LE POTENTIEL DE DIVERSIFICATION DANS LE SECTEUR SECONDAIRE DES IDE CHINOIS AU MEXIQUE

L'étude du cas du Mexique se fonde sur la divergence notable entre le développement de ses relations commerciales avec la Chine depuis une quinzaine d'années et la faiblesse des IDEE en provenance de ce pays. En effet, nous avons vu dans la partie précédente que l'explosion des IDES chinois dans le monde et en ALC à partir du milieu des années 2000 fut portée à la fois par les besoins de la Chine en matières premières et par la facilitation du commerce. Or, le Mexique, grâce à sa proximité géographique avec les États-Unis, représente une plate-forme d'exportation idéale pour les entreprises chinoises. Le secteur manufacturier mexicain porte ainsi les espoirs d'une diversification des relations entre la Chine et l'ALC, afin de contrebalancer le risque de « reprimarisation » des économies latino-américaines évoqué plus-haut.

La question principale de cette partie est donc de comprendre pourquoi les entreprises chinoises sont-elles si peu présentes au Mexique et quels enseignements peut-on tirer du parcours de certaines d'entre-elles dans le secteur manufacturier pour la politique industrielle et l'accueil des IDE chinois dans ce pays. Nous pensons que la faiblesse de ces derniers est rattachée aux conflits commerciaux qui ont jalonné les relations bilatérales, malgré un potentiel de développement des investissements dans le secteur secondaire, où certaines entreprises chinoises adaptent déjà leurs processus de production afin d'exporter vers les États-Unis.

Nous évoquerons dans un premier chapitre les tensions politiques des relations sino-mexicaines, marquées par des échanges commerciaux inégaux qui n'ont pas favorisé la création d'un environnement institutionnel nécessaire à l'approfondissement de ces échanges. Ensuite, le deuxième chapitre abordera d'un point de vue statistique la faiblesse des IDEE chinois au Mexique, lesquels constituent une part mineure du total de ces opérations au niveau national et par rapport aux autres pays en ALC, même si des différences apparaissent au niveau méso-économique avec le poids du secteur manufacturier. Enfin, le troisième chapitre élaboré sur la base d'une étude de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique permettra de préciser ces particularités au niveau micro-économique, en abordant les conditions spécifiques et les motivations des IDE en provenance de Chine.

CHAPITRE 3.1. DES TENSIONS POLITIQUES LIÉES AU DÉSÉQUILIBRE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Afin de comprendre pourquoi la croissance du commerce entre la Chine et le Mexique n'a-t-elle pas entraîné un saut qualitatif dans la relation bilatérale, en termes d'investissements notamment, il faut d'abord revenir sur le contexte politique et sur la structure du commerce entre les deux pays. Ainsi, l'instabilité des relations diplomatiques et la définition tardive d'une stratégie du côté mexicain peuvent s'expliquer, au niveau régional, par la concurrence qu'a exercé la Chine sur les exportations mexicaines au sein de l'ALENA, et, au niveau national, par l'ampleur du déficit commercial du Mexique, où s'est répandue l'idée d'une « menace » chinoise provoquant une méfiance mutuelle entre les pouvoirs publics et les investisseurs.

Section 3.1.1. Le développement d'une relation bilatérale en dents de scie

Le Mexique initia ses relations diplomatiques avec la RPC en février 1972, devenant ainsi un des premiers pays latino-américains à reconnaître les autorités de Beijing. Durant une dizaine d'années les deux pays collaborèrent activement sur la scène internationale notamment à travers le groupe des 77 représentant les intérêts économiques et politiques des pays en développement au sein des Nations Unies[230]. Cette initiative eut lieu lors de la création de la CNUCED en 1964, dans le cadre d'une classification de trois groupes de pays comprenant également les économies avancées de marché et les économies de planification centralisée. Le Mexique et la Chine participèrent aussi avec 38 autres pays à la rédaction de la Carte des droits et devoirs économiques des États en 1973. Ces efforts visant à la création d'un nouvel ordre économique international débouchèrent en 1982 sur le sommet de Cancun qui réunit les dirigeants de 22 pays développés et en développement, y compris le gouvernement chinois.

[230] ANGUIANO ROCH, Eugenio. « Perspectivas a largo plazo de la relaciones sino-mexicanas. » In Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos, Enrique Dussel Peters et Yolanda Trápaga Delfín., 429-43. Mexico: Sénat de la République et UNAM-Cechimex, 2010.

Cependant, l'idée d'un développement économique favorisé par la coopération entre les gouvernements perdit de son poids politique dans les années 1980 avec l'avènement du Consensus de Washington évoqué précédemment. Les relations bilatérales furent mises entre parenthèses durant cette période à cause, du côté mexicain, de la crise de la dette et de la stagnation économique qui s'en suivit, et, du côté chinois, du début de l'ouverture économique et financière à l'international. Au cours des années 1990, chaque pays poursuivit ses propres projets internationaux. Ainsi, la libéralisation des marchés entraîna une remise en cause de l'appartenance du Mexique au tiers-monde et, parallèlement à la négociation de l'ALENA, le gouvernement mexicain annonça le départ du pays du groupe des 77 pour rejoindre l'OCDE. Durant cette décennie la Chine s'affirma aussi en tant que puissance commerciale et économique sur la scène internationale.

Néanmoins, les auteurs d'Agendasia estiment que, même si le Mexique fut le premier pays vraiment sous-développé à rentrer dans le club des pays riches que constitue l'OCDE, cela n'impliqua pas un rattrapage de son économie au niveau structurel. Les « économies émergentes » seraient également selon eux « un euphémisme parmi tant d'autres qui ont été inventés afin de rompre la classification traditionnelle entre économies avancées et économies en développement »[231]. De plus, le Mexique ne fut pas associé à cette nouvelle catégorie car son gouvernement n'a pas su mettre en œuvre une stratégie de rassemblement avec la Chine et les autres économies émergentes, avant que n'apparaissent les fameux BRICS.

Acevedo et Zabludovsky considèrent que « l'ALENA constitua un tournant décisif pour la politique du commerce extérieur du Mexique, pas seulement pour le rapprochement économique sans précédent avec les États-Unis, mais aussi parce qu'il inaugura une nouvelle approche pour les négociations commerciales du pays. »[232]. De cette manière, entre 1992 et 2005, le Mexique négocia quelques 12 traités de libre-échange avec 42 pays et adhéra à la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (en anglais : *Asia-Pacific Economic Cooperation* ou APEC). En outre, Dussel Peters précise que le pays participe aujourd'hui

[231] AGENDASIA. « Agenda Estratégica México-China. Dirigido al C. Presidente Electo Enrique Peña Nieto. » Mexico: Agendasia, 2012. p. 45

[232] ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. « Evaluación de la apertura comercial internacional (1986-2012). » In Reflexiones sobre la política comercial internacional de México (2006–2012), Beatriz Leycegui Gardoqui., 53-98. Mexico: ITAM, Secretaría de Economía, 2012. p. 58.

dans d'autres forums asiatiques comme l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), le Forum pour la coopération Asie de l'Est-Amérique latine (en anglais : *Forum for East Asia-Latin America Cooperation* ou FEALAC), ainsi que le Conseil du Pacifique pour la coopération économique (en anglais : *Pacific Economic Cooperation Council* ou PECC)[233].

Dans ce contexte, l'Asie s'inscrivit au fur et à mesure au sein de la stratégie d'insertion internationale du Mexique afin de diversifier ses partenaires au-delà de l'ALENA. Toutefois, il faut attendre 2013 pour que le *Plan Nacional de Desarrollo* (Plan national de développement) 2013-2018 liste des « lignes d'action » avec des objectifs spécifiques et des objectifs stratégiques pour l'Asie, en incluant la Chine et l'Inde[234]. En effet, même si le Mexique entretient d'importantes relations politiques avec la Chine dans de nombreux forums internationaux comme les Nations unies et le G-20, « Il n'y a pas d'intérêts convergents (…) dans de nombreux champs de la politique multilatérale, et même au sein de forums purement économiques des différences de positions sont apparues entre les deux pays. »[235]. Ainsi, à cause de la concentration de son commerce extérieur et de sa dépendance « ombilicale » vis-à-vis des États-Unis, le Mexique ne fit pas partie des nombreux pays qui purent renforcer leurs relations bilatérales ou régionales avec la Chine au cours des années 1990[236].

Depuis une quinzaine d'années, les relations bilatérales Chine-Mexique ont donc été caractérisées par une « tendance erratique »[237] malgré le développement des échanges commerciaux et l'établissement de diverses institutions afin de résoudre les divergences. Il existe par exemple depuis 2004 une Commission binationale Mexique-Chine ainsi qu'un Groupe de haut-niveau chargés de questions comme les statistiques, le commerce illégal, le

[233] DUSSEL PETERS, Enrique. « Mexico and the Asian Challenge, 2000-2012. » In Reaching across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century, Cynthia Arnson, Jorge Heine et Christine Zaino., 187-252. Washington, DC: Woodrow Wilson Center, 2014.

[234] GOUVERNEMENT DU MEXIQUE. « Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. » Mexico : Journal officiel, 2013. p. 148. In DUSSEL PETERS, Enrique. « Chinese Investment in Mexico: The Contemporary Context and Challenges. » Asian Perspective 40, n° 4 (1er octobre 2016): 627-52.

[235] AGENDASIA. *op. cit.* p. 45.

[236] NAVARRETE, Jorge Eduardo. « La relación bilateral China-México: una reflexión personal. » In 40 años de relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro, Enrique Dussel Peters., pp. 73-78. Mexico: UNAM-CECHIMEX, Cámara de Senadores et CICIR, Mexique, 2012.

[237] AGENDASIA. *op. cit.* p. 41.

transport aérien, l'éducation, le tourisme, l'immigration, le secteur minier, le commerce et l'investissement. De même, la Chine et le Mexique signèrent en 2008 un Accord pour la promotion et la protection réciproque des investissements (en anglais : *Agreement for the Promotion and Reciprocal Protection of Investments* ou APRI), lequel représenta pour Dussel Peters une progression notable afin de créer un climat de confiance pour les investisseurs[238].

Malgré l'établissement des institutions mentionnées ci-dessus, Navarrette nuance les déclarations des autorités car « Si l'on se demande ce qu'apportait le Mexique au supposé caractère stratégique de la relation bilatérale l'on doit conclure que très peu, au-delà d'un marché avide et en continuelle expansion pour les produits de consommation relativement bon marché en provenance de Chine. »[239]. Ainsi, le déficit commercial croissant du Mexique et la concurrence chinoise sur le marché des États-Unis provoquèrent une brusque dégradation des relations entre 2009 et 2012. De cette façon, dans le cadre des discussions précédant l'entrée de la Chine l'OMC en 2001, le Mexique fut le dernier pays à négocier de manière bilatérale afin d'imposer une période de six ans impliquant des droits de douanes exorbitants pour plusieurs centaines d'importations chinoises. Cette période d'ajustement fut prolongée de 2008 à 2011 sur l'insistance des autorités mexicaines ce qui créa un climat de confrontation avec Beijing.

L'agenda bilatéral connu cependant un regain de dynamisme entre 2013 et 2014 grâce aux convergences politiques, stratégiques et personnelles des deux présidents, Enrique Peña Nieto et Xi Xinping : durant cette période, ils se réunirent à quatre reprises et la relation entre le Mexique et la Chine fut qualifiée à partir de 2013 de « relation stratégique intégrale ». Cette initiative était destinée à provoquer un « saut qualitatif » dans la relation bilatérale, en encourageant notamment le développement des IDE chinois au Mexique[240], afin de corriger le déficit commercial avec son second partenaire commercial : la relation importations/exportations avec la Chine était ainsi de 9,5/1 en 2013. Dans cette optique, en 2014, les réunions et rencontres se multiplièrent au sein du Groupe de haut niveau entrepreneurial (en espagnol : *Grupo de Alto Nivel Empresarial* ou GANE), du Groupe de

[238] DUSSEL PETERS, Enrique. *op. cit.*

[239] NAVARRETE, *op. cit.*, p. 75.

[240] QIU, Xiaoqi. « China, profundización integral de la reforma y sus relaciones con México. » Cuadernos de Trabajo del Cechimex, nº 3 (2014): 1-8. In Monitor de la Manufactura Mexicana 10, nº 11 (2015). Facultad de Economía de la UNAM et Centro de Estudios China México.

haut niveau des investissements (en espagnol : *Grupo de Alto Nivel de Inversiones* ou GANI), de la Commission bilatérale Mexique-Chine, et le président de la NRDC visita le Mexique pour y promouvoir les investissements chinois. En outre, entre 2013 et 2014 des douzaines de délégations chinoises se rendirent au Mexique avec l'appui des services diplomatiques des deux pays[241].

Toutefois, la volonté de dépasser le déséquilibre des échanges commerciaux grâce à l'augmentation des IDE chinois au Mexique fut remise en cause après novembre 2014 par l'échec de deux projets, le parc des expositions pour produits chinois Dragon Mart à Cancún et la ligne de train à grande vitesse entre Mexico et Querétaro. Le premier projet conçu en 2007 représentait une plate-forme commerciale à visée régionale pour le Mexique et l'Amérique centrale. Il fut présenté aux autorités locales et fédérales en 2011. Le montant total de l'investissement s'élevait à 180 millions USD, dont seulement 10% de capital chinois. Le projet fut d'abord approuvé par un groupe d'institutions locales en 2013 puis annulé l'année suivante par les autorités fédérales car il n'était pas conforme avec les lois environnementales. Selon Dussel Peters, « La critique dépassa largement les frontières du projet et se transforma en condamnation gratuite de la Chine et en polémique sur les approches chinoises du travail, de l'environnement et des droits de l'homme. »[242].

L'annulation du second projet, la construction d'une ligne à grande vitesse de 200 kilomètres par la Chine, porta un coup beaucoup plus sévère à la relation bilatérale[243]. L'appel d'offres public fut publié en août 2014 mais la plupart des participants estimèrent les délais trop courts afin de se conformer au cahier des charges. De ce fait, le Ministère des transports mexicains ne reçut qu'une seule réponse de la part d'une association entre la China Railway Construction Corporation (CRCC) et quatre entreprises mexicaines, dont le Groupe Higa. Cette alliance remporta finalement le processus d'appel d'offres au début du mois de novembre mais trois jours plus tard, peu avant la visite officielle programmée du Président Peña Nieto en Chine, les autorités mexicaines annulèrent le projet à cause de soupçons de corruption et d'un conflit d'intérêts entre le Groupe Higa et le plus haut niveau du pouvoir exécutif mexicain. Malgré la réouverture du processus d'appel d'offres en juin 2015, le

[241] Monitor de la Manufactura Mexicana, *id.*

[242] DUSSEL PETERS, *op. cit.*, p. 640.

[243] DUSSEL PETERS, *id*.

gouvernement annula définitivement le projet deux semaines plus tard en raison de nouvelles contraintes budgétaires liées à la chute des prix du pétrole, une des principales sources des recettes fiscales du Mexique.

Un autre projet d'investissement resté en suspens illustre bien les défis auxquels sont confrontées les entreprises chinoises implantées en ALC. En juin 2015, Synohydro remporta un appel d'offres pour un montant avoisinant les 400 millions USD afin de construire une centrale hydroélectrique (Chicoasén II) dans la province du Chiapas. Cependant, le projet a depuis pris du retard suite à des conflits avec les communautés locales et les syndicats. En outre, des problèmes environnementaux pourraient encore allonger les délais de construction[244].

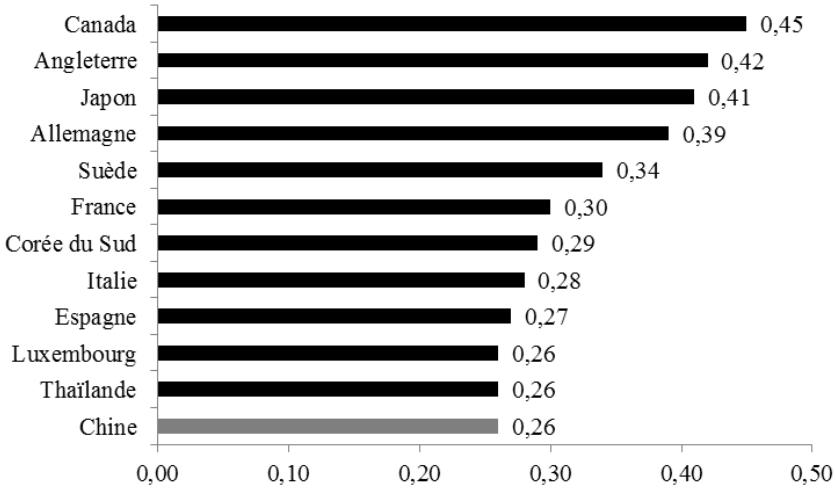
Section 3.1.2. Une concurrence commerciale défavorable pour le Mexique

D'après Acevedo et Zabludovsky le processus d'ouverture de l'économie du Mexique peut être divisé en trois périodes à partir de 1994[245]. Comme nous l'avons vu précédemment, l'entrée en vigueur de l'ALENA cette année-là représenta l'acte fondateur de la politique commerciale mexicaine pour les années à venir. Cet accord garantit aux exportations mexicaines des débouchés importants sur le marché nord-américain, et elles furent aussi favorisées par la dépréciation du peso à partir de 1995 et la croissance soutenue de l'économie des États-Unis durant le second mandat du président Bill Clinton (1997-2001). En effet, durant les premières années de l'ALENA, le Mexique disposait d'un avantage concurrentiel certain sur le marché des États-Unis grâce à des salaires peu élevés vis-à-vis des pays offrant des exportations similaires comme le Canada, l'Angleterre, le Japon, l'Allemagne ou la Suède (Figure 17). Toutefois, cet avantage se réduisit comme peau de chagrin face à la montée en puissance de la Chine, surtout à partir de son adhésion à l'OMC.

[244] DUSSEL PETERS, *ibid.*

[245] ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY.*op. cit*.

*Figure 17. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (1993)**

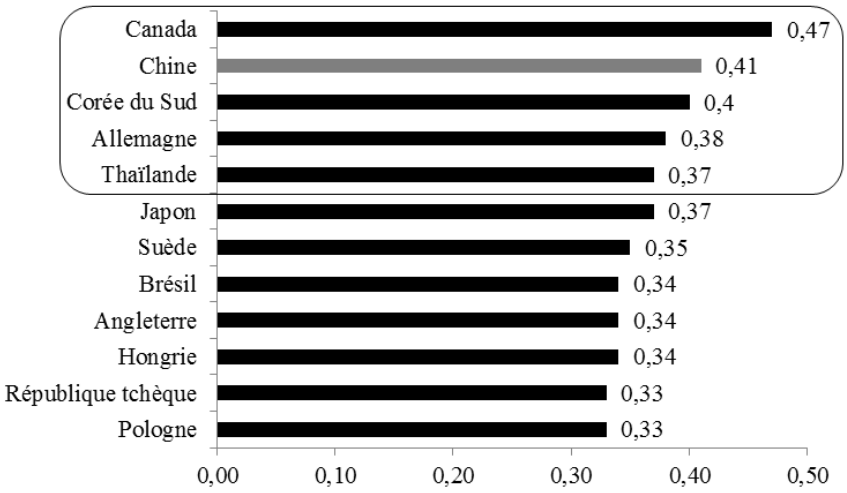


* L'Indice de similarité des exportations indique le degré de similarité dans la distribution des exportations.
Si l'ISE = 0, le Mexique et le pays correspondant n'ont pas de produits d'exportation en commun.
Si l'ISE = 1, les exportations du Mexique et du pays correspondant sont identiques.
Source : D'après l'IQOM et les données des Nations Unies.

En effet, l'entrée de la Chine au sein du système multilatéral de commerce en 2001 assura l'accès de ses produits aux marchés des autres pays membres dont celui des États-Unis. Les producteurs mexicains se retrouvèrent soudainement face à des concurrents bénéficiant de la faiblesse relative des salaires chinois et soutenus par la politique publique de promotion des exportations de leur gouvernement. L'offre exportatrice du Mexique souffrit également des déséquilibres macro-économiques entre la Chine et les États-Unis. D'une part, la politique de change des autorités chinoises freina l'appréciation du renminbi et augmenta la demande de dollars US suite aux rachats massifs de titres du trésor américain. D'autre part, l'adhésion de la Chine à l'OMC coïncida avec une phase d'appréciation du peso mexicain. Ces facteurs affectèrent de manière négative la compétitivité des producteurs mexicains qui se retrouvèrent confrontés sur le marché américain à la fin des années 2000 à des offres exportatrices similaires de la part du Canada et de la Chine (Figure 18 et 19)[246].

[246] ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. *id.*

Figure 18. Indice de similarité des exportations du Mexique sur le marché des États-Unis (2009)

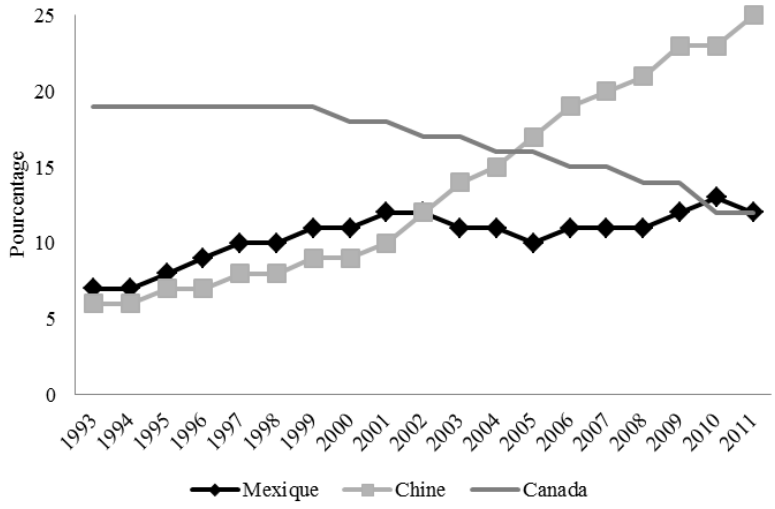


Source : D'après l'IQOM et les données des Nations Unies.

La troisième période du processus d'ouverture commerciale du Mexique analysé par Acevedo et Zabludovsky est marquée par la crise économique internationale qui survint durant le mandat du président mexicain Calderón de 2006 à 2012[247]. Malgré la récupération de la participation du Mexique dans les importations des États-Unis permise par l'appréciation relative du taux de change réel chinois par rapport au peso à partir de 2005, la récession économique mondiale frappa durement l'économie mexicaine dès 2009. En effet, la synchronisation de son cycle économique avec celui des États-Unis se fit sentir rapidement à travers la contraction du secteur extérieur, lequel avait été depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA le principal moteur de la croissance du PIB mexicain. Toutefois, les exportations mexicaines sur le marché américain retrouvèrent un certain dynamisme au début de la décennie actuelle. Cette amélioration de la compétitivité relative du Mexique par rapport aux autres pays, y compris la Chine, est liée à une combinaison de divers facteurs comme la dévaluation du peso depuis le début de la crise financière ainsi que l'augmentation des salaires chinois et des coûts de transports. En outre, la morosité de la conjoncture macro-économique aux États-Unis favorisa les délocalisations d'usines et d'activités au Mexique qui trouva ainsi des niches importantes afin de concurrencer les pays asiatiques.

[247] ACEVEDO, Ernesto, et Jaime ZABLUDOVSKY. *ibid.*

Figure 19. Participation dans les importations non-pétrolières des États-Unis



Source : D'après Acevedo, Zabludovsky et les données de la Commission des États-Unis sur le commerce international.

Néanmoins, la Chine devint en 2014 le deuxième partenaire commercial au sein de l'ALENA, en prenant la place du Canada, du Mexique, du Japon et de l'Allemagne récemment, alors que le pays ne figurait pas sur la liste des principaux partenaires vingt ans auparavant. Le pays asiatique s'imposa également comme le deuxième partenaire commercial des États-Unis à la place du Mexique en 2005, excluant ainsi le Royaume-Uni de la liste des cinq premiers partenaires (Tableau 17). Ces tendances reflètent les différences du commerce intra-industriel du Mexique avec la Chine et les États-Unis dans le secteur manufacturier. En effet, alors les échanges entre le Mexique et les États-Unis comportent un pourcentage élevé de commerce intra-industriel, Cárdenas Castro et Dussel Peters ont démontré que le commerce du Mexique avec la Chine est surtout de nature interindustriel[248], ce qui a profondément impacté le processus d'intégration industrielle et commerciale de l'ALENA[249].

[248] CARDENÁS CASTRO, L., et E. DUSSEL PETERS. « El comercio intraindustrial en México. Un comparativo entre China y Estados Unidos. » Comercio exterior 61, nº 4 (2011): 1-15.

[249] DUSSEL PETERS, E., et K. P. GALLAGHER. « El huésped no invitado del TLCAN. China y la desintegración del comercio en América del Norte. » Revista de la CEPAL 110 (2013): 85-111.

Tableau 17. ALENA : principaux partenaires commerciaux entre 1994 et 2014 (participation relative dans le commerce total)

ALENA					
Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	États-Unis (21,1%)	Canada (14,7%)	Japon (12%)	Mexique (6,4%)	Allemagne (3,6%)
2000	États-Unis (23,7%)	Canada (14%)	Mexique (8,7%)	Japon (8,3%)	Chine (4,8%)
2003	États-Unis (22,5%)	Canada (13,7%)	Mexique (8,3%)	Chine (7,7%)	Japon (6,9%)
2014	États-Unis (20,6%)	Chine (13,2%)	Canada (11,5%)	Mexique (9,5%)	Japon (4,3%)
États-Unis					
Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	Canada (20,1%)	Japon (14,8%)	Mexique (8,5%)	Allemagne (4,3%)	Royaume-Uni (4,3%)
2000	Canada (19,7%)	Mexique (12,1%)	Japon (10,7%)	Chine (6,2%)	Allemagne (4,4%)
2003	Canada (19,2%)	Mexique (11,4%)	Chine (9,7%)	Japon (8,7%)	Allemagne (4,4%)
2014	Canada (16,3%)	Chine (15,5%)	Mexique (13%)	Japon (5,2%)	Allemagne (4,5%)
Mexique					
Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1994	États-Unis (75,7%)	Japon (4,1%)	Allemagne (2,5%)	Canada (2,3%)	Espagne (1,6%)
2000	États-Unis (79,3%)	Canada (2,2%)	Japon (2,2%)	Allemagne (2,1%)	Rép. de Corée (1,2%)
2003	États-Unis (74,3%)	Chine (3,1%)	Japon (2,6%)	Allemagne (2,4%)	Canada (2,1%)
2014	États-Unis (64,6%)	Chine (9,1%)	Canada (2,6%)	Japon (2,5%)	Allemagne (2,2%)

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données de la CNUCED (2015)

La Chine est aussi devenue le deuxième partenaire commercial du Mexique depuis 2003[250] (Tableau 17). De cette façon, la part du pays asiatique dans le commerce total du Mexique est passée de moins de 1% avant l'an 2000 à 9,1% en 2014 et le taux de croissance annuel moyen des importations et des exportations chinoises durant la période 2000-2014 fut, respectivement, de 27,3% et 29,7%, contre 6,9% et 6,6% pour le total des importations et des exportations mexicaines[251]. Cette croissance rapide des échanges s'accompagna de la création d'un énorme déficit commercial du Mexique avec la Chine, de l'ordre de 60,3 milliards USD en 2014, lorsque le coefficient importations/exportations était de 11 pour 1. Dussel Peters illustre également le déséquilibre de la structure du commerce entre les deux pays en comparant la part de la Chine en tant que destination des exportations mexicaines (16,6%), avec celle du Mexique (1,5%), en tant que destination des exportations chinoises.

De plus, la majeure partie des importations en provenance de Chine (91%) est composée de biens intermédiaires et de capital, lesquels contribuent selon Dussel Peters et Ortiz Velásquez à la transformation du secteur manufacturier mexicain et à l'amélioration de sa compétitivité[252]. En revanche, la composition technologique des exportations mexicaines en Chine pose le problème de la valeur ajoutée de la production nationale. En effet, les exportations du Mexique vers le reste du monde au cours des dix dernières années ont été caractérisées par des produits présentant un degré technologique de plus en plus élevé. De cette manière, la part des produits de moyenne et haute-technologie dans le total des exportations mexicaines augmenta de moins de 50% dans les années 1990 à 58% en 2013. Cependant, pour les exportations à destination de la Chine la même année, les produits de moyenne et haute-technologie ne représentaient que 36% des exportations contre 74% des importations mexicaines[253].

---

[250] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? » In La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China: ¿integración o desintegración regional?, 13-58. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2016.

[251] DUSSEL PETERS, Enrique. « Chinese Investment in Mexico: The Contemporary Context and Challenges. » Asian Perspective 40, nº 4 (1 octobre 2016).

[252] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. *Monitor de la manufactura Mexicana*, vol. 10, no. 11. Mexico: CECHIMEX-UNAM, 2015.

[253] DUSSEL PETERS, *op. cit.*

La présence accrue de la Chine dans le commerce du Mexique se retrouve également dans certains chapitres du système harmonisé étudié par Dussel Peters[254]. Ainsi, les exportations mexicaines vers la Chine se situent surtout dans le secteur des matières premières avec des chapitres comme la pulpe de bois, les minéraux divers comme le cuivre et le pétrole. Toutefois, les importations mexicaines en provenance de Chine sont plutôt caractérisées par un groupe de produits manufacturiers (parapluies et jouets, chapeaux et dérivés du cuir) dominés par le secteur électronique et les pièces automobiles. Dans le secteur électronique, la Chine a ainsi augmenté sa participation dans les importations mexicaines de 0,8% en 1995 à 32% en 2012, et celle-ci est passée de 0,4% à 22,5% pour les pièces automobiles. Comme nous l'avons vu ci-dessus, cette pénétration croissante des importations chinoises dans ces chapitres a eu des conséquences déterminantes sur les exportations mexicaines et sur le processus d'intégration au sein de l'ALENA.

[254] DUSSEL PETERS, Enrique. « La inversión extranjera directa de China en México. Los casos de Huawei y Giant Motors de Latinoamérica. » In La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio., 273-341. Mexico: Red ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, 2014.

CHAPITRE 3.2. LA FAIBLESSE DES IDE CHINOIS AU MEXIQUE ET L'ATTRAIT DU SECTEUR MANUFACTURIER

Pour définir les caractéristiques des flux et stocks d'IDE chinois au Mexique par rapport au reste de l'ALC, il est nécessaire de procéder à une analyse statistique combinant les niveaux macro, méso et micro-économique. Nous verrons donc dans ce chapitre que les flux cumulés d'IDE chinois au Mexique depuis 1999 représentent une part mineure du total de ces opérations, tant au niveau national, avec cependant une évolution des stocks plus rapide que pour les autres pays d'origine depuis 2009, que sur le plan régional, même si le poids du secteur manufacturier et son potentiel en termes de création d'emplois se distinguent des autres pays d'accueil en ALC.

Section 3.2.1. Des flux encore très limités mais un stock en augmentation

Les flux cumulés d'IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016 ont atteint 486 millions USD, soit à peine 0,1% du montant total des IDES et 0,2% des IDE en provenance des États-Unis, le principal pays d'origine des IDE destinés au Mexique. La Chine se trouve ainsi à la 31e place sur la liste des 157 pays d'origine des IDE après certains paradis fiscaux comme les Îles vierges britanniques, les Îles vierges des États-Unis et les Îles Caïmans, soulignant ainsi les problèmes méthodologiques rattachés à la mesure des IDES chinois. En effet, vis-à-vis des IDES des États-Unis, l'évolution des IDES de Chine montre une progression en dents de scie avec en particulier des pics pour les années 2012 et 2014 (indice cumulé du tableau 18). Dussel Peters et Ortiz Velásquez expliquent cette caractéristique par un degré élevé d'incertitude et de risque pour la prise de décision des investisseurs chinois.

Tableau 18. Total des IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)											
Total	13 941,0	18 382,3	26 018,2	29 413,1	18 161,5	27 297,7	21 529,1	48 405,3	28 537,9	34 641,7	28 964,1	471 256,2
États-Unis	7 560,5	13 236,9	11 850,5	11 928,6	7 615,3	7 297,5	10 357,4	16 467,7	9 143,0	17 329,8	10 968,0	216 036,8
Chine	**5,0**	**10,8**	**15,3**	**13,2**	**33,8**	**15,3**	**88,0**	**25,1**	**57,0**	**64,2**	**52,9**	**486,0**
	(Participation en pourcentage du total)											
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
États-Unis	54,23	72,01	45,55	40,56	41,93	26,73	48,11	34,02	32,04	50,03	37,87	45,84
Chine	**0,04**	**0,06**	**0,06**	**0,04**	**0,19**	**0,06**	**0,41**	**0,05**	**0,20**	**0,19**	**0,18**	**0,10**
	(Indice 1999=100)											
Total	100	131,9	186,6	211,0	130,3	195,8	154,4	347,2	204,7	248,5	207,8	...
États-Unis	100	175,1	156,7	157,8	100,7	96,5	137,0	217,8	120,9	229,2	145,1	...
Chine	**100**	**215,87**	**306,87**	**263,64**	**676,48**	**305,79**	**1762,84**	**503,87**	**1142,89**	**1286,25**	**1060,67**	**...**

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Toujours en termes de flux cumulés des IDES chinois au Mexique entre 1999 et 2016, ces derniers se sont destinés pour 64% à la catégorie des nouveaux investissements alors que les comptes entre entreprises représentaient une part de 35% (Tableau 19). Toutefois, en 2016, les comptes entre entreprises constituèrent le composant le plus important avec 68% du montant total des IDES chinois. Ces derniers semblent donc moins équilibrés par rapport au montant total des IDES et à ceux en provenance des États-Unis pour lesquels les catégories des réinvestissements de bénéfices et des comptes entre entreprises s'élevaient à plus de 50% des IDES respectifs. Il convient également de nuancer l'importance des nouveaux investissements chinois en tant que facteur d'augmentation des capacités productives mexicaines car cette catégorie désigne aussi bien les investissements de création que les fusions et acquisitions.

Tableau 19. IDES chinois au Mexique par type entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2008	2009	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
						(millions USD)						
Total	**13 941,0**	**18 382,3**	**26 018,2**	**29 413,1**	**18 161,5**	**27 297,7**	**21 529,1**	**48 405,3**	**28 537,9**	**34 641,7**	**28 964,1**	**471 256,2**
Nouveaux investissements	6 601,1	8 835,3	14 231,0	12 989,0	11 496,7	15 872,9	4 644,6	22 450,4	5 815,0	13 459,1	10 757,8	224 131,2
Réinvestissements des bénéfices	2 353,1	3 909,0	4 391,2	9 304,0	5 338,9	5 229,3	10 136,2	17 473,4	16 277,7	11 543,4	8 916,6	133 296,3
Comptes entre entreprises	4 986,8	5 638,0	7 395,9	7 120,1	1 325,8	6 195,5	6 748,2	8 481,6	6 445,2	9 639,3	9 289,7	113 828,7
États-Unis	**7 560,5**	**13 236,9**	**11 850,5**	**11 928,6**	**7 615,3**	**7 297,5**	**10 357,4**	**16 467,7**	**9 143,0**	**17 329,8**	**10 968,0**	**216 036,8**
Nouveaux investissements	2 876,5	6 210,7	4 163,6	3 547,1	3 005,4	1 965,4	3 506,8	4 190,2	70,7	7 592,2	4 019,4	81 221,0
Réinvestissements des bénéfices	1 681,7	2 652,3	2 447,4	5 139,6	2 993,4	2 859,7	4 264,7	7 281,8	6 368,3	4 511,5	3 145,7	68 068,0
Comptes entre entreprises	3 002,3	4 373,9	5 239,5	3 241,9	1 616,6	2 472,4	2 585,9	4 995,7	2 704,0	5 226,1	3 802,9	66 747,9
Chine	**5,0**	**10,8**	**15,3**	**13,2**	**33,8**	**15,3**	**88,0**	**25,1**	**57,0**	**64,2**	**52,9**	**486,0**
Nouveaux investissements	2,8	9,5	12,5	9,0	26,5	9,8	69,7	7,6	54,0	44,0	14,8	311,3
Réinvestissements des bénéfices	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	5,1	7,3	-13,0	-1,2	2,2	6,5
Comptes entre entreprises	2,2	1,3	2,8	4,2	7,2	4,9	13,2	10,2	16,0	21,4	35,9	168,2
						(Répartition en pourcentage)						
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Nouveaux investissements	47,4	48,1	54,7	44,2	63,3	58,1	21,6	46,4	20,4	38,9	37,1	47,6
Réinvestissements des bénéfices	16,9	21,3	16,9	31,6	29,4	19,2	47,1	36,1	57,0	33,3	30,8	28,3
Comptes entre entreprises	35,8	30,7	28,4	24,2	7,3	22,7	31,3	17,5	22,6	27,8	32,1	24,2
Chine	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Nouveaux investissements	56,5	88,0	81,9	68,4	78,6	64,0	79,2	30,4	94,7	68,5	27,9	64,0
Réinvestissements des bénéfices	0	0	0	0	0	3,6	5,8	29,1	-22,8	-1,9	4,2	1,3
Comptes entre entreprises	43,5	12,0	18,1	31,6	21,4	32,4	15,0	40,6	28,1	33,4	67,9	34,6
						(Participation en pourcentage sur le total)						
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Nouveaux investissements	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Réinvestissements des bénéfices	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Comptes entre entreprises	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Chine	**0,036**	**0,059**	**0,059**	**0,045**	**0,186**	**0,056**	**0,409**	**0,052**	**0,200**	**0,185**	**0,183**	**0,103**
Nouveaux investissements	0,043	0,107	0,088	0,069	0,231	0,061	1,500	0,034	0,929	0,327	0,137	0,139
Réinvestissements des bénéfices	0	0	0	0	0	0,011	0,050	0,042	-0,080	-0,010	0,025	0,005
Comptes entre entreprises	0,043	0,023	0,037	0,058	0,546	0,080	0,195	0,120	0,248	0,222	0,387	0,148

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

La mesure des IDES chinois en termes de stocks est également essentielle car elle introduit différents ajustements dans l'analyse structurelle de l'IDE, depuis le point de vue du pays d'origine et celui du pays de destination, comme l'évolution du taux de change et de la valorisation des actifs. Toutefois la Banque du Mexique ne publie pas d'information

statistique sur les stocks d'investissements étrangers classés par pays d'origine mais seulement pour l'économie dans son ensemble. C'est pourquoi le tableau suivant sur les stocks d'IDES par pays de provenance s'appuie principalement sur des sources internationales comme l'OCDE. De cette façon, entre 2009 et 2015, le stock d'IDES chinois au Mexique augmenta selon un taux annuel moyen de 28,7%, tandis que le stock total augmenta de 6,9% et que le stock des IDES américains (le principal pays d'origine) n'augmenta que de 2,9% sur la même période. Ces tendances sont confirmées par les changements des participations relatives en pourcentage : les IDES chinois passent de 0,09% en 2009 à 0,27% en 2015 alors que la part des États-Unis se réduit pour les mêmes années de 54,8% à 43,68%.

Tableau 20. Stocks des IDES chinois au Mexique entre 2009 et 2015 (millions USD)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2009-2015
				(millions USD)				(TCAM)
Total	**341 409**	**388 802**	**385 544**	**455 397**	**480 874**	**486 931**	**509 292**	**6,9**
États-Unis	187 203	211 956	199 198	232 186	221 783	215 492	222 476	2,9
Pays-Bas	38 171	39 679	44 340	43 698	47 148	48 224	51 208	5,0
Espagne	32 897	40 187	46 532	52 172	47 381	52 755	57 929	9,9
Canada	17 810	22 445	17 397	22 189	24 550	27 693	28 104	7,9
Royaume-Uni	12 605	21 040	18 971	25 137	18 049	20 253	20 508	8,4
Chine	**303**	**369**	**506**	**542**	**574**	**607**	**1 379**	**28,7**
				(participation en pourcentage)				(moyenne)
Total	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**
États-Unis	54,83	54,52	51,67	50,99	46,12	44,26	43,68	49,44
Pays-Bas	11,18	10,21	11,50	9,60	9,80	9,90	10,05	10,32
Espagne	9,64	10,34	12,07	11,46	9,85	10,83	11,37	10,79
Canada	5,22	5,77	4,51	4,87	5,11	5,69	5,52	5,24
Royaume-Uni	3,69	5,41	4,92	5,52	3,75	4,16	4,03	4,50
Chine	**0,09**	**0,09**	**0,13**	**0,12**	**0,12**	**0,12**	**0,27**	**0,14**

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Section 3.2.2. Une concentration des flux dans les secteurs manufacturier et minier

En 2016, près des trois quarts des IDES chinois se sont destinés à la génération d'énergie électrique et à la distribution d'eau et de gaz ainsi qu'aux industries manufacturières, représentant respectivement 37,4% et 36,7% du total (Tableau 21). Sur la période 1999-2016, environ 80% des flux cumulés d'IDE en provenance de Chine ont été consacrés aux industries manufacturières (27,9%) et au secteur minier (21,5%), suivis des activités commerciales (19,4%) et des services financiers (11,1%). Les flux cumulés d'IDE au niveau national entre 1994 et 2016 montrent au contraire une prédominance du secteur manufacturier et des services financiers s'élevant respectivement à 49,4% et à 14,4% du total[255].

[255] DGIE. « Inversión extranjera directa en México y en el mundo. Carpeta de información estadística. » Mexico: Secretaría de Economía, 3 mars 2017.

En outre, seuls les flux cumulés d'IDES chinois dirigés vers les activités commerciales sont demeurés stables au cours de la période 1999-2016 puisque dans le secteur financier, presque 70% du total s'explique par un montant de 37,4 millions USD capté en 2014, et, dans le secteur minier, environ 60% du total est lié aux 61,8 millions USD investis en 2012. Le secteur manufacturier a été relativement épargné par ces pics d'investissements même si le montant de 40,1 millions USD recueillis en 2015 explique près de 30% du total.

Tableau 21. IDES chinois au Mexique par secteur de destination entre 1999 et 2016 (millions USD)

	1999	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016	1999	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)										(pourcentage du total)									
Total	**5,0**	**10,8**	**15,3**	**15,3**	**88,0**	**25,1**	**57,0**	**64,2**	**52,9**	**486,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Agriculture, élevage et animaux, sylviculture, pêche et chasse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Secteur minier	0,0	0,0	0,0	5,8	61,8	1,7	0,0	2,1	5,0	104,3	0,0	0,0	0,0	38,3	70,3	6,8	0,0	3,3	9,4	21,5
Énergie électrique, eau et gaz par canalisations	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	11,1	19,8	31,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	17,3	37,4	6,4
Construction	0,0	0,0	-1,0	-0,1	9,1	0,0	0,0	0,1	0,0	20,6	0,0	0,0	-6,7	-0,3	10,4	0,0	0,0	0,2	0,0	4,2
Industries manufacturières	4,1	9,0	12,0	0,9	7,0	7,4	17,9	40,1	19,4	135,5	82,1	83,5	78,1	6,1	8,0	29,6	31,4	62,5	36,7	27,9
Commerce	0,7	1,6	2,7	3,3	4,3	8,9	0,8	9,9	7,6	94,4	14,6	14,9	17,8	21,6	4,9	35,5	1,4	15,5	14,3	19,4
Transports, courrier et stockage	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Information dans les médias de masse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0
Services financiers et assurance	0,0	0,0	0,0	0,8	5,1	6,2	37,4	-1,2	0,0	53,9	0,0	0,0	0,0	5,1	5,8	24,8	65,6	-1,9	0,1	11,1
Services immobilier et de location	0,0	0,0	1,4	1,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	5,9	0,1	0,1	9,2	10,9	0,1	0,6	0,1	0,1	0,0	1,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	32,2	0,0	0,0	0,0	18,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	6,6
Service de soutien aux activités économiques et gestion des résidus et déchets, services de réparations	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services éducatifs	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services de santé et d'assistance sociale	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Services récréatifs culturels et sportifs et autres	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services de logement temporaire et préparation des aliments et des boissons	0,2	0,1	0,2	0,0	0,6	0,6	0,6	1,9	1,0	7,1	3,0	1,2	1,5	0,1	0,6	2,5	1,1	3,0	1,8	1,5
Autres services excepté activités gouvernementales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

En 2016, les 52,9 millions USD reçus se concentrèrent pour 84,2% dans trois branches d'activité dont la fabrication d'équipement de communication avec une participation relative de 41,9% (Tableau 22), la génération, transmission et distribution d'énergie électrique (30,9%) ainsi que le commerce de gros de matières premières pour l'industrie (11,4%). En termes cumulés, entre 1999 et 2016, près de la moitié (47,5%) des IDES chinois ont été rassemblés dans cinq branches d'activités dans l'ordre suivant : exploitation de minerais non-métalliques (14,9%), secteur bancaire (10,4%), commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales (9,3%), fabrication d'équipement de communication (6,6%) et, enfin, génération, transmission et distribution d'énergie électrique (6,4%).

Tableau 22. IDES chinois au Mexique par principales branches d'activités entre 2000 et 2016 (millions USD)

2000		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		3152 Confection de vêtements	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	3261 Fabrication de produits en plastique	3151 Fabrication de vêtements en tissu tricoté		
Tot. (mio USD)	10,8	8,4	1,3	0,3	0,2	0,2	10,4	0,4
Particip. (%)	100,0	77,9	11,7	3,0	2,2	1,9	96,7	3,3
2001		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	3261 Fabrication de produits en plastique	4321 Commerce de gros de produits textiles et chaussures	3152 Confection de vêtements	3371 Fabrication de meubles, excepté pour le bureau et les étagères		
Tot. (mio USD)	2,4	2,2	0,3	0,1	0,1	0,1	2,8	-0,4
Particip. (%)	100,0	93,7	13,2	5,8	3,7	2,3	118,7	-18,7
2002		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		3353 Fabrication d'équipement pour la prodution et la distribution d'énergie électrique	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	3369 Fabrication d'autre équipement de transport	5413 Services d'architecture, d'ingéniérie et d'activités liées		
Tot. (mio USD)	-1,7	1,0	0,8	0,7	0,5	0,4	3,5	-5,2
Particip. (%)	100,0	-57,7	-46,2	-41,0	-31,5	-25,6	-202,1	302,1
2003		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		5417 Services de recherche scientifique et de developpement	2382 Installations et équipement pour la construction	3261 Fabrication de produits en plastique	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4331 Commerce de gros de produits pharmaceutiques		
Tot. (mio USD)	25,6	10,0	8,4	4,6	1,8	0,2	25,0	0,6
Particip. (%)	100,0	39,1	32,7	18,1	7,1	0,7	97,7	2,3
2004		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		3261 Fabrication de produits en plastique	2382 Installations et équipement pour la construction	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie		
Tot. (mio USD)	12,0	6,5	2,2	0,9	0,6	0,2	10,5	1,5
Particip. (%)	100,0	54,7	18,4	7,7	5,0	2,0	87,9	12,1
2005		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		3254 Fabrication de produits pharmaceutiques	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	3261 Fabrication de produits en plastique	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie		
Tot. (mio USD)	15,3	10,5	1,5	1,4	1,2	0,5	15,0	0,3
Particip. (%)	100,0	68,3	9,7	9,1	7,9	3,1	98,2	1,8
2006		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5416 Services de conseil administratif, scientifique et technique	2382 Installations et équipement pour la construction	7213 Auberge et chambre d'hôtes, appartements et maisons meublés avec services d'hotellerie	3254 Fabrication de produits pharmaceutiques		
Tot. (mio USD)	24,9	15,7	3,7	1,3	0,9	0,8	22,5	2,4
Particip. (%)	100,0	63,2	15,0	5,4	3,6	3,3	90,5	9,5
2007		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		2131 Services liés au secteur minier	3254 Fabrication de produits pharmaceutiques	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers		
Tot. (mio USD)	14,5	5,4	3,6	2,0	1,5	0,6	13,1	1,4
Particip. (%)	100,0	37,4	25,0	13,5	10,0	4,3	90,3	9,7
2008		**cinq premières branches**					**Sous-tot.**	**Reste**
		5413 Services d'architecture, d'ingéniérie et d'activités liées	4331 Commerce de gros de produits pharmaceutiques	4332 Commerce de gros d'articles de parfumerie, cosmétiques et joaillerie	4352 Commerce de gros de machines et équipement pour l'industrie	3152 Confection de vêtements		
Tot. (mio USD)	13,2	11,4	2,3	1,2	0,4	0,4	15,8	-2,6
Particip. (%)	100,0	86,9	17,2	9,4	3,4	3,1	120,0	-20,0

2009		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités	5416 Services de conseil administratif, scientifique et technique	2122 Exploitation de minerais métalliques	3322 Fabrication d'outils manuels sans moteur et ustensiles de cuisine métalliques	2123 Exploitation de minerais non-métalliques		
Tot. (mio USD)	33,8	21,8	3,9	2,7	2,4	1,3	32,1	1,7
Particip. (%)	100,0	64,5	11,7	8,0	7,2	3,8	95,1	4,9
2010		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		2122 Exploitation de minerais métalliques	5413 Services d'architecture, d'ingéniérie et d'activités liées	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	5312 Agences immobilières et courtiers de biens immobiliers	3279 Fabrication d'autres produits à base de minerais non-métalliques		
Tot. (mio USD)	15,3	7,2	2,8	2,4	1,6	0,8	14,8	0,5
Particip. (%)	100,0	47,0	18,3	15,8	10,3	5,4	96,7	3,3
2011		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		2123 Exploitation de minerais non-métalliques	5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	2122 Exploitation de minerais métalliques	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3152 Confection de vêtements		
Tot. (mio USD)	27,9	22,1	5,5	3,9	2,4	0,6	34,4	-6,5
Particip. (%)	100,0	79,2	19,6	14,0	8,6	2,0	123,4	-23,4
2012		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		2123 Exploitation de minerais non-métalliques	2122 Exploitation de minerais métalliques	2382 Installations et équipement pour la construction	5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	3252 Fabrication de résines et revêtements syntétiques, et de fibres chimiques		
Tot. (mio USD)	88,0	47,2	14,6	6,6	5,1	3,5	77,1	10,9
Particip. (%)	100,0	53,7	16,6	7,5	5,8	4,0	87,6	12,4
2013		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		5224 Autres institutions d'intermédiation financière et de crédit non-boursières	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3399 Autres industries manufacturières	3342 Fabrication d'équipement de communication	3332 Fabrication de machines et équipement pour les industries manufacturières,		
Tot. (mio USD)	25,1	6,0	4,9	2,7	2,2	2,0	17,9	7,3
Particip. (%)	100,0	24,0	19,7	10,7	8,8	7,9	71,0	29,0
2014		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		5221 Secteur bancaire	3329 Fabrication d'autres produits métalliques	3342 Fabrication d'équipement de communication	7213 Auberge et chambre d'hôtes, appartements et maisons meublés avec services d'hotellerie	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie		
Tot. (mio USD)	57,0	50,4	14,8	2,3	0,6	0,4	68,6	-11,6
Particip. (%)	100,0	88,4	25,9	4,1	1,1	0,7	120,3	-20,3
2015		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		3361 Fabrication d'automobiles et de camions	3363 Fabrication de pièces pour véhicules motorisés	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie	3251 Fabrication de produits chimiques basiques		
Tot. (mio USD)	64,2	17,4	14,3	11,1	9,6	7,1	59,6	4,6
Particip. (%)	100,0	27,2	22,3	17,3	15,0	11,1	92,9	7,1
2016		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		3342 Fabrication d'équipement de communication	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique	4342 Commerce de gros de matières premières pour l'industrie	2131 Services liés au secteur minier	3272 Fabrication de verre et de produits en verre		
Tot. (mio USD)	52,9	26,9	19,8	7,3	5,0	1,0	60,0	-7,1
Particip. (%)	100,0	41,9	30,9	11,4	7,7	1,6	93,6	6,4
1999-2016		cinq premières branches					Sous-tot.	Reste
		2123 Exploitation de minerais non-métalliques	5221 Secteur bancaire	4353 Commerce de gros de machines et équipement pour les services et les activités commerciales	3342 Fabrication d'équipement de communication	2211 Génération, transmission et distribution d'énergie électrique		
Tot. (mio USD)	486,0	72,2	50,5	45,1	32,2	31,0	231,0	254,9
Particip. (%)	100,0	14,9	10,4	9,3	6,6	6,4	47,5	52,5

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Cette composition traduit un *boom* des investissements chinois dans le secteur minier depuis 2009. En effet, les 72,2 millions USD accumulés dans l'exploitation des minerais non-métalliques entre 1999 et 2016 s'expliquent en grande partie par les investissements massifs ayant eu lieu en 2011 et 2012. L'exploitation de minerais métalliques se trouve aussi en sixième position des principales branches d'activités avec un montant total de 28,4 millions USD, lequel correspond surtout aux investissements réalisés en 2010 et 2012. Parmi les principaux acteurs de ce mouvement nous pouvons citer l'entreprise chinoise *Jinchuan Group* qui racheta en 2008 à l'entreprise canadienne *Tyler Resources* la concession du gisement de cuivre de Bahuerachi situé dans l'État de Chihuahua. Elle y exploite depuis du cuivre, de l'or, de l'argent, du molybdène et du zinc et investit dans d'autres projets avec, par exemple, 25 millions USD en 2010 pour des projets d'exploration et un projet présenté en 2012 s'élevant à 234 millions USD[256]. De même, l'entreprise chinoise *Shaanxi Dongling Group* a investi 3,9 millions USD en 2009 dans le projet minier Los Vasitos, dans l'État de Sinaloa, afin d'y extraire du minerai de fer[257].

Dans le secteur bancaire, le montant de 50,42 millions USD investi en 2014 correspond en fait à l'arrivée de l'*Industrial and Comercial Bank of China Limited* sur le marché mexicain à travers la création d'une succursale financée de manière indirecte par le gouvernement chinois[258]. Cependant, en ce qui concerne le commerce de gros de machines et d'équipement pour les services et les activités commerciales, les flux d'IDES ont été relativement constants entre 1999 et 2016 même si deux versements se distinguent en 2006 et 2009, respectivement pour 15,7 millions USD et 21,8 millions USD.

En 2016 les IDES chinois se sont concentrés pour environ 94% dans trois États mexicains (Tableau 23) : Jalisco (41,5%), Durango (37,5%) et la ville de Mexico (14,7%). En termes cumulés, environ 70% des IDES chinois sur la période 1999-2016 se sont destinés à cinq États : la ville de Mexico (36,7%), Colima (11,6%), Jalisco (7,8%), Nuevo León (7,8%) et Durango (6,4%).

---

[256] La red noticias. « Alistan proyecto minero Bahuerachi, inicia operaciones en 2013 ». La red noticias, 28 août 2012. http://www.larednoticias.com/noticias.cfm?n=87617. Consulté en août 2017.

[257] CNN Expansión. « China busca minas, ahora en México ». CNN Expansión, 2009. http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/08/10/china-busca-minas-ahora-en-mexico. Consulté en août 2017.

[258] Forbes. « SHCP autoriza llegada de banco chino a México ». Forbes, 2014. http://www.forbes.com.mx/shcp-autoriza-llegada-de-banco-chino-a-mexico/. Consulté en août 2017.

Tableau 23. IDES chinois au Mexique par entité fédérative de destination (1999-2016)

	1999	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016	1999	2000	2005	2011	2012	2013	2014	2015	2016	1999-2016
	(millions USD)										(participation en pourcentage)									
Total	**5,0**	**10,8**	**15,3**	**27,9**	**88,0**	**25,1**	**57,0**	**64,2**	**52,9**	**486,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Aguascalientes	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Baja California	1,1	0,3	0,0	0,2	0,2	2,1	0,4	0,1	0,0	7,9	21,4	2,8	0,2	0,7	0,3	8,4	0,7	0,2	0,0	1,6
Baja California Sur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0	0,2
Campeche	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0	1,7	4,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	3,1	0,0	0,0	3,1	1,0
Chiapas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chihuahua	2,0	0,2	1,2	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,1	11,8	41,0	2,2	7,9	0,0	3,5	0,0	0,0	0,1	0,1	2,4
Ciudad de México	1,0	0,5	3,0	0,6	26,3	5,6	65,7	10,4	7,8	178,5	20,5	4,3	19,9	2,3	29,9	22,1	115,2	16,2	14,7	36,7
Coahuila	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,1
Colima	0,0	0,0	0,0	15,7	38,3	0,1	0,0	0,0	0,0	56,5	0,0	0,0	0,0	56,2	43,5	0,5	0,1	0,0	0,0	11,6
Durango	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,1	19,8	30,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,3	37,4	6,4
Estado de México	0,1	1,0	9,2	5,5	5,1	6,1	-12,9	-1,2	-4,0	11,6	2,1	9,5	60,4	19,6	5,8	24,2	-22,7	-1,9	-7,6	2,4
Guanajuato	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	3,2	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,7
Guerrero	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hidalgo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jalisco	0,0	0,4	0,1	-0,3	0,1	3,5	2,3	7,7	22,0	38,1	0,1	3,3	1,0	-1,0	0,1	13,8	4,1	12,0	41,5	7,8
Michoacán	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Morelos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nayarit	0,0	0,0	0,0	0,0	2,6	1,5	0,0	0,0	0,0	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0	3,0	5,9	0,0	0,0	0,0	0,9
Nuevo León	0,0	0,0	0,0	3,8	7,3	0,1	0,0	17,5	1,1	37,8	0,0	0,1	0,0	13,5	8,4	0,3	0,0	27,3	2,0	7,8
Oaxaca	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Puebla	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1
Querétaro	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,2
Quintana Roo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,7	0,3	0,0	1,6	0,8	3,9	0,4	0,1	0,4	0,0	0,8	1,3	0,0	2,6	1,5	0,8
San Luis Potosí	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	0,0	15,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22,3	0,0	3,1
Sinaloa	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Sonora	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Tabasco	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	1,3	0,0	0,0	1,7	29,7	0,0	0,1	0,0	1,2	0,0	5,3	0,0	0,0	3,1	6,1
Tamaulipas	0,3	0,3	0,0	0,5	0,1	1,2	0,0	2,2	0,0	14,3	6,0	2,5	0,1	1,9	0,1	4,9	0,1	3,5	0,0	2,9
Tlaxcala	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Veracruz	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	1,7	0,1	0,0	1,6	15,9	0,0	0,0	0,0	2,4	0,0	6,9	0,3	0,1	3,1	3,3
Yucatán	0,4	8,0	1,5	0,4	0,5	0,3	0,8	0,2	0,4	15,0	7,9	74,7	10,1	1,4	0,6	1,0	1,3	0,3	0,7	3,1
Zacatecas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Section 3.2.3. Des fusions et acquisitions moins nombreuses mais créatrices d'emplois

Le Ministère de l'économie du Mexique actualise tous les trimestres le Registre national des investissements étrangers (RNIE), lequel se présente sous la forme d'une liste des entreprises mexicaines comptant un investissement étranger dans leur capital social. Cette liste détaille le numéro de dossier, la raison sociale, le pays d'origine, le secteur, l'État et la ville de destination, l'adresse ainsi que le représentant légal. Ainsi, à la fin de l'année 2016, le RNIE relevait 920 entreprises mexicaines ayant déclaré un investissement étranger dans leur capital social en provenance de Chine (Tableau 24).

Plus de la moitié de ces dernières (52,6%) sont concentrées dans le sous-secteur d'activité du commerce de gros, suivi du commerce de détail (10,5%) et de la fabrication de machines et d'équipement (7,2%). En outre, presque les quatre cinquièmes des entreprises mexicaines comptant une participation chinoise sont situées dans seulement quatre entités fédératives : principalement la ville de Mexico (62,4%), puis l'État de Mexico (6,3%), Jalisco (5,8%) et enfin la Basse Californie (5,2%). Néanmoins, au cours du quatrième trimestre 2016, la plupart des IDES chinois se sont dirigés vers Jalisco (65,7%), tandis que la ville de Mexico recevait 26,3% du montant total de 27,1 millions USD et l'État de Mexico 11,5%. Finalement, la ville de Mexico demeure la première destination des entreprises comptant une participation chinoise pour les trois quarts des sous-secteurs d'activité (21 sur un total de 28). De plus, cette position se confirme dans les trois principaux sous-secteurs de destination des IDES chinois au Mexique : le commerce de gros pour lequel 72,7% des entreprises se trouvent dans la ville de Mexico, le commerce de détail avec 83,5% et enfin la fabrication de machines et d'équipement (39,4%).

Tableau 24. Entreprises mexicaines comptant un investissement étranger chinois dans leur capital social, par entité fédérative et sous-secteur de destination (au quatrième trimestre 2016)

Entité fédérative	Investissements étrangers chinois dans le capital social d'entreprises mexicaines			IDES 2016/IV	
	Principaux sous-secteurs de destination	Nombre	Structure (%)	Valeur (mio USD)	Structure (%)
Total	**Commerce de gros (52,6%) ; commerce de détail (10,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (7,2%)**	**920**	**100,0**	**27,10**	**100,00**
Aguascalientes	Fabrication de machines et d'équipement (33,3%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (33,3%) ; fabrication de bois, papier, dérivés du pétrole et industrie chimique (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Basse Californie	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (27,1%) ; commerce de gros (16,7%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (16,7%)	48	5,2	0,00	0,00
Basse Californie du Sud	Construction (50%) ; commerce de gros (25%) ; commerce de détail (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Campeche	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Chihuahua	Commerce de gros (45,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (36,4%) ; services de soutien aux entreprises, gestion des déchets et services d'asainissement (18,2%)	11	1,2	0,10	0,37
Coahuila	Fabrication de machines et d'équipement (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Colima	Secteur minier (54,5%) ; commerce de gros (31,8%) ; commerce de détail (9,1%)	22	2,4	0,00	0,00
Durango	Électricité, eau et distribution de gaz par canalisations jusqu'au consommateur final (100%)	1	0,1	-1,20	-4,43
État de Mexico	Commerce de gros (63,8%) ; fabrication de machines et d'équipement (13,8%)	58	6,3	3,10	11,44
Guanajuato	Commerce de gros (58,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (16,7%)	12	1,3	0,00	0,00

Tableau 18. Suite et fin

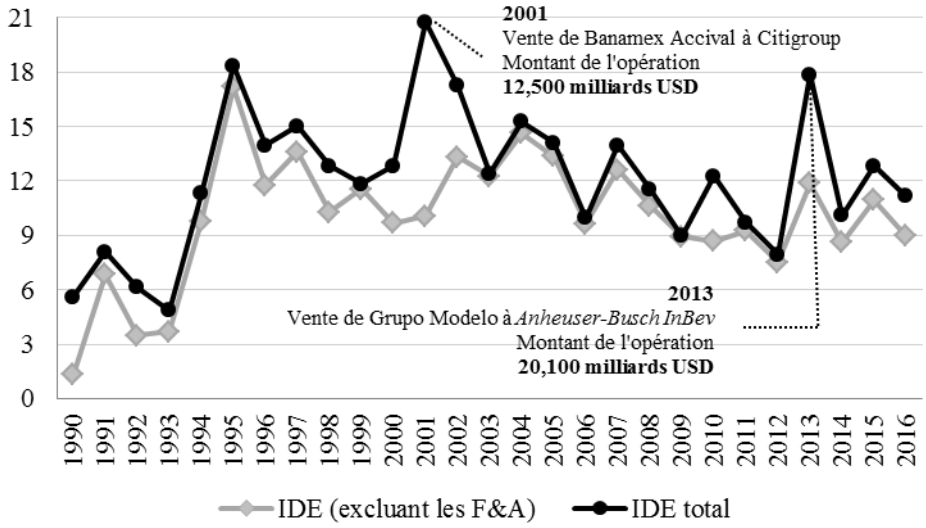
Entité fédérative	Investissements étrangers chinois dans le capital social d'entreprises mexicaines			IDES 2016/IV	
	Principaux sous-secteurs de destination	Nombre	Structure (%)	Valeur (mio USD)	Structure (%)
Guerrero	Secteur minier (100%)	2	0,2	0,00	0,00
Hidalgo	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (100%)	1	0,1	0,00	0,00
Jalisco	Commerce de gros (41,5%) ; fabrication de machines et d'équipement (17%) ; secteur minier (13,2%)	53	5,8	17,80	65,68
Michoacán	Secteur minier (40%) ; fabrication de machines et d'équipement (20%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (20%) ; transports, courrier et stockage (20%)	5	0,5	0,00	0,00
Morelos	Commerce de gros (100%)	2	0,2	0,00	0,00
Nayarit	Agriculture, élevage, exploitation forestière, pêche et chasse (66,7%) ; autres services sauf activités du gouvernement (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Nuevo León	Commerce de gros (50%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (18,2%)	22	2,4	0,00	0,00
Oaxaca	Commerce de gros (33,3%) ; secteur minier (33,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Puebla	Commerce de gros (75%), commerce de détail (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Querétaro	Commerce de gros (83%) ; fabrication de machines et d'équipement (17%)	6	0,7	0,00	0,00
Quintana Roo	Commerce de gros (44,4%) ; services de logement temporaire et préparation d'aliments et de boissons (33,3%) ; services immobiliers et locations de biens mobiliers ou d'immeubles (11,1%)	18	2,0	0,00	0,00
San Luis Potosí	Fabrication de machines et d'équipement (50%) ; commerce de gros (25%) ; fabrication de bois, papier, dérivés du pétrole et industrie chimique (25%)	4	0,4	0,00	0,00
Sinaloa	Secteur minier (50%)	10	1,1	0,00	0,00
Sonora	Secteur miner (22,2%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (22,2%) ; commerce de gros (22,2%)	9	1,0	0,00	0,00
Tabasco	Fabrication de machines et d'équipement (50%), commerce de gros (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Tamaulipas	Industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (40%) ; commerce de gros (20%)	5	0,5	0,00	0,00
Tlaxcala	Fabrication de machines et d'équipement (66,7%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (33,3%)	3	0,3	0,00	0,00
Veracruz	Commerce de gros (50%) ; services professionnels, scientifiques et techniques (50%)	2	0,2	0,00	0,00
Ville de Mexico	Commerce de gros (61,3%) ; commerce de détail (14,1%) ; fabrication de machines et d'équipement (4,5%)	574	62,4	7,30	26,94
Yucatán	Commerce de gros (33,3%) ; industrie alimentaire, tabac, boissons et confection textile (14,8%) ; services immobiliers et locations de biens mobiliers ou d'immeubles (11,1%)	27	2,9	0,00	0,00
Zacatecas	Secteur minier (100%)	2	0,2	0,00	0,00

Source : D'après Dussel Peters, Ortiz Velásquez (2016) et les données du Ministère de l'économie du Mexique.

Le Ministère de l'économie du Mexique ne publie pas de statistiques complémentaires des investissements étrangers permettant de différencier les nouveaux investissements des fusions-acquisitions, ce qui peut déformer l'examen des effets socio-économiques des IDEE au Mexique selon Dussel Peters et Ortiz Velásquez. En effet, cette distinction demeure cruciale car le premier type d'investissement implique l'injection d'un nouveau capital, lequel permet d'amplifier les actifs productifs et éventuellement de créer des emplois. En revanche, les transactions transfrontalières de type F&A supposent seulement, à court-terme, un

changement de propriétaires d'une entreprise préexistante. Les pics relevés en 2001 et 2013 en matière de captation d'IDE au Mexique ont notamment été associés à des opérations de F&A. En outre, la participation relative des IDEE (excluant les F&A) dans la FBCF montre une tendance à la baisse depuis le sommet atteint en 1995 (Figure 20).

Figure 20. Mexique. IDE total et excluant les F&A (1990-2016) (participation en % de la FBCF)



Source : D'après Dussel Peters et Ortiz Velásquez (2016), la CNUCED (2016) et la BM (2016)

D'après les données recueillies au niveau micro par Dussel Peters et Ortiz Velásquez avec l'aide de fournisseurs privées (Thomson-Reuter, fDi markets, China Global Investment Tracker), ProMéxico[259] et la presse électronique, les entreprises chinoises ont réalisé 303 transactions avec les pays d'ALC entre 2001 et 2016. Le flux cumulé des IDEE chinois en ALC pour cette période s'éleva à 113 milliards 662 millions USD. Selon les estimations des auteurs, les entreprises chinoises créèrent également 254 mille 722 emplois. Le montant moyen par transaction fut donc de 375 millions USD, chaque emploi créé correspondant de ce fait à un montant de 446 220 USD[260]. Durant cette même période, le Mexique compta

[259] ProMéxico est l'organisme du gouvernement fédéral chargé de la coordination des stratégies visant à renforcer la participation du Mexique dans l'économie internationale, en soutenant le processus d'exportation des entreprises établies dans le pays, et de coordonner les activités visant à attirer les investissements étrangers.

[260] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe ». Red académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China) et Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe, juin 2017.

seulement 47 transactions pour un montant de 3 milliards 212 millions USD, c'est-à-dire seulement 2,8% du total régional. Cependant, avec 21 mille 237 emplois créés, la participation du Mexique en ALC s'élève à 8,3% du total régional.

Il convient de rappeler que, selon les données du Ministère de l'économie du Mexique, le montant cumulé des IDEE en provenance de Chine continentale et de Hong Kong pour la période 2000-2016 fut de 804 millions 411 USD, représentant une différence de 2 milliards 407 millions avec le total mentionné ci-dessus. Dussel Peters et Ortiz Velásquez expliquent cet écart statistique par la différence entre la méthodologie du Ministère qui enregistre les montants effectivement investis et les annonces d'investissements effectués par les entreprises chinoises, affichant en général des montants bien supérieurs. Ainsi, plus de la moitié (53,7%) du montant des transactions annoncées par les entreprises chinoises au Mexique s'expliquent par quatre opérations totalisant 1 milliard 725 millions USD, soit presque le double du flux cumulé relevé par le Ministère entre 2000 et 2016. En outre, comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent, les entreprises chinoises ont l'habitude de passer par des EVS, situées dans des paradis fiscaux comme les Îles Caïmans, afin de réaliser leurs investissements.

Concernant la propriété des entreprises chinoises implantées en ALC, Dussel Peters et Ortiz Velásquez considèrent qu'entre 2001 et 2016 les entreprises publiques ont été à l'origine de la majorité des emplois et des investissements dans la région pour un montant de 87 milliards 155 millions USD (76,7% du total et 62,8% des emplois)[261]. Dans le cas du Mexique, les auteurs ont suivi 16 entreprises ayant investi dans ce pays entre 2000 et 2015 et presque les trois-quarts (10) étaient de propriété étatique[262]. En outre, leur étude indique que la plupart des opérations ont eu lieu dans la ville de Mexico, ainsi que dans les États du nord du pays (Chihuahua, Coahuila et Nuevo León), Guadalajara et Aguascalientes.

Les investissements de création ont été prédominants puisque parmi les 47 transactions relevées au Mexique entre 2000 et 2016, seulement 10 soit 21,3% ont été des fusions et acquisitions. Toutefois, ces dernières représentent plus de la moitié des emplois (53,2%) crées durant cette période. En cela, le cas du Mexique est conforme au comportement des

[261] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ, *id*.

[262] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. « Monitor de la OFDI de China en México ». Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe 1, n° 1 (mars 2016).

investisseurs chinois en ALC où les fusions et acquisitions au nombre de 83 (27,4% du total) ont cependant été associées à la majorité des emplois (51,8%). En outre, Dussel Peters et Ortiz Velásquez indiquent que ce type d'investissement présenta un montant moyen par transaction et une taille moyenne par installation trois fois supérieur à ceux enregistrés pour les investissements de création[263].

Au niveau sectoriel, les communications, transports et manufactures ont attiré la plupart des investisseurs chinois puisque les IDE cumulés pour ces derniers représentèrent 88,4% des transactions. Dans le secteur des communications, l'entreprise privée Hutchinson Port Holdings (son siège se trouve à Honk Kong) spécialisée dans la gestion des ports et leur infrastructure présenta notamment une fusion et acquisition pour 450 millions USD et deux investissements de création pour 78 millions USD. En ce qui concerne le secteur manufacturier, l'année 2015 fut riche en opérations avec deux investissements de création dans les domaines des composants automobiles et électroniques, respectivement 500 millions USD pour l'entreprise AMI PPM du Mexique et 400 millions USD pour les groupes Futon et Holley (Tableau 25).

Tableau 25. IDEE chinois au Mexique au niveau des entreprises (2000-2016)

Date	Investisseur	Entreprise ciblée	Secteur d'activité	Type de projet	Emploi (nombre de travailleurs)	Investissement (millions USD)
2016/08	COSCO SHIPPING Holdings Co Ltd	China Shipping Mexico S. de R.L. de C.V.	Commerce maritime	F&A	0	0,2
2015/12	Hutchinson Port Holdings Ltd	Extension de ses activités	Services	Création	0	8,0
2015/11	AMI PPM de Mexico	AMI PPM de Mexico	Composants automobiles	Création	100	500,0
2015/11	Futong Group et Holley Group	Futong Group et Holley Group	Composants électroniques	Création	455	400,0
2015/09	Johnson Electric	Johnson Electric	Électrique et électronique	Création	400	10,0
2015/07	Quansheng Electronics	Quansheng Electronics	Communications	Création	800	25,0
2015/07	Hisense Electric Co., Ltd. (SHSE:600060); Hisense USA Corporation	Sharp Corporation México, S.A. de C.V.	Électronique grand public	F&A	3 000	23,7
2015/06	China International Publishing Group	China International Publishing Group	Services commerciaux	Création	16	2,8
2015/05	China Shipping Container Lines (CSCL)	China Shipping Container Lines (CSCL)	Transports	Création	11	15,3
2015/03	Shanghai Longda Plastic Technology	Shanghai Longda Plastic Technology	Plastiques	Création	133	16,5
2014/12	ReneSola	ReneSola	Composants électroniques	Création	100	2,9
2014/11	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Services financiers	Création	41	44,5
2014/11	Lenovo Group	Lenovo Group	Services	Création	90	1,8
2014/10	Huawei Technologies	Huawei Technologies	Communications	Création	275	375,0
2014/10	Nexteer Automotive	Nexteer Automotive	Composants automobiles	Création	400	40,0
2014/08	SaarGummi	SaarGummi	Composants automobiles	Création	100	1,5
2014/04	TCL Multimedia Technology Holdings Ltd	TCL Multimedia Technology Holdings Ltd	Équipements de télécommunications	F&A	500	15,0
2014/03	Minth	TK Minth	Pièces auto (injection plastique et divers moulages)	Création	100	25,0

[263] DUSSEL PETERS, Enrique, et Samuel ORTIZ VELASQUEZ. *op. cit.*, juin 2017.

2014/03	Putzmeister	Putzmeister	Machines industrielles, équipements et outils	Création	164	24,0
2013/07	Private Investor,Binhai Harbour Group HK Co Ltd	Minera Montoro SA de CV	Secteur minier	F&A	3	8,0
2012/12	Hutchinson Port Holdings Ltd	Finalisation du terminal intermodal et logistique d'Hidalgo	Services	Création	144	70,0
2011/05	Guangxi Liugong Machinery	Guangxi Liugong Machinery	Machines industrielles, équipements et outils	Création	4	2,8
2011/04	HCP Packaging	HCP Packaging	Plastiques	Création	130	6,0
2011/04	Xinhua Créations Agency	Xinhua Créations Agency	Services commerciaux	Création	17	2,5
2011/04	Universal Global Technology (Shenzhen) Co., Ltd.	Universal Scientific Industrial De Mexico S.A. De C.V.	Matériel informatique, stockage et périphériques	F&A	950	24,0
2011/01	Shantui Construction Machinery	Shantui Construction Machinery	Machines industrielles, équipements et outils	Création	5	3,0
2011/01	Shangnan Qingshan Mining Co Ltd	Shangnan Qingshan Mining Co Ltd	Métaux et exploitation minière	F&A	0	1,0
2010/11	China Radio International (CRI)	China Radio International (CRI)	Communications	Création	27	18,7
2010/03	Minth	Minth	Pièces auto	Création	110	28,0
2010/01	Jinchuan Group	Jinchuan Group	Secteur minier	Création	300	25,0
2010/01	Foton Motor Co	Foton Motor Co	Tracteurs	Création	41	12,4
2009/02	Lenovo Group	Lenovo Group	Assemblage d'ordinateurs	Création	1 000	40,0
2008/08	Hubei Jingshan Corrugating Machinery	Hubei Jingshan Corrugating Machinery	Céramiques et verres	Création	4	2,8
2008/08	China Hi-Tech Group Corporation	Sinatex S.A.de C.V.	Textiles	F&A	500	57,1
2008/01	Golden Dragon Precise Copper	Golden Dragon Precise Copper	Tubes de cuivre de haute précision	Création	156	50,0
2008/01	Jinchuan Group	Tyler Resources Inc (Canada)	Secteur minier	F&A	350	214,0
2007/11	Mindray Medical International	Mindray Medical International	Services médicaux	Création	9	2,0
2007/06	Golden Dragon	Golden Dragon	Métaux	Création	900	50,0
2007/03	Greattown Holdings Ltd	China Worldbest Mexico Textile Industrial Co Ltd	Textiles	F&A	500	57,0
2006/10	Huawei Technologies	Huawei Technologies	Communications	Création	60	20,0
2006/09	Huaxi Group	Huaxi Group	Secteur minier	Création	43	25,0
2005/01	TCL International Holding	TCL International Holding	Électronique	Création	633	63,0
2004/02	ZTE	ZTE	Communications	Création	145	302,0
2004/02	ZTE Corporation	ZTE Corporation	Télécommunications	Création	158	30,2
2001/12	Hutchison Port Holdings Ltd	Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz (ICAVE)	Services	F&A	5 500	450,0
2001/01	Sinatex, Worldbest Group-China	Sinatex, Worldbest Group-China	Textiles	Création	2 800	96,0
2000/01	Huawei	Huawei	Télécommunications	Création	63	20,0

Source : Moniteur des IDE chinois en ALC (2017)

CHAPITRE 3.3. LES ENTREPRISES CHINOISES AU MEXIQUE : UNE PLATE-FORME D'EXPORTATION VERS LES ÉTATS-UNIS

Dans le but d'évaluer le potentiel de développement des IDE chinois dans le secteur manufacturier mexicain, l'étude de cas représente une méthode appropriée afin de saisir les conditions spécifiques et les motivations des firmes en provenance de Chine installées dans le pays latino-américain. En outre, nous avons eu l'opportunité au début de l'année 2016 de visiter avec Dussel Peters trois sites de production chinois au Mexique, et le chapitre suivant présente les enseignements tirés des entretiens avec les responsables locaux. De cette façon, le rôle du Mexique en tant que plate-forme d'exportation vers les États-Unis constitue un déterminant fondamental de l'établissement des entreprises chinoises, lesquelles passent par un processus d'adaptation et d'apprentissage relativement long afin de développer leurs produits, processus et sous-traitants, même si leur intégration avec le reste de l'appareil productif mexicain demeure limitée.

Section 3.3.1. Minth Mexique : un positionnement offensif du capital privé chinois dans le secteur de la sous-traitance automobile

Internationalisation de l'entreprise

Minth est une entreprise privée qui favorisa son développement à l'étranger afin de ne pas laisser tous ses actifs en Chine, et ainsi se prévenir du risque d'appropriation de ces derniers par le gouvernement. Toutefois il existe aujourd'hui une collaboration entre l'université publique de Ningbo située au nord-est de la province du Zhejiang, où s'est installée la première usine du groupe, et le centre de recherche et développement de l'entreprise concernant certains projets comme la création d'un véhicule électrique. L'activité de Minth démarra en 1999 avec la production de composants structurels pour la carrosserie des voitures comme les encadrements de porte et les leviers de pédale. Ce type de produits correspond à un processus de laminage lequel nécessite une certaine expérience et un investissement substantiel en capital à la fois humain et physique. L'entreprise se lança malgré tout dans un premier temps en tant que fournisseur sur le marché japonais pour Honda et Wolfwagen et, en 2002, elle parvint à intégrer le système de sous-traitance globale de

General Motors. Ensuite, Minth diversifia ses produits en développant en 2003 un processus alternatif d'injection de plastique pour fabriquer des pièces de décoration extérieure (poignées de porte, enjoliveurs) et des moulures. L'objectif était alors de s'orienter vers des processus impliquant d'avantage de valeur ajoutée car, d'une part, les prix de ces produits sont plus élevés et, d'autre part, il y a moins de compétiteurs (principalement les allemands et les japonais). Toutefois, le développement de ce processus de production et de la technologie adéquate requiert un niveau élevé d'investissement dans les outils et la formation des employés.

De cette manière, la trajectoire de Minth est exemplaire du processus d'apprentissage des entreprises chinoises en voie d'internationalisation : elles adoptent rapidement une technologie qu'elles sont encore loin de maîtriser mais ce positionnement offensif permet une croissance accélérée de leur activité (supérieure à 20% par an en moyenne pour Minth au Mexique). Le groupe mit donc en œuvre divers processus de production depuis le laminage jusqu'à la co-extrusion pour les produits chromés (75% des pièces chromées sur la marché chinois proviennent des usines de Minth), et plus récemment l'anodisation pour les pièces en aluminiums destinées aux véhicules haut-de-gamme comme le modèle Audi Q5. Ces processus facilitèrent également les économies d'échelles et surtout l'intégration aux projets clés sur lesquels fonctionnent les plateformes globales de production. Par exemple, la production du modèle de la Ford Fiesta entraîna l'expansion des activités de Minth en Thaïlande et au Mexique. De cette façon, l'implantation en Thaïlande s'effectua via la création d'une co-entreprise en 2008 et, dans le cas du Mexique, par la réhabilitation d'une usine préexistante à Cautitlán en 2009.

Ces projets clés s'établissent sur la base de contrats de cinq ou six ans et la mise en place des outils de production demeure à la charge de l'entreprise. En disposant de coûts d'équipement en moyenne 25% inférieurs à la concurrence, cet aspect représenta un avantage décisif pour Minth dans son expansion à l'étranger. En effet, 90% de l'équipement provient de Chine, même si de nombreuses machines sont des copies de modèles allemands ou japonais. Néanmoins, lorsque la copie présente des défauts, il s'avère nécessaire d'acheter des machines étrangères, ce qui semble être une décision très difficile à prendre pour les dirigeants chinois. C'est pourquoi la priorité du groupe fut d'investir dans la création de ses propres machines à travers un processus d'ingénierie inverse, lequel reposa pour certains

modèles sur la construction de nombreuses versions avant d'atteindre un fonctionnement optimal. Les ressources pour la recherche et le développement sont réunies dans le centre de Ningbo comptant mille cinq cents employés. Cependant, les copies effectuées par les ingénieurs de Minth peuvent affecter les visées de certains IDES, notamment aux États-Unis qui ont strictement interdit l'entrée de ce type d'équipement sur leur territoire. Malgré ces limites légales, l'ingénierie inverse représenta pour l'entreprise chinoise, comme pour bon nombre de ses congénères, une étape fondamentale de son processus d'apprentissage.

Déterminants des IDE

L'installation d'une filiale à Aguascalientes au Mexique s'inscrivit dans une phase d'expansion internationale du groupe conformément aux visées stratégiques de ses principaux clients, notamment Honda, Nissan et Ford. C'est pourquoi le parcours de Minth peut être interprété selon le concept de « chaîne de production globale dirigée par l'acheteur »[264], lequel est généralement rattaché au secteur de la sous-traitance des pièces automobiles. De cette façon, les principaux producteurs de véhicules se coordonnent de manière explicite avec leurs fournisseurs afin de créer une base de sous-traitants hautement qualifiés, sur laquelle peuvent s'établir les plateformes globales de production et les systèmes de distribution, ce qui n'implique pas une propriété directe du fournisseur par le producteur[265]. L'expansion de Minth à l'étranger ne s'est donc pas réalisée de manière solitaire mais à travers le rachat ou l'alliance avec d'autres entreprises, comme en 2007 avec Plastic Trim International Inc., extruseur et mouleur par injection basé à Dayton, Ohio, aux États-Unis. À Aguascalientes, le groupe acquit une entreprise logistique japonaise qui y possédait des entrepôts afin de convertir ces derniers en lignes de production pour Ford, tout en prenant en compte la proximité géographique des usines de Nissan afin d'obtenir d'autres contrats. De ce fait, la vitalité de l'industrie automobile au Mexique constitua un avantage déterminant dans la localisation des IDE chinois, ce qui confirme la pertinence du modèle des clusters défendu dans le cadre de la compétitivité systémique[266].

[264] GEREFFI, Gary et Miguel KORZENIEWICZ. *op. cit.*

[265] GEREFFI et al., *op. cit.*

[266] ESSER, Klaus et al., *op. cit.*

La première expérience de Minth au Mexique fut très difficile à partir de 2009, ce qui illustre selon les dirigeants un temps d'adaptation indispensable pour toute entreprise chinoise établie à l'étranger de trois ou quatre ans. Le groupe fut d'abord contraint de mettre en conformité ses processus et ses produits avec les exigences de Ford et cela créa un choc entre les différents critères de production appliqués en Thaïlande, au Mexique et aux États-Unis. Minth envoya des opérateurs chinois afin de modifier les lignes de production à Aguascalientes mais ces derniers n'avaient aucune expérience internationale, ce qui provoqua des conflits avec les responsables locaux concernant l'identification des problèmes dans l'usine. De plus les sites de production de l'entreprise en Chine n'atteignaient pas les niveaux de qualité requis par Ford pour ses fournisseurs. Heureusement le constructeur automobile n'eut pas le temps de chercher un autre sous-traitant et la solution trouvée fut de minimiser la partie du produit importée depuis la Chine. Malgré la méfiance initiale des chinois la production interne de la filiale mexicaine fut renforcée par l'implantation sur le site de sous-processus comme l'assemblage et le laminage. Finalement le processus de production commença à fonctionner correctement à partir de 2010 et il y a aujourd'hui d'avantage de dépendance entre la maison-mère en Chine et sa filiale mexicaine.

La comparaison entre les usines implantées au Mexique et en Thaïlande révèle aussi l'impact des facteurs culturels dans le développement d'un projet d'IDE. Effectivement, les dirigeants chinois pensaient que les deux environnements seraient semblables mais les deux sites de production eurent en réalité des trajectoires très différentes. Le processus de production interne de la filiale thaïlandaise initia un an et demi avant la filiale mexicaine et pourtant la première ne fonctionnait toujours pas correctement en 2016. D'après notre interlocuteur, il existerait au Mexique une culture industrielle, une certaine conscience professionnelle et un attachement au travail qui ferait encore défaut en Thaïlande où la rotation du personnel pouvait s'élever à 25% par jour. La difficile installation de Minth au Mexique et son expérience négative en Thaïlande illustrent ainsi un processus de préparation très limité des entreprises chinoises avant de s'internationaliser. Dans le cas mexicain, il y eut peu de recherches préalables sur les principaux traits culturels de la population comme l'importance de la famille et de la religion, ou sur le cadre réglementaire relatif au travail et à l'immigration notamment. Toutefois le groupe a évolué par rapport à ces expériences et il offre aujourd'hui d'avantage de postes pour les étrangers afin de diversifier les points de vue

sur la gestion de l'entreprise. De plus les dirigeants chinois ont reconnu la qualité des travailleurs sur le site mexicain pour certaines activités comme le contrôle de qualité et la gestion informatique de la comptabilité.

Processus et produits

Les différences culturelles jouèrent aussi un rôle déterminant dans l'échec du projet de co-entreprise entre Minth Mexico et Tokai Kogyo, une entreprise japonaise positionnée sur le même segment de fabrication de pièces automobiles par extrusion et injection de plastique et des moulures. Malgré deux co-entreprises préexistantes en Chine, les visions stratégiques des deux groupes divergèrent sur la direction des opérations au Mexique. En effet, dans l'optique des japonais, il faut en général attendre qu'un produit arrive à maturité avant de rechercher la croissance de l'activité par la conquête de nouveaux marchés. En revanche, les chinois ont une stratégie commerciale plus agressive car ils visent en priorité une croissance intense et immédiate afin d'obtenir des ressources financières et améliorer ensuite leurs produits. De plus, nous avons pu observer des différences très marquées dans l'organisation du processus de production. Ainsi, l'usine de Tokai Kogyo, située sur le même site que Minth à Aguascalientes, est d'avantage ordonnée et mécanisée que cette dernière. Comme nous l'avons observé précédemment, la copie constitue un élément fondamental du processus d'apprentissage des entreprises chinoises, c'est pourquoi les machines intégrées sur les lignes de production de Minth sont de diverses origines : certaines sont des modèles originaux, d'autres des imitations et certaines parties ont même été fabriquées sur place.

Lorsque Minth arriva au Mexique l'entreprise ne répondait pas encore aux normes américaines pour les fournisseurs de pièces automobiles, ce qui confirme l'attitude offensive des investisseurs chinois afin de gagner des parts de marché. Néanmoins, après cinq ou six années d'adaptation, le groupe parvint à approvisionner 70% du marché de l'ALENA sur certains segments spécifiques comme les armatures de porte. De plus, Minth Mexico atteignit, en termes de nombre de pièces produites par heure, des niveaux de productivité similaires, voire supérieurs de 15 à 20%, à ceux de la maison-mère qui compte pourtant davantage d'employés, même si le coût de production demeure inférieur d'environ 30% en Chine. Les produits phares de Minth Mexico sont les cadres de fenêtre en acier pour Ford et Nissan, certaines finitions en acier inoxydable pour Ford, Nissan, Chrysler et Honda et des porte-bagages fabriqués avec des machines allemandes. La recherche de nouveaux clients est

toujours réalisée en collaboration avec la maison-mère chinoise. En outre, l'organisation de l'usine doit demeurer flexible car chaque nouveau contrat peut impliquer un changement des lignes de production en moins d'un an et demi.

Fournisseurs et clients

L'interaction entre Minth et les fournisseurs locaux a été limitée car près de 90% des intrants proviennent des États-Unis et les 10% restants sont originaires à la fois d'Asie et du Mexique. Dans un premier temps l'intégralité des matières premières étaient importées de Chine jusqu'à ce que l'entreprise trouve un fournisseur d'acier américain. De même, le plastique est aujourd'hui acheté aux États-Unis, ce qui réduit le temps d'inventaire de l'entreprise de trois mois à quinze jours. Ces différents fournisseurs ont été choisis principalement pour les hauts niveaux de qualité exigés par les clients de Minth et afin d'assurer la vitesse de réaction nécessaire à la flexibilité de la production. Malheureusement, aucun fournisseur mexicain ne pouvait remplir ces critères de qualité ou concurrencer les prix d'intrants basiques comme l'acier laminé. Cet aspect est particulièrement préoccupant pour la politique industrielle du pays car il reflète le faible niveau d'intégration de la chaîne automobile avec le reste de l'appareil productif mexicain. Concernant les perspectives de développement du groupe au Mexique, la création d'une autre usine à Querétaro devrait renforcer la plate-forme d'exportation vers les États-Unis où les dirigeants de Minth comptaient sur une reprise de l'activité. La mise en œuvre d'un projet de véhicule électrique pourrait également favoriser Aguascalientes aux yeux des investisseurs chinois car les fondamentaux macro-économiques mexicains sont considérés comme sûrs par rapport aux autres pays émergents.

Section 3.3.2. Sinatex : des produits textiles aux autobus, la diversification sous l'égide du gouvernement chinois

Déterminants des IDE

Sinatex s'est installé à Ciudad Obregón, dans l'État de Sonora, en 1999 et la production y commença en 2001. L'entreprise se trouve ainsi à environ 500 kilomètres de Nogales, une ville frontalière entre le Mexique et les États-Unis. Cet avantage géographique afin d'accéder au marché nord-américain fut décisif dans la localisation de l'investissement, même si aujourd'hui Sinatex vend la majeure partie de sa production au Mexique. Le site compte près

de cinq cents employés répartis au sein de trois usines dédiées à la fabrication de différents types de fils de coton. Il s'agit d'une production très intensive en capital qui nécessite la présence d'ingénieurs et de techniciens chargés de la gestion et du contrôle de qualité. Avant 2007, le montant total des investissements réalisés sur place s'élevait à 100 millions USD mais il y eut un changement dans la direction de l'entreprise entre 2008 et 2009. Aujourd'hui l'actionnaire principal de Sinatex est la China HI-TECH Group Corporation (CHTC), un grand groupe public chinois supervisé par la SASAC. Les investissements se sont depuis montés à cinq millions USD par an en moyenne.

Processus et produits

L'entreprise peut compter avec la CHTC sur un département de recherche et développement à Beijing afin de trouver de nouveaux produits et elle a déjà la capacité pour produire plus de 150 types de fils avec la même machine. Près de 60% de la production est destinée au fil épais pour le jean en coton, 20% pour un mélange entre coton et polyester et le reste pour un mélange double noyau avec du Lycra (spandex). Sinatex serait actuellement la seule entreprise capable de produire ce dernier type de fil au Mexique. La production totale s'élève à sept mille tonnes de fil par an, dont 70% se destine au marché mexicain et le reste est exporté directement vers les États-Unis.

En ce qui concerne les processus de production, la CHTC fabriqua et envoya à Sinatex en 2009 de nouvelles machines afin d'étirer et peigner le fil. Cet exemple illustre la capacité technologique croissante des entreprises chinoises car, avant l'arrivée de la nouvelle direction, Sinatex devait acheter tout son équipement et ses machines en Europe. La fabrication de machines textiles par la CHTC est aujourd'hui en volume la plus importante en Chine et dans le monde, ce qui renforce considérablement la compétitivité de sa filiale sur le marché international. Cependant, la capacité de production des usines mexicaines reste limitée à 70%, en raison d'un taux élevé de rotation du personnel. En effet, l'entreprise doit recruter chaque semaine entre 10 et 20 nouveaux employés et le total s'élevait à 486 en 2015, ce qui représente environ 8000 personnes embauchées depuis 2001. Sinatex a demandé l'aide du gouvernement régional mais cette instabilité s'explique par le cycle des activités agricoles locales. De cette façon, les employés ont tendance à quitter leur poste au début des récoltes puis à revenir à la fin de ce travail saisonnier. L'entreprise est alors obligée de les reprendre car le personnel qualifié est rare dans la région. Toutefois, ces bouleversements affectent le

rythme de production des usines et peuvent même rendre difficile la livraison des commandes dans les temps.

Fournisseurs et clients

L'année 2014 fut marquée par une crise dans le secteur textile qui modifia en profondeur les principaux marchés de Sinatex. En effet, les États-Unis et le Canada représentaient auparavant 80% de ses ventes mais aujourd'hui le Mexique est au premier rang des débouchés du producteur textile avec 70% du marché. Toutefois, de nombreuses entreprises établies dans ce secteur aux États-Unis comme Tavex et Kaltex ont en fait relocalisé leurs activités au Mexique afin de réduire les coûts de production. Effectivement, le transport terrestre des marchandises jusqu'à l'État de Puebla dans le centre du Mexique se révèle être moins onéreux que l'acheminement de celles-ci vers l'État de Georgia aux États-Unis, même si ce pays demeure la destination finale des produits de Sinatex. L'entreprise compte également parmi ses clients d'autres producteurs textiles mexicains à Culiacán, Sinaloa ; Ciudad Victoria, Tamaulipas et à Tehuacán, Puebla. En outre, des contacts ont été pris en Amérique centrale et en Amérique du Sud mais la concurrence reste très intense dans cette zone pour Sinatex.

Concernant l'intégration de l'entreprise par rapport à l'appareil productif local, elle s'illustre par l'achat de matières premières à divers producteurs mexicains. Ainsi le coton, lequel représente 80% du coût total pour la production de fil, provient de Ciudad Obregón, de l'État de Chihuahua et de Californie aux États-Unis. Le prix de cette matière constitue donc un avantage comparatif du Mexique vis-à-vis de la Chine. Le polyester provient également de Monterrey et des États-Unis. Toutefois, la plupart des pièces nécessaires pour la réfection des machines doivent être importées depuis la Chine. Dans le cas du fil épais de jean, les coûts de production sont similaires entre la Chine et le Mexique et c'est la proximité géographique avec les États-Unis qui fait la différence. Effectivement, le coût de transport d'un conteneur par voie maritime peut représenter entre 4 et 5% du prix pour le produit final. De plus, l'implantation de Sinatex au Mexique permet de se mettre en conformité avec les normes d'origine de l'ALENA, ce qui facilite l'entrée des marchandises sur le marché nord-américain.

Perspectives sur le court et moyen-terme

Pour les cinq prochaines années Sinatex présente un projet de « mexicalisation » de la production afin de favoriser l'administration des mexicains par les mexicains à travers la formation des employés. Cette initiative doit également servir à réduire les difficultés liées aux démarches migratoires pour ses techniciens spécialisés. En effet, le critère légal déterminant au Mexique le nombre de spécialistes et techniciens étrangers qu'une entreprise peut employer se base sur le nombre de ses travailleurs mexicains.

La stratégie de Sinatex sur le marché du fil de coton se concentre principalement sur le fil épais pour le jean et le fil double-noyau avec du Lycra car l'entreprise anticipe une augmentation de la demande mexicaine pour ces deux produits dans les prochaines années. Cependant, Sinatex pourrait être amenée prochainement à diversifier ses produits avec la construction d'une nouvelle usine afin de fabriquer des autobus, lesquels seraient vendus à Los Angeles aux États-Unis. De ce fait, la CHTC possède déjà des usines en Egypte et au Bénin pour la production de véhicules commerciaux, laquelle représente une des trois principales activités du groupe avec, dans le secteur textile, la fabrication des machines et le commerce des produits.

En ce qui concerne le soutien institutionnel dont a pu bénéficier Sinatex lors de son installation au Mexique, notre interlocuteur mentionna le Conseil chinois pour la promotion du commerce international (CCPI), qui dispose d'un bureau de représentation au Mexique ainsi que l'ambassade de la RPC. Ces agences peuvent aider à résoudre certains problèmes comme la gestion des importations et exportations mais il existe aussi un dialogue avec le gouvernement de l'État de Sonora afin de favoriser l'emploi local. Toutefois, d'après la direction antérieure de Sinatex, le défi de la rotation du personnel sur le site pourrait être résolu par une réforme de la loi fédérale sur le travail et de certains règlements afin d'inciter les travailleurs à chercher des bénéfices sur le long-terme par rapport au développement de l'entreprise. Il semble que les tensions diplomatiques entre le Mexique et la Chine suite à l'annulation de la ligne à grande vitesse Mexico-Querétaro n'aient pas affecté les activités de Sinatex. En outre, la signature de l'Accord de partenariat transpacifique en 2016 (*Trans-Pacific Partnership* ou TPP) et les possibles délocalisations d'usines depuis la Chine vers le Vietnam n'inquiétaient pas la direction de l'entreprise confiante dans sa supériorité technologique.

Section 3.3.3. Johnson Electric : une forte intégration verticale à l'occidentale dans le domaine des mini-moteurs

Sur le plan international, l'augmentation des coûts de production en Chine fut un facteur déterminant dans le choix du Mexique comme destination des IDE de l'entreprise. De cette façon, de nombreux projets furent transférés depuis les usines chinoises vers le site de production mexicain. De plus, Johnson Electric chercha à profiter de la place du Mexique parmi les principaux pays exportateurs de voitures dans le monde et des règles d'origine liées à ses traités de libre-échange. Au niveau régional, la situation centrale de l'État de Zacatecas dans le pays renforce son rôle de plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain. D'une part, le port de Manzanillo se trouve à environ deux heures de route du côté pacifique pour les importations en provenance de Chine. D'autre part, le port d'Altamira, dans l'État de Tamaulipas, facilite les échanges avec l'Europe à travers le golfe du Mexique.

Sur le plan local, le gouvernement étatique mena une politique d'attraction des investissements étrangers à travers la création d'une zone industrielle à côté de l'aéroport de Zacatecas, à Calera. Il s'agit d'un lieu stratégique sur le plan logistique car l'aéroport offre des liaisons quotidiennes avec Mexico et Dallas aux États-Unis. En outre, le coût de la terre et de la main d'œuvre est relativement bon marché vis-à-vis d'autres zones industrielles comme Querétaro ou Saltillo. Effectivement, ces villes ont été victimes de leur succès en termes de réception d'IDE ces dernières années ce qui a provoqué une augmentation notable des coûts de production. En outre, le taux de rotation du personnel à Zacatecas, environ 3,5% par mois, est comparativement moins élevé qu'au niveau national.

Processus et produits

Avec une capacité de production de près de trois millions de moteurs par jour, Johnson Electric est un des principaux sous-traitants au niveau international dans le domaine des sous-systèmes de mouvement et de leurs composants pour le secteur automobile et les applications industrielles. L'organisation des activités au sein du groupe est caractérisée par une forte intégration verticale : deux divisions opérationnelles, le groupe des produits automobiles et le groupe des produits industriels, se chargent de la production des systèmes de mouvement, moteurs et interrupteurs ; une division des composants et services sert de soutien à cette structure pour la production des parties de plastique et métal, des outils et des équipements

nécessaires afin de fabriquer les moteurs et produits similaires. De cette manière, l'usine mexicaine devrait participer prochainement à la production de certains composants pour les moteurs comme les flèches, les aimants et les douilles. Aujourd'hui, environ 80% des produits de Johnson Electric au Mexique sont destinés au secteur automobile notamment pour la gestion du moteur ou le refroidissement du système de transmission (ventilateurs, réservoirs d'eau, régulateurs électroniques de vitesse). L'entreprise fabrique aussi dans ce pays des sinusoïdes pour la Commission fédérale d'électricité.

Trois principaux processus de production sont réalisés dans l'usine de Zacatecas : l'emboutissage de métal, le moulage par injection de plastique et le recouvrement avec de l'époxy. De cette façon, Johnson Electric dessine et fabrique ses propres lignes de production afin d'automatiser les processus les plus importants. En raison de la fluctuation des volumes de production, près de 60% des employés sont formés pour au moins trois opérations. L'apprentissage technique des nouveaux employés, aussi appelée « Johnsonisation », a lieu à Guangzhou en Chine et peut durer entre six et douze mois. En outre, l'entreprise a mis en place un institut technologique spécialisé, le Johnson Electric Training Center (JTEC), où plus de mille jeunes ont déjà reçu un diplôme après deux années de cours. Un centre de formation a également été construit au Mexique afin d'accueillir des élèves issus des communautés pauvres de la région de Zacatecas comme la Sierra de Jalisco. Le principal intérêt de ces investissements réside dans l'assurance d'un faible taux de rotation du personnel parmi les futurs employés. De plus, quarante chinois sont présents dans l'usine mexicaine afin de certifier la conformité des lignes de production avec le système global de Johnson Electric.

Fournisseurs et clients

Mis à part l'emballage des produits, l'entreprise n'a pas de fournisseurs mexicains au niveau local : même les matières premières comme l'acier et le cuivre doivent être importées depuis l'étranger et, comme nous l'avons vu précédemment, toute la technologie provient de Chine. La conception du produit dépend du client, lequel peut faire part de ses exigences à la maison-mère, mais la plupart des commandes sont des adaptations de modèles existants. En raison de la concentration des activités de Johnson Electric au Mexique dans le secteur automobile, ses principaux clients sont Nissan, General Motors, Ford et les autres constructeurs à la recherche de sous-traitants dans ce pays.

Perspectives sur le court et moyen-terme

La direction de l'entreprise ne mise pas sur une croissance significative de la partie industrielle de sa production car la concurrence sur les prix est très rude dans ce secteur. Toutefois, Johnson Electric est mieux doté vis-à-vis de l'exigence de qualité du secteur automobile et souhaite donc développer son activité au Mexique afin de convertir l'usine de Zacatecas en principale plate-forme d'exportation pour les Amériques. Pour le moment, le groupe possède dans la région trois usines aux États-Unis, une au Brésil et une autre en Argentine. Cependant, les ventes au Mexique ont doublé en 2016 par rapport à l'année antérieure et Johnson Electric prévoit la construction d'une troisième usine à Zacatecas. La vision des dirigeants serait que le site de production mexicain devienne le second complexe industriel du groupe après celui de Shajing, à Shenzhen en Chine.

L'usine mexicaine compte actuellement près de 500 employés mais ce total devrait s'élever à 1500 avec la deuxième usine puis à 1900 avec la troisième. Il demeure néanmoins difficile de recruter dans la région certains profils comme les ingénieurs électriques ou mécatroniques. En effet, cette main d'œuvre fait l'objet d'une concurrence entre de nombreuses entreprises locales ce qui entraîne une forte rotation du personnel car les ingénieurs ne restent pas longtemps sur le même poste. De plus, il n'existe pas de liens avec les universités de Zacatecas afin de former des opérateurs présentant les connaissances requises. Le manque de fournisseurs locaux peut aussi provoquer des problèmes logistiques car l'inventaire de Johnson Electric est très réduit : il n'existe pas de stockage et les produits doivent être emballés au sein-même de l'usine. De cette façon, la flexibilité de la production peut être remise en cause lorsque, par exemple, l'emballage doit être acheminé par avion.

CONCLUSION

En résumé, le contexte politique et commercial des relations entre la Chine et le Mexique a été déterminant dans la faiblesse des IDE chinois dans ce pays jusqu'à présent. De cette façon, les échanges bilatéraux furent marqués par une certaine instabilité et par la définition tardive d'une stratégie du côté mexicain afin de renforcer les institutions existantes. Les échecs récents de deux projets d'IDE chinois, le parc des expositions Dragon Mart à Cancún et la ligne à grande vitesse entre Mexico et Querétaro, sont emblématiques des obstacles qui restent à surmonter pour réaliser un véritable saut qualitatif dans les échanges entre la Chine et le Mexique. Cette situation peut s'expliquer également par la concurrence de la Chine sur les exportations mexicaines au sein de l'ALENA et par l'ampleur du déficit commercial du Mexique. En effet, au niveau national, le marché mexicain fut inondé de produits en provenance de Chine, ce qui participa à la diffusion de l'image d'une « menace » chinoise au sein de l'opinion et des pouvoirs publics mexicains. Même si ces importations ont surtout été constituées de biens intermédiaires et de capital pouvant améliorer la compétitivité du secteur manufacturier mexicain, la composition technologique relativement faible des exportations en provenance du Mexique vers la Chine posa le problème de la valeur ajoutée de la production nationale. Au niveau régional, au-delà des aspects conjoncturels liés à la concurrence entre la Chine et le Mexique sur le marché américain, il convient de souligner que les échanges entre les deux pays ont été de nature interindustrielle, ce qui impacta profondément le processus d'intégration économique au sein de l'ALENA.

Ce contexte s'est traduit sur le plan statistique par une participation minime de la Chine dans les flux cumulés d'IDEE au Mexique entre 1999 et 2016 (486 millions USD, soit à peine 0,1% du montant total), même si l'évolution des stocks d'IDE chinois depuis 2009 est plus rapide que pour les autres pays d'origine. Cependant, tel un reflet des tensions politiques et commerciales entre les deux pays, l'évolution des IDEE au Mexique en provenance de Chine montre une progression en dents de scie avec en particulier des pics pour les années 2012 et 2014, illustrant aussi le degré élevé d'incertitude et de risque pour la prise de décision des investisseurs chinois. Au niveau méso-économique, malgré un *boom* des investissements chinois dans le secteur minier depuis 2009, seuls les flux cumulés d'IDES chinois dirigés vers les activités commerciales et le secteur manufacturier sont demeurés stables au cours de la période 1999-2016, avec toutefois un pic d'investissement pour ce dernier en 2015. Les

données disponibles au niveau micro-économique indiquent également une concentration de plus de la moitié des entreprises mexicaines comptant un investissement chinois dans leur capital social au sein des sous-secteurs du commerce de gros et de détail et de la fabrication de machines et d'équipement. En outre, ces opérations se concentrèrent géographiquement dans la ville de Mexico qui représente la première destination des entreprises comptant une participation chinoise dans les trois quarts des sous-secteurs d'activités. Les données sur les transactions réalisées par les entreprises chinoises en ALC entre 2001 et 2016 montrent également une participation mineure du Mexique (47 transactions pour un montant de 3 milliards 212 millions USD ou 2,8% du total régional) avec toutefois un nombre d'emplois créés relativement supérieur (21 237 emplois créés ou 8,3% du total régional). Ces créations d'emplois ont plutôt été associées à des F&A, même si ces dernières furent minoritaires par rapport aux investissements de création, (10 des 47 transactions mais 53,2% des emplois créés). Finalement, la prédominance des communications, transports et manufactures au niveau sectoriel (88,4% des transactions) confirme la particularité du Mexique en tant que pays d'accueil des IDE chinois et son potentiel pour la diversification de ces derniers.

Les études de cas menées dans trois entreprises chinoises implantées au sein du secteur manufacturier mexicain ont validé nos idées directrices sur les déterminants, processus et impacts des IDE en provenance de Chine. Concernant les déterminants de ces opérations, certains concepts présentés dans la première partie peuvent s'appliquer au parcours des entreprises visitées tel Minth qui s'inscrit au sein d'une « chaîne de production globale dirigée par l'acheteur »[267] dans le secteur de la sous-traitance des pièces automobiles. En effet, la vitalité de l'industrie automobile au Mexique constitua un avantage fondamental dans la localisation des IDE chinois, comme dans le cas de Johnson Electric, un fabricant de mini-moteurs, ce qui confirme la pertinence du modèle des clusters défendu dans le cadre de la compétitivité systémique[268]. Dans le domaine des infrastructures et des institutions favorables à ces échanges, la politique d'attraction des investissements étrangers au sein des entités fédératives et sur le plan local représenta un échelon essentiel de la prise de décision des acteurs, par exemple grâce à la création d'une zone industrielle à côté de l'aéroport de Zacatecas pour Johnson Electric. D'autres facteurs d'ordre conjoncturel rentrèrent en ligne de

[267] GEREFFI, Gary et Miguel KORZENIEWICZ. *op. cit.*

[268] ESSER, Klaus et al., *op. cit.*

mire dans la localisation des IDE, comme l'augmentation des coûts de production en Chine, mais c'est la proximité géographique du marché américain qui fut décisive. Ainsi, le rôle du Mexique en tant que plate-forme d'exportation vers les États-Unis dans le cadre de l'ALENA constitua un motif systématique de l'établissement des entreprises chinoises visitées.

De plus, l'expérience de ces dernières au Mexique montre, comme dans les cas de Huawei et de Giant Motors Latinoamérica (GML)[269], un processus relativement long d'adaptation et d'apprentissage afin de développer leurs produits, processus et fournisseurs. Nous en présenterons une synthèse dans le tableau 26. Il faut souligner en amont des IDE une préparation très limitée des entreprises chinoises par rapport à l'environnement socio-culturel et au cadre réglementaire du pays d'accueil, ce qui déboucha souvent sur une série de difficultés administratives avec les communautés et les autorités locales. Les différences culturelles s'illustrent également vis-à-vis des concurrents asiatiques, comme les japonais installés sur le même site que Minth, l'entreprise chinoise contrastant avec la prudence de ses concurrents par une stratégie commerciale agressive visant en priorité une croissance intense et immédiate de l'activité. Dans le cas de Sinatex, l'évolution de son processus de production représente la capacité technologique croissante des entreprises chinoises, surtout depuis le rachat de l'entreprise par la CHTC, un grand groupe public pionnier dans la fabrication de machines textiles, ce qui renforça considérablement la compétitivité de sa filiale mexicaine sur le marché international. De cette manière, le projet de construction d'une nouvelle usine à Ciudad Obregón afin de fabriquer des autobus destinés à être vendus à Los Angeles aux États-Unis illustre la montée en gamme des entreprises étatiques chinoises, dont les filiales peuvent passer progressivement du commerce textile à la production de véhicules commerciaux.

Les entreprises chinoises ont donc des avantages compétitifs inédits en termes de rythme d'expansion et de capacités d'adaptation à l'environnement du pays d'accueil des IDE, une évolution qui semble s'être accélérée par rapport à l'expérience des FMN occidentales, notamment dans le secteur automobile au Mexique. Néanmoins, les cas de Minth et Johnson Electric reflètent le faible niveau d'intégration de ce secteur avec le reste de l'appareil productif mexicain. Ainsi, l'implantation des usines chinoises au Mexique, bien qu'elle soit source de création d'emplois au niveau local, pourrait reproduire le caractère « hors-sol » des *maquiladoras*, fondées sur le modèle de la plate-forme d'exportation vers les

[269] DUSSEL PETERS, *op. cit*, 2014.

États-Unis. Cette conception se traduit dans notre étude par une interaction très limitée entre les entreprises visitées et les fournisseurs locaux, sauf dans l'industrie textile où certaines matières premières peuvent être achetées au Mexique. De cette façon, le rôle de la politique industrielle du pays d'accueil des IDE demeure primordial afin d'assurer, au-delà de l'attractivité du territoire, des externalités positives, en termes technologiques notamment à travers les remontées de chaînes productives par les sous-traitants nationaux.

Tableau 26 : Étude de cas d'entreprises chinoises implantées au Mexique

	MINTH MEXIQUE	**SINATEX**	**JOHNSON ELECTRIC**
Secteur d'activité	Sous-traitance de pièces automobiles	Fabrication de fils de coton et matières synthétiques	Production de mini-moteurs pour le secteur automobile et les applications industrielles
Propriété	Privée	Publique	Privée
Déterminants des IDE	Chaîne de production globale dirigée par les grands constructeurs. Cluster local de l'industrie automobile Plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain	Avantage géographique afin d'accéder au marché nord-américain Prix bas des facteurs de production au Mexique Mise en conformité avec les normes d'origine de l'ALENA	Augmentation des coûts de production en Chine Vitalité de l'industrie automobile au Mexique Plate-forme d'exportation vers le marché nord-américain Politique d'attraction des IDE par les États mexicains
Processus et produits	Internationalisation antérieure à la maîtrise technologique Ingénierie inverse pour se doter de ses propres machines Stratégie commerciale agressive visant une croissance immédiate de l'activité	Compétitivité renforcée par la fabrication des machines en Chine Département de R&D à Beijing pour trouver de nouveaux produits Taux élevé de rotation du personnel affectant les capacités de production	Forte intégration verticale dans l'organisation des activités au sein du groupe Conception en interne des lignes de production pour automatiser les processus-clés Apprentissage pour les nouveaux employés en Chine et centre de formation au Mexique
Fournisseurs et clients	Clients : Honda, Nissan, Ford… Faible niveau d'intégration avec le reste de l'appareil productif mexicain Choix des fournisseurs lié aux exigences de qualité et à la flexibilité de la production	Délocalisation de nombreux clients américains au Mexique Achat de matières premières à divers producteurs mexicains Importation des pièces pour la réfection des machines depuis la Chine	Pas de fournisseurs mexicains au niveau local même pour les matières premières Toute la technologie provient de Chine Le secteur automobile concentre les principaux clients : Nissan, General Motors, Ford…
Perspectives sur le court et moyen terme	Construction d'une nouvelle usine à Querétaro Projet de production d'un véhicule électrique Confiance dans les fondamentaux macro-économiques mexicains	Formation de cadres mexicains pour autonomiser l'administration de l'entreprise Construction d'une nouvelle usine afin de fabriquer des autobus pour le marché de Los Angeles	Développement du site de production mexicain en tant que principale plate-forme d'exportation pour les Amériques Favoriser le recrutement de personnel qualifié dans la région en tissant des liens avec les universités locales