

L'influence de la Chine en Méditerranée vue au travers des activités de UBIFRANCE



Bertrand FURNO

ancien élève de l'ENA, a commencé sa carrière dans le corps préfectoral avant de rejoindre en 1995 le réseau des missions économiques à l'étranger. Il a été successivement adjoint du chef de la Mission économique d'Athènes, puis chef de la Mission économique de Stockholm, de 1998 à 2001. Rejoignant Bercy comme chef de bureau à la Direction des relations économiques extérieures, il a occupé ensuite les fonctions de chef de Cabinet de François Loos, Ministre délégué au Commerce extérieur. Chef de la Mission économique de Taipei 2004 à 2007, il vient de rejoindre la Mission économique de Tunis en qualité de chef de Mission et chef des Services économiques pour la zone Tunisie-Libye.

Centrale Marseille Alumni : Pouvez-vous nous donner quelques exemples de présence chinoise en Méditerranée et de mouvements économiques et sociaux récents ?

Bertrand Furno - La Chine commence à compter en Méditerranée. Il s'agit à la fois d'un fournisseur et d'un compétiteur. Je vous propose de balayer quelques exemples par secteurs.

La présence des Chinois est particulièrement forte sur les projets d'infrastructure algériens et libyens, mais aussi sur les secteurs miniers et énergétiques ; plus faible en Tunisie où je suis basé. Il faut dire que leur implantation est observée avec prudence compte tenu des exemples des pays voisins. Savez-vous que le « Chinatown » d'Alger compterait déjà près de 70 000 personnes ? Les Tunisiens qui connaissent un taux de chômage de 14%, dont 16% de jeunes diplômés, regardent ce phénomène avec précaution. Ils ne souhaitent pas donner de marché clef en main.

Dans un autre domaine, comme celui des télécoms, ZTE et Huawei pointent avec des offres bien positionnées et des prix agressifs.

Dans le domaine de l'industrie chimique, les Chinois sont par contre en retrait sur les phosphates alors que les Indiens sont davantage présents. Le pétrole semble bien plus au cœur de leurs préoccupations.

Concernant l'automobile enfin, je note un début de présence chinoise en Algérie, avec 50000 véhicules vendus en 2007. Encore une fois, la Tunisie a opté sur ce point pour une autre stratégie commerciale, en fixant des quotas et en demandant des contreparties industrielles, à savoir faire travailler des sous-traitants locaux, ce qui favorise l'automobile européenne.

CMA - Concernant le textile, les pays du Maghreb ne se sont-ils pas vu ravir le marché de la sous-traitance européenne ?

BF - Entre 2004 et 2006, effectivement, la perte de parts de marché a été significative. Mais 2007 a vu le début d'inversion de tendance et notamment en Tunisie avec un gain de 5% de parts de marché vers l'Europe. Ces parts de marché ont été prises sur l'Asie !

La croissance textile chinoise se poursuit, mais la Tunisie a su rebondir sur des créneaux « fast fashion » avec 7 à 8 réassortiments par an. La différenciation passe par une plus grande flexibilité et des séries plus courtes. Le Maghreb s'est adapté et a travaillé sur des modèles plus limités dans le temps mais également, pour le jean, sur des modèles plus haut de gamme, plus personnalisés. Le textile du Maghreb semble avoir également retrouvé de la compétitivité par rapport aux pays d'Europe de l'Est, notamment la Roumanie. La proximité de l'Europe et la dépréciation de 5% par an de sa monnaie par rapport à l'euro assurent à la Tunisie un bon niveau de compétitivité.

Les ports de Livourne et Gênes en Italie et bien sûr, Marseille en France, sont desservis par les bateaux de la compagnie publique Tunisienne CTN, de LD Lines et CMA CGM. Les remorques pleines de textile, pièces aéronautiques, composants automobiles et produits agricoles sont embarquées et les camions tracteurs les récupèrent le lendemain à l'arrivée. De plus en plus de produits sont fabriqués dans la semaine, transportés le vendredi et livrés le lundi.

CMA - Quels sont les accords particuliers développés entre la Tunisie et l'Europe en anticipation de la future Union Méditerranéenne ?

BF - Depuis le 1er janvier 2008, un partenariat euro-méditerranéen ou accord d'association met en œuvre une zone de libre échange entre la Tunisie et l'Europe pour les produits industriels. D'autres secteurs restent à négocier et en particulier l'agriculture et les services.

Le Maroc entretient pour sa part une relation privilégiée avec les Etats-Unis. Boeing est par exemple le fournisseur exclusif de la RAM (Royal Air Maroc). Des accords sont établis, dans le même sens, sur des livraisons de céréales américaines. Au contraire, la Tunisie privilégie les échanges avec l'Europe, qui représentent plus des deux tiers de ses exportations.

De nombreuses entreprises françaises sont par ailleurs venues s'installer en Tunisie grâce au développement du concept d'entreprise offshore – à vocation essentiellement exportatrice – qui bénéficie d'un régime fiscal et douanier particulier (exonération d'IS - Impôt sur les Sociétés - pendant 10 ans et suppression des droits d'import/export).

Ces investissements concernent principalement le textile et les industries mécaniques et électriques. Mais il y a aussi quelques exemples intéressants dans l'agroalimentaire, avec des productions de fruits à "contre-saison". En hiver, une bonne partie des salades utilisées par la chaîne de fast food Mac Donald's en Europe sont par exemple produites en Tunisie par une entreprise française.

Concernant les échanges avec la Chine, celle-ci a pour l'instant une part de marché de 3% en Tunisie mais la croissance est à deux chiffres.

CMA - Quel est aujourd'hui le rôle d'UBIFRANCE ?

BF - UBIFRANCE est la tête de pont du réseau d'appui des entreprises françaises sur les marchés étrangers. Cet établissement public sous tutelle du Ministère du Commerce Extérieur anime le réseau des missions économiques dans le domaine des services aux entreprises. Nous fournissons de l'information sur les marchés et mettons en contact les entreprises. Nous organisons aussi des opérations de promotion, c'est-à-dire notamment la présence de nos sociétés sur les salons à l'international. En tant que service de l'ambassade, nous agissons également sur le plan diplomatique (interventions auprès des autorités, appuis aux entreprises françaises). Les PME sont l'essentiel de notre clientèle.

CMA - Votre vision de la position française en Chine ?

BF - Elle est insuffisante si nous considérons la croissance de ce marché, en tout cas ni à la hauteur de notre position dans le reste du monde, ni à la hauteur de l'Allemagne, notre principal concurrent européen en Chine. Notre part de marché y est de 1 à 2% contre 5 à 6% dans le monde et 9 à 10% en Europe. Toutefois, l'aspect positif provient des succès de l'implantation de nos grandes entreprises telles Carrefour ou bien nos banques.

Au plan mondial, le contexte actuel est que nous connaissons des difficultés pour nos exportations dans l'industrie et les biens d'équipement. A contrario, la croissance de l'Allemagne est tirée par le commerce extérieur. La force de l'Allemagne dans ces domaines industriels vient de sa capacité d'exportation sur des offres difficilement substituables et moins sensibles aux fluctuations monétaires et notamment à la parité euro - dollar. Nos grandes entreprises ont des activités plus cycliques (Airbus,

Alstom) là où l'Allemagne possède beaucoup de grosses PME qui sont armées pour l'international et la grande exportation (entreprises de 300 à 500 salariés avec une forte capacité commerciale). Les grandes entreprises allemandes ont également pris de l'avance en Chine, à l'image de Volkswagen qui a transféré localement ses vieilles chaînes de montage. La Passat a ainsi envahi Shanghai.

La croissance française tient essentiellement à la consommation des ménages : nos importations de produits manufacturés progressent, d'où le déficit des échanges observé.

CMA - Vous étiez précédemment Chef de la Mission économique à Taipei. A quand le rapprochement Chine Populaire - Taïwan ?

BF - Ce rapprochement me semble difficile à imaginer à court terme. Les Taiwanais sont les premiers investisseurs en Chine mais possèdent une démocratie à l'occidentale. Le modèle de Hong Kong basé sur une liberté formelle sans liberté politique n'est pas applicable à Taïwan. Une confédération serait envisageable, mais avec le monopole de représentation du gouvernement chinois, il paraît difficile de parvenir à un compromis pour le moment.

CMA - La chevauchée économique de la Chine peut-elle s'enrayer brutalement ?

BF - Le développement très rapide de ce pays a accru les inégalités et la fragilité sociale. La Chine est, avec les Philippines, le pays d'Asie où les inégalités sont les plus grandes. Le fossé grandit entre les villes et les campagnes, même si le gouvernement fait des efforts pour rééquilibrer les revenus des agriculteurs. Pour autant, la population fait preuve d'une grande flexibilité et voit petit à petit les choses s'améliorer. Un certain optimisme se dégage. L'éducation est au centre des préoccupations des familles chinoises. Une élite chinoise est au pouvoir qui encadre le développement économique avec souplesse. La déconcentration du pouvoir s'accompagne pour l'instant encore d'une corruption élevée. Le gouvernement central est donc amené à intervenir de temps en temps pour mettre un terme aux abus les plus criants. ■

Interview réalisée par
Luc BRETONES et Eric VANDEWALLE

