

Table ronde numéro 5 : faire fabriquer en Chine, usine du monde : retours d'expérience et perspectives d'avenir

Cette table ronde a été l'occasion de voir deux expériences différentes du marché chinois d'aujourd'hui. D'un côté une vision juridico-économique apportée par Messieurs Jacques Goyet et Bruno Lefebure, avocats, qui au sein d'un cabinet d'avocats français disposant d'un bureau à Shanghai (Bignon Lebray & Associés), ont la délicate tâche d'accompagner les entreprises (de la petite PME à la filiale d'un grand groupe) désireuses de s'implanter en Chine ou, à défaut d'y commercer. D'autre part, Monsieur Francis Plot, spécialisé dans l'achat de biens de grande consommation en gros volumes, qui a une longue expérience personnelle des achats de produits fabriqués en Chine.

Au fil de la discussion, les idées reçues tombent une à une. Oubliée la Chine pas chère, usine du monde, place mondiale connue pour ses coûts de production les plus bas au monde, grâce en partie au coût faible de la main d'oeuvre. Aujourd'hui, cette tendance est à l'essoufflement, d'autant plus que ses voisins du Sud sont à même d'offrir aux entreprises en quête de réduction de coûts de production une main d'oeuvre défiant toute concurrence en termes de salaires. Le rapport savoir faire sur salaire n'est plus le plus avantageux au monde, même si la qualité de la main d'oeuvre reste sans conteste supérieure.

Comment expliquer un tel revirement ? Les raisons sont certainement avant tout politiques. Aujourd'hui, à l'heure de son ouverture assumée à la mondialisation depuis son adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce, la Chine cherche à progressivement délaissier la production de biens à faible valeur ajoutée dans le but de se positionner sur le marché des produits à haute valeur ajoutée. De nouvelles considérations sont à l'origine de cette tendance. Economiques avant tout, dans la mesure où la concurrence se fait de plus en plus rude lorsqu'il s'agit de coût de main d'oeuvre, avec des salaires de plus en plus tirés vers le bas aux frontières de la Chine. Dans un tel contexte, la valeur est à rechercher ailleurs, c'est-à-dire dans les produits de haute technologie à fort potentiel de création de valeur et de croissance économique.

Des considérations d'ordre environnemental ont également vu le jour, tant les dommages créés par la forte activité industrielle, qui sacrifie souvent la nature dans le but d'exercer une pression supplémentaire sur les coûts de production, ont été désastreux ces dernières années.

De plus, la récente application des Lois Sociales (en janvier 2008) a conduit à de nombreuses fermetures administratives d'usines pour non respect de la législation réglementant le travail. Ces Lois garantissent aux travailleurs chinois un droit à la sécurité sociale et rendent obligatoire le versement d'une retraite. Outre un effet positif sur la qualité de vie des ouvriers chinois, ces lois ont un effet direct sur les salaires et cotisations patronales dans la mesure où elles imposent entre autres un calcul des charges sociales en fonction du lieu de travail et non du lieu d'origine du travailleur. Les usines étant principalement situées sur la zone côtière de la Chine (où les charges sociales sont plus élevées), cette loi a un effet direct sur le coût du travail qui s'oriente à la hausse. Un autre phénomène, difficilement explicable celui-ci, joue sur l'attractivité du pays en termes de coûts. C'est celui de la nouvelle rareté des ouvriers sur le marché du travail. Ceux-ci ne font plus foison, ce qui pose un sérieux problème quant à la durabilité de la croissance industrielle chinoise.

Enfin, le boom économique que connaît la Chine, avec des taux de croissance à deux chiffres, ce depuis des années, n'a pas laissé en reste le marché de l'immobilier qui atteint des niveaux record. Dans un tel contexte, les coûts d'implantation, autrefois dérisoires, se sont eux également accrus.

La somme de toutes ces mutations du marché de l'emploi industriel, et d'une façon générale du secteur industriel chinois, pousse les entreprises désireuses de s'y implanter au questionnement. Questionnement d'autant plus à propos que sans l'avantage comparatif né des coûts de production faibles, il devient de moins en moins profitable de s'orienter vers une Chine fort éloignée géographiquement, ce qui signifie des coûts en terme de transport et des délais de livraison importants.

Toutefois, la Chine demeure un pays à l'outil industriel fort avantageux qualitativement, de part le savoir-faire de sa main d'œuvre d'une part, et par la structure même de la production d'autre part. Celle-ci repose sur un modèle achevé d'intégration de l'outil productif avec une division par régions, qui sont chacune spécialisées en un secteur ou un produit en particulier. Cela rend le ciblage géographique en fonction du produit recherché plus aisé pour l'acheteur potentiel et constitue de fait un gain de temps non négligeable tant la zone industrielle chinoise est impressionnante par son étendue. Pour ces quelques dernières raisons, la Chine demeure un pays attractif commercialement. Quels sont alors les écueils à éviter et les bons comportements à adopter pour se garantir le succès?

En Chine, les rapports entre individus sont à la base de tout début de relation de confiance. En affaires, cette particularité culturelle s'applique tout autant et le succès d'une opération en dépend grandement. C'est l'individu qui fait le projet et détermine le crédit qui lui est accordé. Le choix du trader qui accompagnera l'acheteur est donc stratégique dans la mesure où il lui ouvre les portes d'un réseau de fabricants de confiance et respectueux des normes de qualité. Dans ce même registre, une notion propre à la culture chinoise tient également une place déterminante dans la relation client-fournisseur-intermédiaire. C'est la notion de « face ». Elle fait référence à une attitude de respect et de courtoisie à adopter vis-à-vis de son partenaire chinois qui ne doit en aucun cas être mis dans la position de « perdre la face ». Si cela venait à arriver, toute relation de confiance, aussi ancienne soit elle, serait immédiatement rompue, et avec elle tout espoir de transaction disparaîtrait.

Cela étant dit, malgré l'absence de formalisme qui caractérise la plupart des transactions commerciales réalisées en Chine le respect de certaines règles contractuelles est nécessaire voire vital, dans le but de protéger ses intérêts. La Chine fait en effet face à une sérieuse problématique liée au respect de la propriété intellectuelle. Un produit non déposé en Chine est potentiellement copiable dans des délais extrêmement rapides. Dans ce cas, le seul recours possible serait un procès pour concurrence déloyale, avec une procédure longue et à l'issue incertaine. Il est également fortement conseillé au moment d'établir le contrat de choisir la juridiction compétente en cas de différend, chose rendue possible par la liberté contractuelle qui a cours en Chine.

En somme, une entreprise désireuse de s'implanter en Chine ou, à défaut, d'importer des produits chinois doit avant tout être consciente de l'importance du rapport humain et du gain de la confiance de ses partenaires. La réussite commerciale en Chine est de ce fait conditionnée par l'établissement de solides contacts internes mais aussi par une présence réelle dans le pays. Les entrepreneurs tentés par l'expérience commerciale chinoise doivent donc s'armer de patience et ne pas oublier qu'en Chine, le monde des affaires est marqué par les codes sociaux qui lorsqu'ils sont respectés ouvrent les portes à une relation durable et pleine de succès.

Rapporteur : Fatoumata.Mbaye (09)