港京岸风

Le Vent de la Chine

N° 13 (XV)

Du 5 au 11 avril 2010

SOMMAIRE

Editorial

SUZHOU : promenade entre passé et avenir p1

Temps forts

Australie - Chaud en affaire, froid en diplomatie .....p2 Trois accidents de mine—de plus.....p2

Discipline—New bottle, old wine p2

A la loupe

VOLVO/GEELY : Premier mariage valable p3

Rachats d'actifs –des frontières plus perméables.....p3

Portrait

Canadian solar International, n°3 du photovoltaïque.....p4

Rendez-vous.....p4

Abréviations.....p4

La photo de la semaine

Maisons typiques de Suzhou : un étage, murs blancs, gris et noirs, sur un canal

Alerte Pollution

Le site de l'ambassade américaine, d'analyse de l'air a enregistré (*28-31/03*) une lame de pollution à Pékin classifiée de «malsain», (*+ de 100 particules de 2,5 microns/m³*), à «dangereux» (*+de 300*).

Durant 20 h. le 30/03, la ville est restée en «*alerte urgente, toute la population vraisemblablement affectée*». Retour à la normale le 1/04 à 3h du matin. Les media locaux n'ont rien signalé.

Adresse du site en temps réel (seulement avec proxy) : *twitter.com/beijingair*

EDITO

SUZHOU : PROMENADE ENTRE PASSÉ ET AVENIR

En 2010, **Suzhou** n'est pas loin de mériter, avec Hangzhou, sa réputation légendaire de paradis terrestre. La métropole du Jiangsu fait figure de surdouée en tous genres, de l'art du bon vivre aux industries de pointe, de la bonhomie de ses canaux à ses campus universitaires dernier cri et à ses aristocratiques villégiatures classées par l'**Unesco**, aux parois blanches, grises et noires du musée de l'architecte **I.M. Pei**, enfant de la ville.

Hasard de l'histoire: en 1949, le Jiangsu fut oublié de la Révolution, plus obnubilée par la puissance industrielle de Shanghai ou le rayonnement politique de Pékin. Ainsi ce tissu de gros bourgs paysans conserva son tissu artisanal et commercial, sa structure clanique séculaire, mettant Suzhou en bonne position en 1980 dans la course à l'enrichissement et à la modernisation prônée par Deng. Résultat 30 ans après, le Jiangsu s'est imposé en tête de la richesse chinoise, et Suzhou combine protection sociale (*avec 99% des citadins à la Sécurité sociale*) et modernité, protection du patrimoine et de l'environnement.

Les transports sont en voie d'inter connexion, avec une gare CRH de trains à grande vitesse, la 1ère ligne de métro en construction et 200 lignes de bus (*3000 véhicules*) à tickets subventionnés - 1 à 2¥. Cequin'empêche le trafic auto d'exploser avec 400 immatriculations/jour, heureusement doté de 490km d'autoroutes sur le territoire communal.

C'est en contrôle de la pollution que Suzhou se montre le plus volontaire. En mai 2008, elle a voté un plan de développement qui impose aux firmes une baisse de 50% de leur dépense en énergie, base de l'an 2000. Parmi les mesures complémentaires, tout édifice de moins de 12 étages doit disposer de chauffage solaire, et les projets photovoltaïque ont porté le parc de ce type à 22MW.

En 2006 le Bureau local de la planification a visité 919 usines, dressant un bilan de leurs émissions de CO^2, et identifiant le potentiel d'économie. En conséquence, 406 chaînes ont été fermées, et 952 PME chimiques ont cessé de déverser leurs effluents dans les canaux. Doté d'un fonds de 10M€ de subsides et d'un label «*étoile environnementale de Suzhou*», ce système d' inspection non coercitif est classé le meilleur du pays et cité en exemple par le **WWF**. La consommation en charbon a déjà reculé de 18,5%, par rapport au niveau de 2005.

Parmi d'autres réussites, le groupe **Banshen** avec 80 employés, s'est hissé au 1er rang mondial du chauffe-eau solaire, ayant haussé ses ventes en 2009 de 45%, et produit en 11 ans 42M m^2 de ces fours chauffent à 50° ou 90° selon modèle. Outre son modèle familial, Banshen vient de lancer sa chaudière pour usines, 15000m^2 de panneaux fonctionnant même par 10° de température extérieure pour épargner 3000t de charbon/an. Les 1,5M€ de coût étant amortis en 4 ans. Ayant vendu 2 de ces systèmes en 2009, Banshen en fournira 9 cette année.

Autre réalisation unique: dans 5 villes du delta du Yangtzé dont Suzhou, où il fait 6° en hiver et 40° l'été, les tours **Landser** intègrent 10 technologies pour assurer dans les apparts une température naturelle, ambiante constante de 24° de janvier à décembre. Ces techniques associent le captage de la chaleur du sous-sol (*à –160m*), le retraitement des eaux usées et la récupération des eaux de pluie pour l'irrigation souterraine du parc. Fait remarquable, du fait des commandes massives d'équipements importés, ces milliers d'apparts ne coûtent pas plus cher que les autres (*18 à 20.000¥/m^2*) : démontrant ainsi, dans une Chine précurseur mondiale, la possibilité d'un logement écologique à conditions commerciales.

Le Vent de la Chine est un produit de China Trade Winds (HK) Ltd.

Editeur : Eric MEYER, collaborateur : Jacqueline Zhang. Contacts : levdlc@leventdelachine.com / www.leventdelachine.com

CHINE/AUSTRALIE : CHAUD EN AFFAIRE, FROID EN DIPLOMATIE

Dans le procès intenté en mars aux quatre hommes de **Rio Tinto**, le verdict s'est avéré aussi rapide - 8 jours, au lieu d'un mois– que sévère : jusqu'à 14 ans, et 10 ans pour **Stern Hu**, son ex-représentant en Chine, citoyen australien.

Arrêtés en août '09, les hommes étaient accusés de corruption et d'espionnage industriel. Toute l'affaire repose sur la réglementation d'import du minerai, réservé aux 30 grands groupes sidérurgiques. Mais des 10aines d'autres aciéries barrées d'un marché crucial à leur survie, monnaient en sous-main le rachat de parts des quotas des gros, qui prospèrent ainsi par pure spéculation. Représentant du 1er minéralier mondial et 1er fournisseur de la Chine, Stern Hu et ses 3 cadres détenaient le «*robinet*» de cette manne: ils n'ont peut-être pas su résister à la tentation. De même, à travers tous ces clients redevables, ils avaient accès à une mine d'infos *en or* pour Rio, lequel a pu les mettre à profit dans les négociations intenses de l'époque, pour le renouvellement du prix annuel : un dossier encore si sensible aujourd'hui, que Pékin a imposé le huis-clos sur une partie du procès. Après le verdict, le juge commentait que les indiscrétions des quatre avait coûté « *1MM¥*» de préjudice aux fondeurs chinois.

Face à l'embarrassant procès, Rio a joué «*l'échine souple*», seul choix stratégique concevable pour ce Goliath-marchand, face à son Goliath-client, mariés malgré eux par leur complémentarité. Dans l'heure du verdict, Rio Tinto licenciait ses quatre employés : se défaussant ainsi sur eux de toute faute éventuelle de sa propre part.

Avec **BHP-Billiton** et **Vale**, ses partenaires du cartel concentrant 70% de l'offre mondiale, Rio a tiré une autre leçon de ces péripéties: le prix de référence annuel avait fait son temps. A ces trois groupes ainsi qu'à leurs clients, durant 40 ans, il avait assuré une garantie de prix et de volumes. Mais en déc. 2008, quand les prix de 200$/t s'étaient effondrés à 55$/t sur le marché libre, les clients avaient renié leurs engagements: les Européens en commandant moins, les Chinois en se fournissant plutôt au marché «spot». Conclusion prononcée le 30/03 par Vale et BHP: quittant le prix annuel, les vendeurs vont fixer leurs tarifs chaque trimestre, suivant la seule loi de l'offre et de la demande. Les usagers perdent ainsi la stabilité et la chance d'un prix préférentiel. Pour commencer, les premiers contrats 2010 accusent une hausse de 90% par rapport à l'an dernier.

Rio Tinto encaisse donc avec le sourire ce verdict aux dépends de ses employés. Il n'en va pas de même pour l'Australie, dont le 1er ministre **Kevin Rudd** dénonce des peines trop rigoureuses, peu conformes à la tradition de son pays. Canberra se choque moins du déni de transparence au procès de son ressortissant, que du non-respect d'un accord bilatéral qui prévoyait la présence de son consul au procès de Shanghai. On sent aussi dans ces reproches une solidarité avec Londres et Washington en termes aussi tendus avec Pékin depuis décembre 2009. Comme si le monde anglophone, instinctivement, pratiquait la communauté de destin. Rudd commente qu'entre leurs pays, le chemin rencontrera «*toujours des cahots*».

Pour aplanir ces derniers, Rio a fait appel, dit-on, à **Henry Kissinger**, aux relations pékinoises anciennes et influentes. Pour **Tom Albanese**, PDG de Rio, le prix Nobel de la paix aurait obtenu une entrevue avec **Wang Qishan**, le responsable du dossier au Politbureau, voire négocié pour le groupe les termes de la réconciliation.

TROIS ACCIDENTS DE MINE—DE PLUS

S'il est au fil des ans une constante dans la mine chinoise, elle se trouve dans la triste fréquence de ses **accidents**, couplés au refus manifeste des pouvoirs locaux à faire appliquer les règlements de sécurité.

Le 28/03 à Xiangning (*Shanxi*), les patrons d'une mine en cours de forage refusèrent de faire remonter 261 *gueules noires* malgré l'apparition de fuites. Depuis 6 jours, les galeries embuées, et des parois qui s'effritaient, trahissaient l'invasion d'une source. 3heures après, une inondation violente piégea 153 mineurs au fond. 6 jours après, 1000 hommes s'activaient à des secours sans espoir, tandis que les directeurs étaient en fuite.

Seule bonne nouvelle: **Wang Jun**, le gouverneur de la province, ex-mineur lui-même, travaille à réduire le nombre de mines de 2600 à 1000 en 2011, et des firmes, de 2200 à 100, dont 20 d'Etat.

Trois jours après, à Yichuan (*Henan*), un coup de grisou a tué 19 mineurs –28 restent emprisonnés. La mine était interdite depuis mai 2009. Soutenu par les cadres de la sécurité du travail, le propriétaire avait fait la sourde oreille.

Encore, le *1/04*, à Longmen Hancheng (*Shaanxi*) un incendie dans une mine a fait 9 morts… Loi des séries !

Mine de Yichuan—pauvres secours

DISCIPLINE—*NEW BOTTLE, OLD WINE*

Le PCC tente de pallier une lacune altérant son image : la règle du «*limogé-réintégré*», où le cadre corrompu ou incompétent perd un poste pour en recevoir un autre de même grade. En avril 2008, **Geng Zhixiu**, directeur ferroviaire à Jinan, où un accident pour faute humaine avait causé 70 morts fut promu en 2009 directeur national de la sécurité. **Meng Xuenong**, maire de Pékin sous le SRAS en 2003, a été chassé deux fois et promu trois. Dans la période, 1000 hauts cadres non méritants ont reçu leur petite 2de chance et de ce fait, dit Global Times (*filiale du Quotidien du Peuple*) prennent ces sanctions avec le sourire.

C'est pourquoi le 31/03, l'appareil publie un nouveau code de sanctions pour infractions aux règlements internes et abus de pouvoir, allant de l'autocritique aux poursuites en justice. Aspect nouveau: les «*transférés*» sont interdits de promotion un an, et les « *démis* », barrés un an d'accès à un poste de rang équivalent, en plus de leur privation de promo pour deux ans. Le PCC tente aussi de sévir contre ceux qui octroient des promotions au piston (ou au bakchich) plus qu'au mérite. Mais un bref sondage dans la grande machine suffit pour sentir que ces changements cosmétiques ne convainquent pas la base, du sérieux du leadership sur sa volonté de moralisation.

Le Vent de la Chine est un produit de China Trade Winds (HK) Ltd.

Editeur : Eric MEYER, collaborateur : Jacqueline Zhang. Contacts : levdlc@leventdelachine.com / www.leventdelachine.com

A LA LOUPE

VOLVO/GEELY— PREMIER MARIAGE VIABLE ?

Le 28/03, en provenance d'Helsinki, **Xi Jinping** le vice Président chinois atterrissait à Gøteborg, 2de ville de Suède, à temps pour assister au transfert du fleuron national **Volvo**, de **Ford** à **Geely**, le groupe privé de **Wuhu** (*Anhui*). Drôle d'affaire, aboutissement de 30 mois de discussions compliquées. Geely n'existe que depuis 13 ans, et ne produit que 300.000 voitures/an, le 10ème de **SAIC**, le groupe public shanghaien. Ce qui n'empêche Li Shufu, son fondateur, de s'offrir ce joyau sans débourser un 分 *fen* (*10ème de yuan*) : les 2,7MM$ de l'opération sont prêtés pour moitié par des banques ou investisseurs chinois, pour l'autre par l'étranger.

Geely a eu plus de chance que **Beijing Auto** qui brigua vainement **Saab**, que **Tenzhong** interdit de reprendre **Hummer** du même groupe **GM**. Peut-être la taille plus modeste de Geely et son statut privé ont rassuré. Surtout, joué le profond sens des affaires de **Li Shufu**. En tout cas, c'est pour Geely l'opportunité d'avaler les vitamines manquantes à son passage dans la cour des grands: une marque reconnue (*2500 concessionnaires dans 100 pays*), et de la technologie, via Volvo-Suède et Volvo-Belgique, les 20.000 employés mondiaux, les 390.000 modèles annoncés pour cette année.

Depuis Mi-2008 donc, Li Shufu se bat, commis-voyageur de sa «boite», pour aplanir l'un après l'autre les ornières du chemin. Problème culturel d'abord, avec le risque pour Geely de «*rater*» l'intégration du suédois à sa maison chinoise, par trop d'interventionnisme, erreur qui fut celle de SAIC reprenant la majorité du coréen **Ssanyong**. Li Shufu fait tout pour convaincre que la leçon a été apprise: « *nous aurons des relations de frères, pas de père à fils* », Volvo restera à Gøteborg, chaque marque produisant sur son sol. N'empêche qu'une usine Volvo à 0,9MM$ ouvrira à Pékin, Chengdu ou Tianjin. Car selon le diagnostic de Li, Volvo a périclité, malgré une technologie hors pair, faute d'un débit suffisant pour absorber le coût de sa R&D presque égale à Daimler ou à BMW.

Il fallait aussi régler le sort des précédentes alliances. Pour « *un temps indéterminé* », Ford continuera à livrer ses plateformes à Volvo, lequel lui poursuivra ses fournitures de pièces. De même, Chang'An-Mazda garde un sursis pour sa production de S40 et S80L. « *Geely honorera les contrats antérieurs* », résume Li : y compris la responsabilité sur le fonds de pension, détail essentiel pour que « *prenne la colle* » avec cette maison emblème de la social-démocratie industrielle à la suédoise.

Moyennant toutes ces concessions, Geely se donne les moyens d'intégrer la qualité à son atout de base, le low cost, et de réussir enfin ses crash-tests, lui ouvrant les portes de l'Europe et de l'Amérique. Tandis que Volvo se voit ouvrir celles de la Chine, où Li prétend écouler 200.000 Volvo sous peu d'années, boosté par une arme secrète : sinisée par son rachat, la marque sera inscrite au livre des commandes publiques chinoises. Moyennant quoi dès 2011, les déficits du groupe, annuels depuis 2005, devraient être de l'histoire ancienne!

RACHATS D'ACTIFS –DES FRONTIÈRES QUI SE PERMÉABILISENT

Malgré, voire grâce à la crise, les échanges sino-mondiaux atteignent une masse critique. Un peu comme le surgénérateur par rapport à la centrale classique, leur puissance inouïe leur permet de tout recycler en énergie d'une autre échelle. Les 453MM$ de réserves amassées en 2009 modifient la structure des invests de part et d'autre: pour se protéger des fluctuations et renforcer ses ressources minières, la Chine doit réinvestir hors frontières –43MM$ en 2009, +6,5%, et 298 rachats. Tandis que l'étranger, pour protéger son capital, doit placer en Chine: +36,5MM$, et en fait, jusqu'à 20MM$ d'entrées par mois, estime la SAFE, tutelle des devises.

Si nous rappelons ces tendances, c'est pour mieux suivre l'évolution discernable mais encore difficile à évaluer, des acquisitions qui s'accélèrent dans les deux sens. Côté chinois, une explosion se prépare, dont témoignent ces quelques exemples. **CNOOC** poursuit son expansion par l'achat en mars du pétrolier argentin **Bridas**, pour 3,1MM$, ce qui lui assure 318M de barils de réserves en plus. Un Bureau minier du Jiangsu rachète la mine de fer brésilienne d'**Itaminas** (*3Mt de minerais/an*) pour 1,22MM$. **CITIC** veut acheter trois gisements pétroliers en Afrique, Asie Centrale et du Sud-Est. La visite de Xi Jinping en **Belarus** fin mars aurait produit pour 10MM$ de contrats en 89 projets, automobile, électrique, sucrier et immobilier (*une Chinatown à Minsk, la capitale*).

Cependant dans cette expansion, la Chine réalise ses limites, dues à son immaturité. De 2005 à 2009, selon l'analyse de la *Heritage Foundation*, 40 acquisitions chinoises de plus de 100M$ ont été un échec, comme ce gisement kazakh racheté par CITIC pour 1MM$ dont le débit a baissé à peine acheté, de 46.000b/j à 34.000, tandis que le cours du pétrole baissait en 2009 de 85 à 55$/b. Aussi, selon l'enquête de l'Economist Intelligence Unit, 110 patrons chinois préfèrent à l'avenir tenter l'aventure de l'expatriation en JV (*29%*) ou en alliances (*18%*), seuls 27% osant encore l'acquisition. 82% de ces patrons avouent candidement une inexpérience en acquisition puis en gestion du projet, du fait de l'écart entre les traditions et les cultures industrielles. On note au passage que 81% de ces rachats sont le fait de GEE, ce qui est mal ressenti à l'étranger vu leurs avantages inéquitables de firmes à crédits et connections politiques illimitées, combinées à une opacité gestionnaire.

Dans l'autre sens, pour les **rachats en Chine**, l'Etat s'apprête à rajouter à ses pouvoirs de blocage de rachats en Chine par l'étranger, un mécanisme de revue de tout deal envisagé. Co-piloté par **NDRC** et **MofCom**, ce système servirait à garantir les intérêts nat'x. Les règles ne sont pas encore publiées, mais le sens est ambigu. D'une part, comme vient de le rappeler **Wen Jiabao** devant l'ANP, la Chine veut encourager l'étranger à participer à la modernisation des firmes chinoises. De l'autre, la tendance patriotique et protectionniste est toujours plus sensible, combattant l'ouverture du pouvoir central.

Le Vent de la Chine est un produit de China Trade Winds (HK) Ltd.
Editeur : Eric MEYER, collaborateur : Jacqueline Zhang. Contacts : levdlc@leventdelachine.com / www.leventdelachine.com

CANADIAN SOLAR INTERNATIONAL, N°3 DU PHOTOVOLTAÏQUE

Aventure industrielle : «***Shawn Qu*** *fonda* ***CSI*** *à Kitchener (Ontario Canada) en 2001. En '02, il eut son 1er gros contrat de chargeurs solaires pour l'usine mexicaine de* ***VW****. Ayant signé pour livrer sous 4 mois, nous réalisâmes bientôt qu' aucune firme au monde ne pourrait nous fournir dans les volumes et la qualité exigés : nous allions devoir produire nous-mêmes, ouvrir notre usine»*... C'est ainsi que **Zhang Hanbing** la directrice marketing raconte les 1ers pas tumultueux du jeune géant de la cellule photovoltaïque (PV), le contre la montre pour trouver un site: «*Nous étions ouverts à n'importe quel pays. Mais le choix de Changshu, Jiangsu s'est vite imposé. Moins en tant que notre berceau familial, qu'à cause de la souplesse administrative : la licence fut accordée en deux semaines»!*

Suite à ces 16 semaines de travail jour et nuit «*y-compris Noël et Chunjie* », CSI avait gagné ce pari pour devenir après un an, 1er fournisseur mondial de VW de cellules solaires.

Par la suite, CSI s'est déployé sur tous les segments, de la cellule au panneau solaire. Il tient à présent 6000 emplois—une des plus grosses maisons sur terre, cotée au Nasdaq depuis 2006. La maison-mère et la conception sont au Canada, la production répartie entre Jiangsu et Henan. Le marketing est aux mains des filiales à Munich, Madrid, Rome, Séoul, Tokyo, San Francisco. La croissance du groupe est phénoménale. L'usine de panneaux de Changshu est 3ème mondiale. CSI double sa production tous les ans, 170MW en '08, 326 en '09, 700 en 2010. En 2012, ses usines auront passé la capacité de 3,2 MM MW. Parmi les 48 firmes du secteur, 3 grandes se partagent avec CSI la suprématie locale: **Suntech** (*Wuxi*), **Yingli** (*Baoding*) et **Eging** (*Changzhou*).

Zhang Hanbing, directrice marketing de CSI

Tout pour l'export

Mise à part la fraction qui va aux territoires excentrés tel le Tibet, la production est à 95% exportée. Ceci peut paraître choquant dans un pays en tel manque d'énergie propre et durable. Mais à y regarder plus près, il ne pouvait en être autrement. Car « *ces énergies nouvelles à ce stade bien plus chères que les classiques, exigent une maturité technique, pour installer et maintenir, qui ne se trouve que dans les vieilles nations industrielles* ». De même, des aides de l'Etat sont nécessaires pour compenser le surcoût: primes à l'installation, ou tarif de rachat de l'électricité garanti. Instruments qui émergent en Chine (*cf le programme « soleil d'or »)* mais ne sont pas encore opérationnels.

Un marché fluctuant

Le marché fluctue fort, selon la politique des pays. En 2008, l'Espagne fut 1er importateur mondial, puis rentra dans le rang après suppression d'un plan de subventions ayant causé un raz-de-marée de commandes. De même, sur les 350 groupes de PV chinois de 2008, seuls subsistent 48 à présent. Enfin, depuis l'automne, c'est la reprise: ses carnets pleins, CSI ne prend plus de commandes avant juin 2010.

En matière d'énergie solaire, la Chine se trouve en profonde complémentarité avec l'Europe. Elle fournit la main d'œuvre, tandis que l'Europe (*Allemagne, Espagne*) et le Japon vendent les machines. L'Allemagne certifie la production à travers son protocole **TüV**, qui établit aussi l'empreinte carbone de CSI. Différents instituts mondiaux contribuent à la recherche, tel **ECN** (*Pays-Bas*), l'Université de **Toronto**, ou celle de **Jiaotong** (*Shanghai*).

Une évolution rapide

Le produit doit poursuivre sa rapide évolution. La cellule par ex., ne convertit que 17% des rayons solaires qu'elle capte—rendement très insatisfaisant. D'ici 2012, CSI pense parvenir à porter ce taux à 20%...

« *Avec tous ces paramètres fluctuants*, avoue Mme Zhang, « *les commandes qui changent de continent d'une saison sur l'autre, les employés qui quittent, impossible de suivre un plan de croissance. Nous improvisons en permanence. C'est la magie de cette jeune industrie. Nous nous battons pour rogner nos coûts, pour remettre en cause en permanence, produit et mode de fabrication.*

La seule chose dont nous sommes surs : dans 10 ans, le secteur aura explosé et rien ne sera plus comme maintenant ! »

Suzhou, Canadian Solar -halle des cellules

RENDEZ-VOUS 约会

7-9 avril, Pékin : China Refrigeration Expo
7-9 avril, Shanghai : IT&CM China, création d'événements
8-10 avril, Pékin : CISILE, instruments scientifiques, de labo
8-11 avril, Shanghai : China Boat Show, Salon du nautisme
9-11 avril, Hainan : BOAO Forum
9-11 avril, Shenzhen : Salon chinois de l'électronique

ABREVIATIONS ET SIGLES

M: million, MM: milliard,
CRH: China Rail Highspeed; **CNOOC**: China National Off-shore Oil Corp.; **GEE**: Grandes entreprises d'Etat; **MOFCOM:** Ministry of Commerce; **NDRC**: National Development and Reform Commission; **SAIC:** Shanghai Automobile Industry Co.; **SAFE**: Administration d'Etat des devises étrangères ; **UNESCO** : Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture ; **VW:** Volkswagen; **WWF** : World Worldlife Fund.

Le Vent de la Chine est un produit de China Trade Winds (HK) Ltd.
Editeur : Eric MEYER, collaborateur : Jacqueline Zhang. Contacts : levdlc@leventdelachine.com / www.leventdelachine.com