

«Il faut repenser notre lien avec la Chine»

David Baverez, auteur et investisseur à Hong Kong, plaide pour une nouvelle approche des relations avec l'Empire du Milieu

Interview: Nadia Di Pillo

David Baverez, investisseur à Hong Kong et auteur du livre «Chine-Europe: le grand tournant»*, interviendra aujourd'hui lors des «Rencontres stratégiques du manager BSPK» à Luxembourg. Dans un entretien avec le Wort, il explique quelle carte l'Europe peut jouer avec la Chine.

David Baverez, quel est votre sentiment suite à l'annonce de l'Accord global sur les investissements conclu fin 2020 entre l'Union européenne et la Chine?

Je pense que cet accord est très bien. Il est aujourd'hui critiqué pour la question des droits de l'homme des Ouïghours, mais il l'était déjà aussi en décembre dernier. Beaucoup d'experts disaient que l'accord n'était pas assez précis et ne posait pas suffisamment de conditions. Or, il faut savoir que, quand on fait des affaires en Chine, un contrat ressemble plus à une lettre d'intention, un contrat cadre ou, l'équivalent d'un memorandum of understanding (MOU). Les circonstances changent tellement rapidement en Chine que le contrat ne cesse de changer. Ce qui était important dans cet accord UE-Chine, c'était l'intention, c'était de montrer que l'Europe et la Chine étaient prêtes à faire du business ensemble et à accélérer les investissements.

Les députés européens ont critiqué les récentes sanctions chinoises visant des législateurs européens et n'envisagent plus aucune négociation sur l'accord UE-Chine dans de telles circonstances.

C'est une grave erreur, parce que c'est tomber dans un piège américain, dans le sens où, déjà en 2020, les États-Unis ont investi plus de 150 milliards de dollars en Chine. Les États-Unis accélèrent leur business avec la Chine parce qu'ils voient bien que c'est là que se trouve la croissance mondiale. Le dollar baisse, donc les Américains accélèrent. La semaine dernière, Goldman Sachs a annoncé qu'elle allait former une co-entreprise avec Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Et nous, au même moment, on fait en sorte que l'Europe interdise d'investir en Chine. La question que je me pose est: Quelles sont les valeurs occidentales qui justifient une accélération du business des Américains en Chine et une interdiction aux Européens d'en faire?

L'accord commercial aurait-il marqué un tournant dans les relations de l'Europe avec la Chine?

Ce que je constate sur le terrain, c'est que les entrepreneurs ne veulent plus faire de business avec les Américains, en disant: «on sait que ce sont des gens en qui on ne peut pas avoir confiance.» Donc ils voudraient faire plus de business avec les Européens. De ce point de vue-là, c'est très frustrant, parce qu'il y a incontestablement une demande de la part des entrepreneurs chinois qui souhaitent avoir une alternative à l'offre américaine.



Un cargo chargé de conteneurs quitte le port de Haikou, dans la province chinoise de Hainan.

Photo: AFP

Quel genre de partenaire l'Europe devrait-elle être pour les Chinois?

Je trouve très bien ce que font les Américains avec les trois C: coopération, compétition et confrontation. Il y a des domaines où on pourra rester en confrontation, des domaines où on va être en compétition et des moments où on va être en coopération. Il faut pour cela avoir une ligne de conduite et des objectifs très clairs. Sur le non respect de la propriété industrielle, par exemple, on ne doit pas lâcher. Sur la coopération, elle ne va marcher que s'il y a, non pas une réciprocité, mais une complémentarité. L'exemple typique, c'est l'environnement. On ne va pas coopérer «naturellement» sur l'environnement. Les Chinois ont investi dans les énergies renouvelables, ils sont maintenant leaders mondiaux. Il ne faut pas croire que, par définition, on va acheter européen. Il faut qu'on comprenne ce dont la Chine a besoin pour arriver à sa neutralité carbone, ce qui lui manque en termes de technologie. Là, on peut être complémentaire.

Quel est finalement l'intérêt de l'Union européenne dans ses relations avec la Chine?

C'est très simple: il n'y a plus de croissance chez nous. Nous avons des taux d'intérêt à 10 ans qui sont à zéro et même négatifs en Allemagne. Donc l'énorme intérêt de la Chine, c'est de nous offrir la perspective d'une croissance économique.

Qu'est-ce qu'on fait alors de la question de l'autoritarisme du régime et des atteintes aux droits fondamentaux fondamentaux?

La question principale pour le gouvernement chinois est de savoir: est-ce que ce que fait cette société pour la Chine est bon ou pas? Si votre société a une activité qui bénéficie au développement économique de la Chine, vous serez non seulement pas embêté, mais favorisé. Si vous arrivez avec une solution de productivité qui

va aider à développer le pays, le gouvernement local vous aidera. Il faut savoir que le maire d'une ville en Chine est comme un chef d'entreprise, il a des objectifs de création d'emplois dans sa ville par exemple. S'il ne les tient pas, il saute. A l'inverse, si vous allez à l'encontre des intérêts de la Chine, si vous faites une activité qui aujourd'hui pollue, ça ne marchera pas. Donc, c'est pour ça qu'il faut se poser la question de savoir si mon business va aussi dans le sens de la Chine.

Donc, il faut y aller...

Il faut y aller, mais en comprenant bien notre complémentarité. Il faut y aller en disant: «Nous avons une technologie que vous n'avez pas, vous ne pouvez plus l'avoir aux États-Unis. Donc, il n'y

● *Ce n'est pas en manifestant en Europe de l'Ouest sur les droits de l'homme, qu'on va changer quoi que ce soit.*

a qu'en Europe que vous pouvez l'avoir.» L'exemple typique, ce sont les logiciels industriels pour l'internet B2B. L'Europe en possède beaucoup plus que les États-Unis et cette richesse est malheureusement quelque chose qu'on ne dit jamais assez. Les États-Unis ont arrêté de faire du manufacturing il y a dix ou vingt ans. Nous avons donc une carte à jouer. Mais pour cela, il faut taper du poing sur la table. Sur la question de droits de l'homme, je pense que ce n'est qu'en faisant du commerce qu'on change les droits de l'homme, pas en faisant des manifestations en Europe de l'Ouest.

Que pensez-vous des nouvelles routes de la soie? N'est-ce pas un cheval de Troie pour les Européens?

Pour l'instant, c'est plus un piège pour les Chinois. Depuis 2019, les investissements chinois dans les routes de la soie sont en baisse de 75%. On estime qu'ils ont perdu un tiers de leur argent ces dernières années. On n'a pas les chiffres exacts, certaines personnes disent 700 milliards, 500 milliards, 1.000 milliards ont été investis. Or, un tiers des prêts ont fait défaut. Les Chinois n'ont plus d'argent à perdre. Donc au-

jourd'hui, la Chine fait le service minimum pour en retirer un intérêt géopolitique sans avoir à payer sur le plan économique. Dans le même temps, côté européen, on panique sur une éventuelle menace au moment où les Chinois, eux, divisent par quatre leurs investissements.

Dans votre livre, vous dites que l'Europe et la Chine devraient construire au 21ème siècle la même relation que celle érigée entre les États-Unis et l'Europe au siècle passé. Pourquoi?

Pour le comprendre, il suffit de repenser à la relation entre l'Europe et les États-Unis au 20ème siècle. En 1920, les États-Unis tuent la Société des Nations. C'était un pays extrêmement isolationniste. À l'époque, pour la plupart des gens, il était impensable d'envisager un rapprochement entre l'Europe et les États-Unis. Aujourd'hui c'est la même situation avec la Chine. Je ne dis pas que le pari est gagné, mais repenser notre lien avec la Chine devrait être un objectif à long terme. Ma thèse n'est pas pour les douze prochains mois, mais pour le siècle qui vient. Notre génération a été élevée avec une phobie de la Chine, mais les nouvelles générations, elles, devront naturellement regarder vers la Chine. Si elles se tournent une minute vers les États-Unis, elles devront faire de même avec la Chine.

C'est donc une question de génération?

Nous sommes une génération de certitudes, nous pensons que nous avons gagné parce que le mur de Berlin est tombé, il n'y avait plus d'ennemis et c'était la fin de l'Histoire. Aujourd'hui, c'est exactement l'inverse. On a l'impression qu'une nouvelle histoire commence et c'est pour cela qu'il faut qu'on ait un état d'esprit qui ne soit plus du tout de convictions, mais de paradoxes.



Installé à Hong-Kong, l'investisseur et essayiste David Baverez est spécialiste de la Chine et des rapports entre l'Est et l'Ouest.

* Chine-Europe, le grand tournant, David Baverez, Le Passeur, 197 p., 18,90 euros