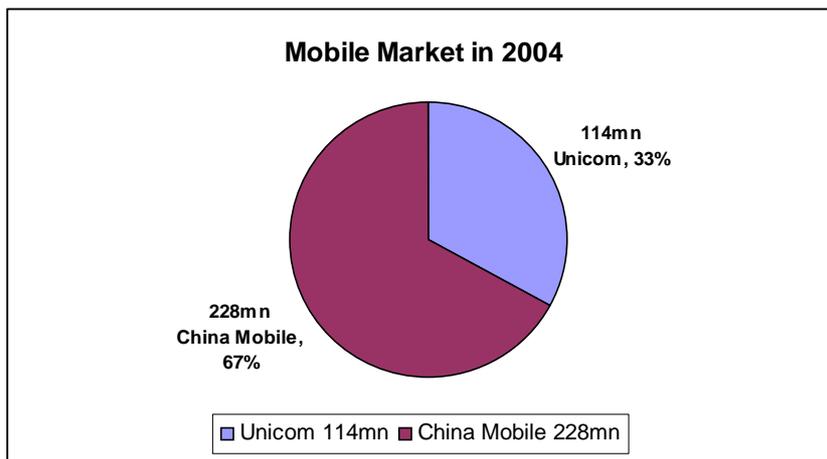
	<u>2004A</u>	<u>2005F</u>	<u>2006F</u>	<u>2007F</u>
Telecom Revenue (in bn US\$)	63,3	70,9	78,0	86,0
<i>YoY Growth Rate (%)</i>	<i>13%</i>	<i>12%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
Mobile Subscribers (million)	330	393	445	501
<i>YoY Growth Rate (%)</i>	<i>23%</i>	<i>17%</i>	<i>13%</i>	<i>13%</i>
Mobile Penetration Rate	25	30	34	38
Fixed-line Subscribers (million)	314	357	400	440
<i>YoY Growth Rate (%)</i>	<i>19%</i>	<i>14%</i>	<i>12%</i>	<i>10%</i>
Fixed-line Penetration Rate	24	28	31	34
Broadband Subscribers (million)	23.9	42	57	70
<i>YoY Growth Rate (%)</i>	<i>108%</i>	<i>58%</i>	<i>36%</i>	<i>16%</i>
Internet Subscribers (million)	99	124	150	185
<i>YoY Growth Rate (%)</i>	<i>27%</i>	<i>25%</i>	<i>23%</i>	<i>22%</i>

Source: BDA, FTR&D Beijing

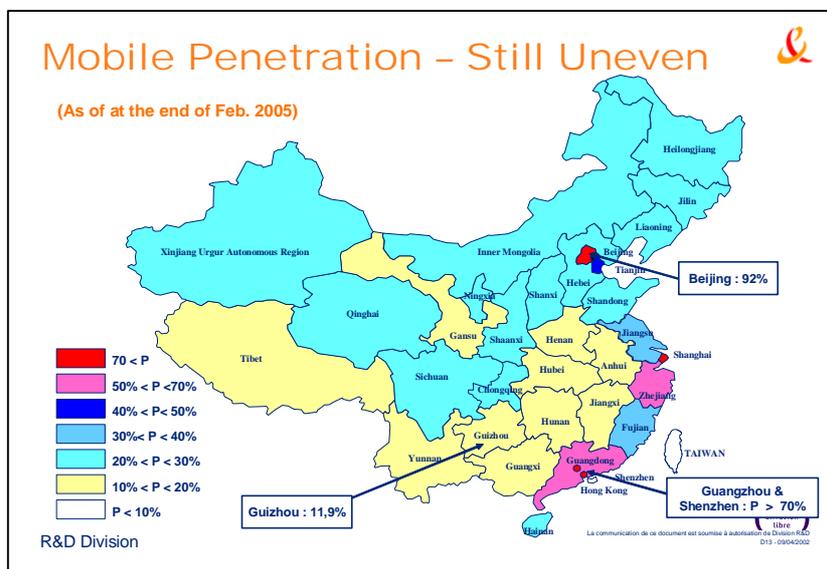
Les Opérateurs du fixe



Les Opérateurs du mobile



Un marché de plus en plus mature, mais comportant d'importantes disparités



Chiffres clefs des opérateurs télécoms chinois en 2004

<u>Items</u>	<u>China Mobile</u>	<u>China Unicom</u>	<u>China Telecom</u>	<u>China Netcom</u>
<u>General Information</u>				
Assets (Billion US\$)	29,3	15,6	49,7	35,1
Listed Share percentage	22,9%	21,9%	26,9%	nc
Turn over (billion US\$)	23,2	9,6	19,4	7,8
Profit (billion US\$)	5,1	0,5	3,4	1,1
EBITDA (billion US\$)	12,9	3,3	10,5	4,1
Staff number	88.127	39.589	242.147	204.122
<u>Subscribers in millions</u>				
Fixed subs	-	0,3	211	90
Mobile subs.	228	114	-	-
PHS subs	-	-	42,2	23
Internet subs	-	13,6	50,9	25,4
Broadband subs	-	0,1	13,8	9,2
<u>ARPU in US\$</u>				
- mobile GSM	10	5,8		
- mobile CDMA		6,7		
- Broadband			10,8	9,2

Source: CM, CU, CN, CT, CLSA

Rmks : Exchange rate 1US\$ = 8.3 Rmb