

La force du chinois CRRC est d'offrir un « package » intégré

Plus que la différence de taille, c'est la différence de modèle économique qui rend le géant ferroviaire redoutable pour Alstom et Siemens, explique Jean-François Dufour, spécialiste de l'industrie chinoise

Par JEAN-FRANÇOIS DUFOUR

La Commission européenne a rejeté le projet de fusion entre le français Alstom et les activités ferroviaires de l'allemand Siemens. Au nom de la lutte contre les situations monopolistiques, l'argument de la concurrence du géant chinois CRRC a été écarté. C'est pourtant une donnée essentielle de l'équation globale; et l'opposition à la constitution de « champions » européens traduit le renoncement à une stratégie économique qui permettrait de faire face à celle déployée par Pékin. La protection des consommateurs a prévalu dans la décision de la Commission sur le dossier Alstom-Siemens. L'argument de la protection des entreprises, avancé par Paris et Berlin, n'a pas été retenu comme légitime.

En Chine, c'est le choix inverse qui a été fait. En 2015, CRRC (China Railway Rolling Stock Corporation) a été créé par la fusion des deux constructeurs de matériel ferroviaire roulant, CNR (China Northern Rolling Stock) et CSR (China Southern Rolling Stock), qui se disputaient le marché domestique. La principale motivation de cette fusion, qui a créé le numéro un mondial du secteur, était de se doter d'un champion taillé pour le marché global. A l'heure où Pékin se préparait déjà à un ralentissement de ses investissements, trouver des relais de croissance à l'exportation était un objectif prioritaire. Et il apparaissait essentiel de mettre fin à une guerre des prix fratricide entre les deux constructeurs chinois sur les marchés internationaux.

La fusion de 2015 a levé les ambiguïtés sur les relations entre CNR et CSR, à la fois engagés dans une concurrence frontale et

entretenant des liens évidents en coulisses. L'expérience la plus amère en a été faite par le japonais Kawasaki, partenaire de CSR sur la grande vitesse en 2005, qui avait vu en 2011 certaines des technologies qu'il lui avait transférées brevetées... par CNR. Mais le groupe japonais n'est pas le seul à avoir aidé la progression de l'industrie ferroviaire chinoise.

SOUTIEN DES BANQUES PUBLIQUES

Les bienfaits tant vantés de la concurrence entre entreprises européennes n'ont en effet pas été probants sur le marché chinois. En 2008, alors qu'Alstom adoptait une position défensive face aux demandes chinoises, Siemens, impatient de se positionner, a transféré massivement les technologies de son modèle Velaro à CNR. Le modèle chinois qui en sera dérivé, deux ans plus tard seulement, le CRH380B, sera le plus produit de la première vague de rames à grande vitesse chinoises. Et le géant CRRC, qui a non seulement assimilé ces acquisitions technologiques mais les a dépassées depuis, est devenu un concurrent majeur pour Alstom et Siemens.

Non tant sur le marché européen, qui, malgré les reproches faits à la Commission, est protégé par les règles de fonc-

tionnement de l'Union européenne: l'opposition de Bruxelles est ainsi le principal frein à une offensive chinoise sur le marché ferroviaire européen, qui comptait s'appuyer sur un partenariat avec les pays orientaux de l'Union, Hongrie en tête. Mais c'est sur les marchés tiers que le bât blesse, et que CRRC est susceptible de faire une différence déterminante.

La force de CRRC sur ces marchés réside en effet dans une démarche de « package ». Un constructeur de matériel roulant unique présent sur tous les segments du marché est associé à de grands constructeurs de lignes ferroviaires (China Railway Engineering Corporation et China Railway Construction Corporation, numéros un et deux mondiaux) et à un spécialiste de la signalisation (China Railway Signal & Communication Corporation, qui a beaucoup progressé technologiquement ces dernières années). Sur tout, en amont, ces acteurs sont également associés à de puissantes banques publiques chinoises, qui apportent les financements nécessaires aux grands projets ferroviaires.

Il faut encore ajouter l'appui politique direct à ces projets ferroviaires pour prendre toute la mesure de la puissante ma-

chine qui soutient CRRC sur les marchés étrangers. Cela a permis au groupe chinois de vendre ses premières rames de train à grande vitesse à l'exportation en Indonésie et en Russie, en plus de son positionnement de longue date sur les lignes plus classiques et les réseaux de métro.

Face à ce rouleau compresseur, un groupe européen aurait été souhaitable, non tant pour une question de taille (Alstom-Siemens serait resté deux fois plus petit que CRRC en matière de chiffre d'affaires) que de message politique. La décision de la Commission signale le refus de mener une stratégie industrielle européenne. Elle indique aux entreprises chinoises, et à leurs clients, qu'il n'existera pas de démarche de coordination européenne, même à échelle réduite, pour contrer la stratégie chinoise. Les groupes européens resteront concurrents face à la puissante offre coordonnée chinoise. Pékin ne peut qu'applaudir à la décision de Bruxelles; mais pas pour les raisons qui l'ont officiellement motivée. ■

J
Jean-François Dufour est directeur de la société de conseil DCA Chine Analyse