Université de Genève

Institut Universitaire d'Etudes du Développement

Mémoire de DES

Caractéristiques et développement de l'entrepreneuriat hongkongais.

Une parenthèse dans la vocation tertiaire de Hong Kong?

Directeur de mémoire : Professeur Philippe Régnier

Juré : M. Benoît Vuillet

Auteur : Nathalie Monnet

nmonnet@hotmail.com

Juin 2002

Table des matières

Carte de Hong Kong 4

Introduction 5

Chapitre 1 : Entrepreneuriat et émergence des entrepreneurs à Hong Kong 14

1.1 Expliquer le "miracle" : arguments et critiques 14

1.2 Oubli de l'entrepreneur comme facteur explicatif 16

1.3 Notions d'entrepreneuriat et d'entrepreneur 17

1.4 Premières tentatives d'utilisation d'une théorie de l'entrepreneuriat 20

1.5 La théorie de Kirzner comme complément à la théorie de Schumpeter pour comprendre le contexte asiatique 23

Chapitre 2 : Les étapes du développement de Hong Kong 29

2.1 Les premiers pas d'une colonie 29
- 2.1.1 Les Guerres de l'Opium 29
- 2.1.2 Activités d'entrepôt 31
- 2.1.3 Les premiers immigrants 35

2.2 Le développement industriel 36
- 2.2.1 Transition de l'économie hongkongaise 37
- 2.2.2 Phase d'industrialisation 39
- 2.2.3 Décollage industriel et attitude du gouvernement colonial 42
- 2.2.4 Diversification industrielle 46

2.3 Renforcement des liens entre Hong Kong et la Chine 48
- 2.3.1 Marasme industriel 48
- 2.3.2 1978 : Ouverture de la Chine 49
- 2.3.3 Relocalisation de l'industrie hongkongaise sur le continent 53
- 2.3.4 Tertiarisation de la société hongkongaise 58

Chapitre 3 : Particularités de l'entrepreneuriat hongkongais 65

3.1 Facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat 65
3.1.1 Facteurs culturels : rencontre du libéralisme anglais et des diasporas bourgeoises chinoises 65
3.1.2 Facteurs politiques : survie et stabilité 71
3.1.3 Facteurs économiques : petite économie ouverte 72

3.2 Les premiers hommes d'affaires chinois 74

3.3 Les entrepreneurs de Shanghai et les débuts de l'industrie hongkongaise 80

3.4 L'entrepreneur hongkongais 83
3.4.1 Profil de l'entrepreneur hongkongais 83
3.4.2 Particularismes des entrepreneurs hongkongais 94
3.4.3 Liens avec la diaspora 98

3.5 Stratégies entrepreneuriales exploitées à Hong Kong 98
3.5.1 PME et sous-traitance 98
3.5.2 Imitation 107
3.5.3 Vigilance et veille stratégique 110

Chapitre 4 : Perspectives d'avenir 114

4.1 Du "miracle" à la crise 114
4.1.1 La consécration 114
4.1.2 Le 1er juillet 1997 : rétrocession à la Chine 117
4.1.3 Revers de fortune : la crise financière asiatique de 1997 119

4.2 Bilan des cinq dernières années 121

4.3 Défis à surmonter 124
4.3.1 L'orientation du gouvernement 124
4.3.2 Conséquences de l'adhésion de la Chine à l'OMC 127
4.3.3 Impacts des changements sur les entrepreneurs 131
4.3.4 *"Go West"* 135
4.3.5 Le rêve d'une "Grande Chine" 136
4.3.6 Hong Kong vs. Shanghai 139

Conclusion : Hong Kong, "world city" chinoise 142

Annexe

Annexe I Chronologie sélective de la crise asiatique 145

Liste des tableaux 147

Liste des encadrés 149

Abréviations 150

Références 151

Hong Kong[1]

1 Jaeger 1997 : 10.

Introduction

Dans les pages qui suivent, nous avons choisi d'aborder une facette de l'histoire d'un minuscule territoire situé au sud du continent chinois : Hong Kong. A l'aube du XXIe siècle, une multitude d'interrogations s'élèvent quant à la manière dont va évoluer l'économie globale; l'Asie, région émergente en mutation qui participe environ à un tiers du commerce mondial est un lieu d'observation privilégié des forces qui sont en train de se mettre en place. Cet espace est cependant bien trop large pour être analysé globalement et il faut se résoudre à faire le choix d'un pays qui permette d'introduire, au travers de sa présentation, des éléments donnant un sens à son propre avenir et celui de la région. Hong Kong apparaît comme étant ce lieu privilégié, en mesure de jouer un rôle décisif dans la possible émergence de l'Asie comme acteur majeur de l'économie globale.

Ce travail consiste en une réflexion sur cette ville unique, son développement et son devenir, cela, au travers de l'étude d'un segment de sa population : les entrepreneurs d'origine chinoise. Nous soutenons la thèse qui avance que ces derniers ont contribué à l'essor de cette métropole qui s'est avérée être un lieu de convergence où se sont rencontrés, et se rencontrent encore, de multiples facteurs géographiques, historiques, politiques, économiques et sociaux qui, de par leur combinaison, ont permis le développement surprenant d'un endroit qui fut d'abord perçu et qualifié par un dignitaire britannique du milieu du XIXe siècle de «rocher dénudé»[2]. Nous aimerions démontrer qu'il est nécessaire de comprendre le passé industriel de Hong Kong avant de pouvoir échafauder des hypothèses quant à son devenir. Pour cela, il nous faut montrer que l'activité entrepreneuriale a été déterminante pour cette ville car cela lui a permis de se lancer dans un processus de rattrapage économique sans précédent. Toutefois, ce facteur semble avoir été laissé de côté par un grand nombre d'auteurs s'étant pourtant intéressés à ce cas. Nous allons donc commencer cette étude par l'introduction des concepts d'entrepreneuriat et d'entrepreneur que

---

2 Hong Kong est cédée aux Anglais en 1842 par le traité de Nanking. Lord Palmerston, secrétaire britannique des Affaires étrangères fait le commentaire suivant lorsqu'il apprend la nouvelle et démet par là-même de ses fonctions le capitaine Charles Elliot, responsable des négociations qui «obtained the cession of Hongkong, a barren island with hardly a house upon it. Now it seems obvious that Hongkong will not be a Mart of Trade», Yu 1997 : 1 qui cite Ho Yin Ping, 1992, *Trade,Industrial Restructuring and Development in Hong Kong*, London : McMillan, p. 1.

nous placerons ensuite dans le contexte particulier qu'est l'Asie de l'Est (chapitre 1). Cette introduction va nous permettre de montrer comment cet entrepreneuriat chinois est réapparu dans les années 1950 en tant que force indépendante dans le capitalisme mondial, et comment il s'est développé dans l'environnement unique que représente l'ancienne enclave britannique. Les stratégies suivies, influencées par l'héritage culturel et commercial chinois d'un côté, et l'héritage colonial de l'autre, vont déterminer une certaine dynamique qui marque Hong Kong dans sa manière de réagir aux multiples transformations qui l'agitent depuis un demi siècle (chapitre 2).

Toutefois, avant d'entrer dans le vif de notre sujet, il nous paraît intéressant de replacer l'île de Hong Kong dans un contexte plus large afin d'introduire la logique dans laquelle elle est insérée. Cela va nous permettre de situer son évolution avant de présenter d'autres éléments qui viendront compléter ce portrait au fil des différents chapitres. Hong Kong n'est pas la seule économie d'Asie orientale[3] a avoir connu une expansion spectaculaire de par son ampleur et sa rapidité au cours des cinquante dernières années; la Corée du Sud, Singapour et Taïwan se sont également distingués de leurs voisins en empruntant la voie rapide du développement économique et social pour se retrouver aujourd'hui à égalité ou presque avec les pays développés d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest ou le Japon. L'étude de ces quatre cas est le sujet d'une littérature abondante qui se propose d'analyser leur ascendance soudaine, devenue la préoccupation et le thème de débat de nombreux analystes. Certains optent pour la formule du "miracle" économique[4] qui conduit à une remise en question des stratégies économiques occidentales, tandis que d'autres tempèrent ces discours en cherchant à montrer que rien d'exceptionnel ne ressort de leur trajectoire.[5] Décrits comme étant les pays ayant le mieux réussi dans le secteur

---

3 Nous reprenons ici la terminologie employée par Eric Bouteiller et Michel Fouquin (1995 : 3) qui paraît pertinente dans le cadre de cet exposé. L'Asie orientale rassemble les pays riverains de la mer de Chine, développés, c'est-à-dire le Japon, les nouveaux pays industrialisés (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taiwan) et en voie d'émergence tels que la Chine, l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande, la Malaisie, le Vietnam, le Cambodge et le Laos.

4 L'emploi du terme "miracle" a été rendu célèbre par la Banque Mondiale dans un rapport publié en 1993 sur le miracle de l'Asie de l'Est : *The East Asian Miracle*, Oxford University Press.

5 Pour illustrer ce courant, on peut se référer au célèbre article de Paul Krugman (1994), économiste qui décrit comme suspecte la croissance rapide des NPI. Bien qu'il ait eu raison de souligner le fait que leur développement ne serait pas infini, on peut critiquer son interprétation de l'avenir de l'Asie. Pour cela, voir par exemple Radelet et Sachs 1997 : 48-50.

industriel depuis l'après-guerre, on leur attribue diverses appellations allant d'«économies miracle», de «gang des quatre», de «quatre petits tigres» ou même de «dragons». Nous préférons adopter ici un terme plus neutre, et peut-être moins romanesque, qui est celui de NPI, c'est-à-dire «nouveaux pays industrialisés».[6] Cette même littérature offre quantité d'explications de ce concept sans toutefois déboucher sur une définition centrale.[7] Le processus d'industrialisation qu'ils connaissent, dès les années 1950 pour Hong Kong et à partir des années 1960 pour les trois autres, est à considérer comme «un phénomène unique, spécifique à certaines conditions obtenues dans certains pays à un moment particulier.»[8] C'est au moment où la structure de la production mondiale change, en répercussion aux revirements qui animent la division internationale du travail, que les NPI émergent. Cependant, le concept de NPI n'est pas extensible en raison des conditions que doit remplir une nation pour être qualifiée de tel. Un certain nombre de phénomènes doivent pouvoir être observés, comme par exemple le fait que le décollage économique d'une nation la conduise sur la voie d'une croissance autonome qui elle, doit s'accompagner d'une réduction de la pauvreté et des inégalités, et d'une amélioration des conditions de vie de la population.[9] Dans ce domaine-là, les NPI asiatiques ont accompli un décollage réussi en élevant leur ratios d'épargne tout en diminuant simultanément la croissance de la population et en améliorant l'efficience du capital. Cette transformation est à souligner pour son caractère spectaculaire mais surtout pour sa qualité, car il faut rappeler que le sous-développement des futurs NPI, à la veille de leur décollage, ne laisse soupçonner leur devenir.

---

6 A partir des années 1990, en reconnaissance de leur succès, cette abréviation recouvre la notion de «nouveaux pays industriels».

7 Nous n'allons pas ici proposer toutes les définitions rencontrées ni tenter de donner celle qui nous semblerait la plus synthétique. Nous suggérons au lecteur de se référer aux auteurs suivants pour avoir un aperçu de ces multiples définitions : Dufour 1998 : 5; Bouteiller et Fouquin 1995 : 6; Chowdhury et Islam 1993 : 2-10 qui font notamment référence à la définition de l'OCDE, p. 3.

8 Chowdhury et Islam 1993 : 2 : «... a phenomenon, unique to specific conditions obtaining in particular countries at a particular time.»

9 Ces observations renvoient à la notion de développement humain qui, dans ce contexte, implique que la population de ces pays voit ses choix et ses opportunités augmenter. Un exemple est de montrer que l'industrialisation a eu un impact sur le marché du travail en ce que ce processus a créé des opportunités d'emploi. La qualité du développement apparaît également au travers des salaires qui traduisent une certaine amélioration dans la distribution des revenus, sans toutefois que cela ne signifie la disparition des disparités.

L'unicité des conditions historiques et géopolitiques associées aux spécificités de chacun rend caduque la tentative de certains chercheurs de trouver un modèle de développement commun à ces quatre pays qui aurait par la suite pu être appliqué à d'autres candidats au miracle, alors enlisés dans les balbutiements d'un processus de développement. Leur dynamique est propre à la région qui les abrite et le développement qu'ils ont connu se distingue par la combinaison de caractéristiques telles que la flexibilité, l'adaptation rapide à un marché volatile, l'utilisation efficace de ressources matérielles dans le contexte de la guerre froide et une extraordinaire capacité de mobilisation des ressources humaines et sociales. Tout cela implique qu'il n'est pas possible de tirer de cette expérience une formule statique pouvant prévaloir dans le temps et l'espace car cela signifierait sacrifier un nombre important de traits propres à chaque pays en faveur de caractéristiques plus abstraites qui permettraient une analyse comparative. Shin Kwang Yeong en conclut donc que la recette du développement à la mode asiatique n'existe pas; la seule manière d'expliquer ce phénomène est d'adopter une approche holiste qui prenne en considération des éléments économiques, politiques, géographiques, environnementaux, sociaux et culturels qui sont à replacer dans un cadre historique particulier.[10] Ne pas prendre ces quatre exemples comme un groupe mais les étudier individuellement permet de souligner la complexité et la diversité qui singularisent leur développement, et de montrer qu'il existe plusieurs variantes de la stratégie qu'ils ont décidé de suivre, chacun l'ayant adaptée à ses propres spécificités. Les étapes du développement de l'économie hongkongaise, présentées dans le chapitre 2, vont permettre d'introduire les traits caractéristiques de Hong Kong et de ses entrepreneurs, qui expliquent les choix suivis. Ce sera le sujet du chapitre 3.

De par la petite taille de leur marché domestique, les quatre NPI ont choisi d'adopter une stratégie d'expansion par l'exportation qui permet de produire des biens nécessitant un important apport de main-d'oeuvre et de les exporter ailleurs en Asie et vers les pays développés. Le secret du succès des NPI relève pour beaucoup du choix qu'ont fait leurs gouvernements d'encourager leurs économies à s'engager sur cette voie. Cela dit, il faut souligner que la réussite de cette stratégie suppose un environnement ouvert et la volonté de s'adapter aux données de l'économie mondiale. Steven Radelet et Jeffrey Sachs expliquent que

---

10 Shin KwangYeong 1998 : 28.

«l'idée derrière une plateforme d'exportation est de créer une enclave économique favorable aux investisseurs étrangers et intégrée dans l'économie globale, sans les problèmes d'infrastructure, de sécurité, d'état de droit, et de politiques commerciales qui empoisonnent le reste de l'économie.»[11] Cela étant, les analystes diffèrent ensuite sur l'importance à donner aux facteurs ayant rendus cela possible : le rôle du marché libre, le rôle de l'Etat, ou encore le rôle de la culture. Nous n'allons pas ici chercher à découvrir un quelconque secret mais plutôt explorer le contexte et les conséquences de cette stratégie à vocation exportatrice dans le cadre de Hong Kong en tentant de voir comment les entrepreneurs d'origine chinoise se sont insérés dans cette logique, associée à celle de la libre entreprise, et comment ils en ont profité. Nous verrons ainsi que chacun de ces facteurs jouent un rôle déterminant mais que c'est avant tout leur coexistence et leur imbrication qui ont permis l'élaboration d'un environnement particulier, propice au développement.

Cette industrialisation implique la restructuration du secteur manufacturier qui entraîne un changement du type d'activités manufacturières à exploiter. La croissance rapide permet à chaque économie de miser sur un ou quelques domaines qui lui permettent de développer un avantage comparatif par rapport aux autres protagonistes et ainsi de faire face à la concurrence et d'assurer sa place sur l'échiquier mondial. Les Hongkongais vont d'abord s'engager dans des industries légères qui permettent de produire des biens nécessitant un important apport de main-d'oeuvre peu spécialisée. Les produits phares de cette période sont la confection, les textiles, les chaussures et divers produits en plastique. Un des traits distinctifs de ce développement est aussi d'avoir su former des «réseaux économiques asymétriques»[12], c'est-à-dire une dépendance technologique avec le Japon qui fournit par exemple des biens d'équipement à la Corée du Sud et à Taïwan équivalent à plus d'un tiers de leurs importations durant les années 1960 et 1970, et une dépendance commerciale avec les Etats-Unis. Cette stratégie permet à la technologie étrangère, à la main-d'oeuvre locale abondante et bon marché, et à la consommation américaine de se rencontrer. La vocation exportatrice choisie par ces quatre économies ne conduit

---

11 Radelet et Sachs 1997 : 52-53 : «The idea behind an export platform is to create an enclave economy hospitable to foreign investors and integrated into the global economy, without the problems of infrastructure, security, rule of law, and trade policies that plagues the rest of the economy.»

12 Shin Kwang Yeong 1998 : 14 : «asymmetric economic networks».

pas forcément à la réussite car l'accumulation du capital n'est rendue possible que si les produits exportés correspondent à une demande réelle. Le marché américain s'est révélé être une aubaine permettant aux NPI de le pénétrer grâce à leurs avantages en leur destinant une grande partie de leurs exportations.[13] En effet, le fait que leurs niveaux de salaires soient bas, qu'ils ne créent pas mais empruntent une technologie standardisée et qu'ils fonctionnent selon une économie d'échelle leur a donné la possibilité d'asseoir leur position face à la féroce compétition des prix qui règne sur le marché américain. Cette stratégie leur sera favorable jusque dans les années 1980 où ils tenteront de délaisser cette niche pour celle de la qualité comme l'avait fait avant eux le Japon. Ils laissant ainsi la place à de nouveaux acteurs, tels que la Chine qui vient de s'ouvrir, la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines, le Vietnam et l'Indonésie. Les NPI se concentrent dès lors sur des produits technologiquement avancés à forte intensité capitalistique.

Tableau 1 Part des produits manufacturiers dans les exportations des pays d'Asie

Pays	1967	1979	1985	1993
Japon	93.4	96.8	97.4	96.8
Corée du Sud	67.3	82.0	86.6	93.7
Taïwan	93.5	93.5	93.6	94.2
Hong Kong	93.3	88.9	88.7	91.5
Singapour*	21.4	41.9	50.2	78.0
Indonésie	3.7	5.7	12.0	50.5
Thaïlande	12.6	27.8	35.0	65.5
Malaisie	24.9	28.5	33.2	68.4

13 Numazaki 1998 : 69 (cite S. Naya, 1988, «The role of trade policies in the industrialization of rapidly growing Asian developing countries » in : *Achieving Industrialization in East Asia*, Cambrigde : Cambridge University Press, p. 74) donne les chiffres suivants pour illustrer cet état de fait : « in the clothing category, 48.5% in 1970 and 39.5% in 1981; in the electronical machinery category, 61.9% in 1970 and 39% in 1981; and in the miscellaneous manufactures category that includes such items as handbags, toys, various plasitc goods and so on, 58.2% in 1970 and 40.9% in 1981.»

Philippines	9.9	31.7	51.7	72.2
Chine	42.6	41.2	38.2	81.9

Source : Bouteiller et Fouquin 1995 : 36.
** Exportations domestiques seulement.*

Les années 1970, secouées par des chocs pétroliers qui engendrent récessions et augmentation des mesures protectionnistes, révèlent la dépendance des NPI par rapport à l'Occident, récepteur majeur de leurs exportations. Le ralentissement du commerce mondial a des impacts variés, et bien que la Corée du Sud et Taïwan semblent mieux en avoir absorbé les effets que les deux petites cités-Etats que sont Hong Kong et Singapour, le déclin du volume des exportations et la hausse des dépenses liées aux importations représentent pour tous une perte importante de ressources. Face à ces bouleversements externes, les NPI n'ont d'autres choix pour s'en sortir que de trouver le moyen de s'ajuster au nouveau visage de l'économie mondiale. Grâce à diverses actions, ils répondent de manière à absorber les chocs tout en améliorant leur développement en augmentant leur potentiel de croissance et en restructurant leur économie. Ici fait surface le débat qui oppose l'image de l'Etat fort à celle de l'Etat faible, de l'Etat développeur au *laissez-faire* qui nous paraît être un raccourci simpliste ne permettant pas de cerner la complexité de la réalité. L'analyse du rôle de l'Etat dans le développement revient à questionner la nature des politiques industrielles et leurs impacts sur l'économie. Nous verrons dans le chapitre 2 que Hong Kong se distingue en apparence des autres NPI pour ne pas avoir bénéficié ouvertement de soutien gouvernemental au développement. Néanmoins, un certains nombre de mesures indirectes peuvent être interprétées comme formes d'encouragement au développement industriel, bien que les initiatives semblent avoir plus qu'ailleurs été laissées au secteur privé. C'est pour cette raison qu'il est essentiel de souligner que «la politique n'a, dans aucun des NPI, adopté une attitude neutre à l'égard du marché. La clé commune du succès a cependant consisté à baser ces différentes politiques, qu'elles soient dirigistes ou accompagnatrices, sur le marché, et non sur des théories déconnectées de sa réalité.»[14] Malgré cela, Hong Kong, comme les autres, a su profiter de la crise économique dont font l'expérience les pays développés, due au manque de main-d'oeuvre, aux hauts salaires, à la pollution environnementale et à l'augmentation

[14] Dufour 1998 : 44.

des coûts de production. Pour l'Occident, une manière de détourner ces problèmes tout en restant compétitifs a été de placer des capitaux dans les pays du tiers monde sous la forme d'investissements directs étrangers (IDE). Les gouvernements asiatiques ayant répondu à ce nouveau contexte par l'instauration de réformes domestiques visant à faire baisser les barrières à l'exportation et aux investissements étrangers, les NPI apparaissent comme étant la destination idéale pour ce type d'investissements. On voit alors les capitaux entrer et les multinationales délocaliser et s'installer, attirés par un environnement commercial favorable et des conditions de production avantageuses, ce qui engendre la croissance du secteur manufacturier à vocation exportatrice des pays hôtes, mais également le renforcement de leur infrastructure dans le domaine des services. En effet, on peut observer que de nombreuses firmes américaines ont utilisé leur partenariat avec les NPI afin d'externaliser leur processus de production en les employant comme sous-traitants.[15] La flexibilité et la capacité d'adaptation dont font preuve les entrepreneurs hongkongais et taïwanais par exemple, sont parmi les données les plus importantes de la sous-traitance commerciale internationale, étant donné la courte durée des cycles de la mode. C'est ainsi que jusque dans les années 1980, les NPI sont les principaux bénéficiaires d'IDE sous forme de capitaux, de transferts de technologie ou d'entreprises conjointes. C'est ensuite vers la Chine et d'autres pays sud-est asiatiques que ceux-ci seront orientés, en réaction aux transformations qui prennent forme au sein de la division régionale du travail. Chacun à sa manière, les quatre NPI entreprennent la restructuration de leurs industries en réponse aux changements qui touchent leurs avantages comparatifs et l'environnement mondial car «le rapport qui avait servi, dans les années 1970, le développement de leurs industries de main-d'oeuvre aux dépens des pays riches joue désormais contre eux.»[16] Le défi est alors de s'ajuster à nouveau afin de survivre dans un système toujours plus globalisé et compétitif. Nous verrons au chapitre 2 la tactique utilisée par Hong Kong pour répondre à ces bouleversements régionaux et globaux.

La crise économique qui frappe l'Asie en mai 1997 part de la Thaïlande pour se répandre ensuite, touchant une économie après l'autre. On assiste

---

15 Pour des exemples de cas, voir Numazaki 1998 : 74-75.

16 Dufour 1998 : 23.

aussitôt à une fuite des capitaux, à une dislocation sociale due à la hausse du chômage et surtout à un chaos politique et social généralisé. Ces événements soulèvent de nombreuses questions et critiques quant à la validité du soi-disant miracle, terme traduisant l'étonnante capacité de certaines économies à reprendre à leur compte le système occidental du capitalisme de marché comme instrument de rattrapage économique rapide. Derrière la façade de la réussite flamboyante apparaissent les lacunes, les défaillances, la fragilité et l'instabilité de ces économies qui donnaient pourtant l'impression d'être infaillibles. Face à la mise à jour de graves dysfonctionnements, chaque NPI est touché, notamment par les répercussions qui affectent leurs voisins et partenaires. Leurs faiblesses communes sont issues d'une surchauffe de leurs économies et d'une forte dépendance aux facteurs extérieurs. Hong Kong est par exemple touché au mois d'octobre, entre autre pour sa surexposition aux mouvements de capitaux à court terme. Cela étant, cet événement peut être interprété comme une épreuve, un passage-test ayant permis au monde d'observer, d'analyser les capacités à se remettre du choc qu'ont su ou non développer les pays de cette région, et à retrouver ou non leur place sur l'échiquier mondial. Ce changement de statut leur aura dans tous les cas imposé de nouvelles interrogations concernant la nécessité d'entreprendre des réformes de fond et les perspectives de croissance à l'aube du XXIe siècle.

La même année, Hong Kong a dû subir une autre épreuve : sa rétrocession à la République populaire de Chine (RPC) survenue le 1er juillet après avoir été durant un peu plus d'un siècle et demi une colonie britannique. Pour comprendre les implications de ce retour inséré dans une période de crise, nous questionnerons la place que vont pouvoir jouer les entrepreneurs chinois dans cette nouvelle réalité, ce qui nous permettra de voir comment le fonctionnement de cette cité-Etat, son rôle, son statut et son image ont été affectés, et quel avenir elle peut escompter. Ce sera le sujet du chapitre 4.

Chapitre 1 Entrepreneuriat et émergence des entrepreneurs à Hong Kong

1.1 Expliquer le "miracle" : arguments et critiques

Comme nous l'avons laissé entendre dans la partie introductive, le succès économique de la Corée du Sud, de Hong Kong, de Singapour et de Taïwan est à considérer comme un phénomène sans pareil. L'attention d'un grand nombre de chercheurs a été éveillée afin de trouver une explication; chose qui s'est avérée peu aisée et qui dès lors a donné naissance à de multiples démarches visant à décoder cette réalité atypique et inattendue.

Une manière de rendre ces expériences de croissance plus compréhensibles a été d'énumérer les traits pouvant être partagés par ces quatre NPI, de façon à généraliser les facteurs explicatifs. Le point commun auquel on peut penser en premier est leur décision d'adopter une stratégie de développement à vocation exportatrice. Ensuite, confrontés à leur incapacité d'expliquer les performances de croissance exceptionnelle, certains chercheurs décident d'examiner l'influence de la culture sur ces économies en mettant en avant l'héritage culturel particulier de ces populations. En effet, la sinité, associée à l'éthique confucéenne, semble pouvoir permettre de distinguer un certain nombre de valeurs telles que l'importance de la famille et de l'éducation, le respect de l'autorité, ainsi qu'une certaine éthique du travail. D'autres encore ont cru détecter une explication dans le fait que le gouvernement de chacune de ces nations a su établir et maintenir une stabilité politique induisant ainsi un environnement favorable à la croissance.

Bien que ces quelques arguments semblent à première vue pertinents, ils ont très rapidement été confrontés à de fortes critiques s'empressant de dénoncer leur insuffisance, leur côté simpliste ou même leur inutilité dans l'explication de la croissance économique. Rappelons qu'étant donné la taille réduite de ces économies, peu d'autres choix s'offraient à elles, si ce n'était de s'engager dans une stratégie exportatrice. Se référer aux valeurs stéréotypées prônées par Confucius n'est en soi pas suffisant car la mise en pratique de ces modes de faire et de penser n'est pas propre aux adeptes des préceptes confucéens. La particularité et la force de ces éléments résident dans la continuité de leur application et dans le fait qu'ils sont suivis et respectés simultanément. Cela

étant, pris de manière isolée, cet argument ne permet pas d'expliquer l'essor de Hong Kong ni son succès. Cette dernière remarque vaut également pour l'argument qui consiste à encenser un environnement stable comme source de motivation et d'incitation au développement. Cela laisse sous-entendre que la croissance est quelque chose de facilement réalisable et atteignable, alors qu'en fait cela revient à oublier qu'une population ne réagit pas forcément à ce qui s'offre à elle. Chau Leung Chuen souligne cela en rappelant que «si le développement économique réussi est simplement une question de vocation exportatrice et d'obtention de prix justes, il ne resterait aujourd'hui que très peu de pays à bas revenus.»[17] De plus, avancer cela de manière trop générale ne permet pas de mettre en avant les grandes différences qui existent entre ces quatre économies asiatiques, aussi bien au niveau de l'intervention étatique, de la stratégie d'industrialisation suivie ou des politiques fiscale et monétaire appliquées.

Un autre argument tient à souligner la capacité que semblent avoir déployé ces économies à rester compétitives sur le marché mondial. Se contenter de se référer aux théories orthodoxes du développement économique, comme ici la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo, ne permet pas d'atteindre une explication satisfaisante. Le fait que l'on puisse produire des biens à bas prix grâce à une main-d'oeuvre bon marché est souvent avancé pour expliquer le rôle de Hong Kong dans le secteur de la production. Cela semble vrai en apparence mais ne suffit pas non plus car il faut être conscient qu'il existe d'autres économies dans la région et ailleurs qui pourraient produire des biens dans les mêmes conditions, mais qui ne le font pas ou n'y parviennent pas. Savoir pourquoi n'est pas le propos de cet exposé, mais cette réalité fait que cette explication est incomplète en ce qu'elle ne permet pas d'expliquer le "non-développement" des autres. De plus, il faut également garder à l'esprit qu'elle pouvait avoir un sens il y a quelques décennies, mais aujourd'hui, cet avantage a disparu au profit d'autres économies, donc ne permet pas d'expliquer la situation récente.

---

17 Chau 1993 : 23 cite E.K.Y. Chen, 1988, «The Economic and Non-economics of Asia's Four Little Dragons» An Inaugural Lecture, *Supplement of the Gazette*, University of Hong Kong, 35 (1), 21 mars, p. 25 : «If successful economic development is as simple a matter as export-orientation and getting the prices right, there would have been very few low income countries left today.»

1.2 Oubli de l'entrepreneur comme facteur explicatif

Dans leur tentative de trouver une explication à l'extraordinaire performance de Hong Kong, les analystes semblent avoir négligé un facteur qui s'avère pourtant être central dans son histoire : l'entrepreneuriat. En omettant cet élément capital du développement économique, ces études n'ont pas atteint leur objectif. Nous allons voir que les entrepreneurs ont joué un rôle très actif dans le façonnement de Hong Kong depuis sa cession à la Grande Bretagne[18] en ce qu'ils constituent un groupe qui a su profiter de l'environnement qui leur était offert.

Il est reconnu que la théorie économique standard s'est développée en excluant virutellement le rôle entrepreneurial. «Cela a largement été le résultat de tendances, dominant depuis longtemps l'économie néo-classique, à exclure tous les éléments de changement inattendu, à centrer son attention presque uniquement sur l'équilibre de l'état des affaires, et à traiter individuellement les décisions comme si elles étaient immunisées contre les risques d'erreur.»[19] L'entrepreneuriat est ainsi un domaine relativement inexploré et pourtant capable de donner un sens à ce qui s'est passé et peut-être à ce qui se passera. Nous n'allons pas ici chercher à expliquer cette absence mais plutôt passer à la présentation de ce concept, pour ensuite être en mesure d'introduire quelques éléments issus des recherches du petit nombre d'auteurs qui se sont penchés sur le sujet. Nous nous attacherons ici principalement aux travaux des chercheurs Chau Leung Chuen et Tony Fu-Lai Yu[20] qui prennent conscience de cette absence et tentent d'y remédier en montrant l'importance que revet l'existence et la présence des entrepreneurs.

La première analyse portant sur le développement de Hong Kong depuis la fin de la deuxième guerre mondiale est faite par Edward Szczepanik en 1958,[21]

---

18 Hong Kong est cédée à perpétuité à la Couronne britannique par la signature de la Convention de Chuenpi le 20 janvier 1841. Cette cession est confirmée dans le Traité de Nangking signé le 29 août 1842.

19 Kirzner, Hannah, McKendrick et autres 1980 : 7 : «This has largely been a result of the tendencies, long dominant in neo-classical economics, to exclude all elements of unexpected change, to focus attention almost exclusively on equilibrium states of affairs, and to treat individual decisions as immune from hazards of error.»

20 Tony Fu -Lai Yu enseigne à l'Université de New South Wales à Camberra (Australie), dans le département d'économie et de management.

21 Edward Szczepanik, 1958, *The Economic Growth of Hong Kong*, London : Oxford University Press.

qui se base sur des facteurs géographiques mais relève déjà l'importance des capitaux et des entrepreneurs venus de la Chine voisine, associés au *laissez-faire* introduit par les Anglais. La description des avantages[22] qui façonnent ce lieu et qui le destinent peut-être à un certain développement - en l'occurrence, l'activité portuaire et la fonction d'entrepôt - est importante mais ne permet en aucun cas d'expliquer l'essor qu'il a connu. Cela ne représente pas un facteur décisif dans l'industrialisation car si l'on se lance dans l'analyse comparative d'autres villes portuaires, comme par exemple Singapour, il apparaît que stratégiquement et qualitativement, Hong Kong n'est pas forcément la mieux lotie.

1.3 Notions d'entrepreneuriat et d'entrepreneur

Un certain nombre d'auteurs ont perçu la nécessité d'introduire une théorie de l'entrepreneuriat lorsqu'ils cherchaient à expliquer le développement de Hong Kong afin de rendre compréhensible la dynamique si particulière des changements qui métamorphosent cette métropole. Avant de voir à quelles théories ils se sont référés, il nous paraît important de commencer par poser clairement, ou en tous cas d'essayer de le faire, les notions étymologiquement indissociables d'entrepreneuriat et d'entrepreneur.

L'entrepreneuriat est un concept difficile à définir. L'idée générale renvoie à un phénomène qui peut se manifester de multiples façons, mais cela ne permet pas de percevoir ce qu'il peut y avoir derrière ce terme. Un cadre interdisciplinaire «recouvrant l'économie, la politique, la sociologie, la psychologie, l'anthropologie, l'histoire économique, le marketing et la finance»[23] paraît indispensable à la tentative de le comprendre et de l'expliquer car son approche nécessite une modélisation. La littérature, essentiellement anglo-saxonne, sur ce thème semble l'associer le plus communément aux notions de création d'entreprise et d'esprit d'entreprise, bien qu'il incarne une idée plus large et ne peut donc être réduit qu'à cela. La complexité qui le caractérise engendre également l'impossibilité de le réduire à une définition univoque, ce

---

22 Hong Kong est une île située aux portes de la Chine, plus spécifiquement à l'embouchure de l'estuaire de la côte sud, et dispose d'un port naturel en eaux profondes.

23 Casson 1991 : v.

qui pousse de nombreux auteurs «à reconnaître que le seul consensus envisageable dans sa délimitation sémantique et conceptuelle est justement de reconnaître qu'il ne peut y avoir de consensus.»[24] Cette réalité engendre le fait que certains auteurs semblent préférer ne pas s'aventurer à trouver une définition mais cherchent plutôt à identifier les caractéristiques de l'entrepreneur.

Il n'est pas plus aisé de définir qui est un entrepreneur ou ce qu'est un entrepreneur. Ce concept peut être présenté au travers de diverses formules, toutes loin cependant de représenter une définition générique. Raymond W.Y. Kao et Tan Wee Liang donnent quelques exemples en montrant que l'entrepreneur est considéré comme «un facteur de production, la personne qui met ensemble les autres facteurs (terrain, travail et capital)», ou alors comme «une personne qui organise et gère une affaire»[25], en soulignant que tout cela reste bien vague et permet donc de multiples interprétations. Le dictionnaire n'est à première vue pas plus précis, l'entrepreneur y étant simplement présenté comme une personne qui entreprend quelque chose. Une autre définition est proposée et correspond déjà plus au contexte qui nous intéresse ici : il s'agit d'une «personne qui dirige une entreprise et met en oeuvre divers facteurs de production (ressources naturelles, travail et capital) en vue de produire des biens ou fournir des services.»[26] L'idée, ou plutôt la figure qui ressort de ce portrait est celle du patron, et nous aimerions montrer que l'entrepreneur ne se limite pas à cette fonction. Il nous faut donc joindre cette définition à une autre afin d'atteindre une description plus subtile. Certains économistes ont entrepris d'affiner leur approche de ce personnage, ce qui nous permet d'aller dans ce sens. H.K. Secretan présente par exemple l'entrepreneur comme «une personne qui combine le risque, l'innovation, l'art de la gestion, le talent, et le savoir-faire en une fondation sur laquelle il construit et motive une équipe.»[27] Ce portrait, toujours très large nous le concevons, nous semble néanmoins pertinent lorsqu'il

---

24 Verstraete 2001 : 5.

25 Kao et Tan 2001 : 5 : «a factor of production, the person who puts the other factors (land, labor and capital) together», «a person who organizes and manages a business».

26 Le Petit Robert 1993 : 782.

27 Kao et Tan 2001 : 5 citent H.K. Secretan, 1986, *Managerial Moxie*, Toronto : Holt, Reinhart and Winston: «a person who combines risk, innovation, leadership artistry, skill, and craftsmanship into a foundation upon which to build and motivate a team.»

est associé à la définition précédente pour la compléter. De plus, il fait référence à un ensemble de termes qui nous seront utiles au chapitre 3, lorsque nous aborderons les spécificités propres aux entrepreneurs de Hong Kong que sous-tend la rencontre de facteurs uniques dans un environnement propice. L'entrepreneur serait alors celui qui innove en fonction des opportunités qui se présentent dans le milieu où il se trouve, mais également celui qui organise en parallèle les ressources qui rendent possible la production et la commercialisation de son idée, tout en lui permettant de trouver intérêt à la situation grâce au profit qu'il réalise. «L'entrepreneur agit, structure et engage ou met en scène son environnement à des fins socio-économiques […] Son action induit du changement et conduit à une modification partielle d'un ordre existant. L'entrepreneur construit son ordre. Celui-ci ne lui est profitable (pas seulement économiquement) que si l'ordre socio-économique dans lequel il s'insère y trouve également un intérêt et en tire de la valeur.»[28] A partir de là, un certain nombre d'auteurs se sont aventurés à proposer des typologies[29] dans le but d'obtenir une perception plus fine des entrepreneurs, mais cela s'avère difficile en raison du fait qu'apparaît une certaine tendance à confondre la personne dotée de capacités entrepreneuriales avec le propriétaire ou le dirigeant d'une entreprise. Au-delà de cette possible confusion, il faut peut-être aussi se demander si ces classifications servent véritablement à rendre ce personnage plus palpable, plus accessible.

---

28 Verstraete 2001 : 8.

29 Pierre-André Julien et Michel Marchesnay (1996 : 55-59) donnent quelques exemples : Norman Smith qui propose de distinguer l'entrepreneur artisan, celui qui a des compétences techniciennes, de l'entrepreneur opportuniste, celui qui innove; Mils et Snow qui partent de la relation entre l'entrepreneuriat et l'innovation et qui trouvent quatre catégories d'entrepreneur (le prospecteur, l'innovateur, le suiveur et le réacteur).

1.4 Premières tentatives d'utilisation d'une théorie de l'entrepreneuriat

Edward K.Y. Chen[30] introduit la théorie de l'économiste autrichien, Joseph Schumpeter, dans son analyse du développement de Hong Kong afin de démontrer l'importance de l'entrepreneuriat comme facteur de production dans un système à vocation exportatrice. Joseph S.K. Wu[31] utilise également cette approche pour expliquer l'activité économique de la colonie britannique. Dans les lignes qui suivent, nous allons tenter de présenter en quelques mots en quoi consiste la théorie de l'entreprneuriat de Schumpeter.

Joseph Alois Schumpeter
(1883 - 1950)

Economiste autrichien. Elève de Friedrich von Wieser et de Eugen Böhm Bawerk, directeur avec Sombart et Max Weber *des Archiv fü Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, il fut en Autriche ministre des Finances (1919), et émigra aux Etats-Unis en 1935 où il poursuivit son enseignement à Harvard. Expliquant la croissance économique pour les "innovations" et insistant sur le rôle décisif de l'entrepreneur, il a donné une analyse, historique et statistique de l'évolution oscillatoire de l'économie capitaliste. Analysant les transformations institutionnelles de l'économie de son époque, il affirme le caractère inévitable d'une forme de civilisation bureaucratique et socialiste.

Plusieurs économistes sont arrivés à la conclusion que les théories économiques orthodoxes rencontraient un certain nombre de limites, notamment celle de ne pas tenir compte du rôle de l'entrepreneuriat, du fait qu'elles dépersonnalisent en général le processus de marché. Schumpeter est l'un de ceux à s'être penchés sur cette absence et à avoir cherché à élaborer une critique de ces théories en tentant de rectifier cette négligence.[32] Il réfute les suppositions sur lesquelles se base le modèle néoclassique économique qui l'empêchent de cerner

---

30 Edward K.Y. Chen, 1988, «The Economic and Non-Economics of Asia's Four Little Dragons», an inaugural lecture, University of Hong Kong, *Supplement to the Gazette*, 35(1), 21 mars.

31 Joseph S.K. Wu, 1989, «Entrepreneurship» in : C.Y. Ho et L.C. Chau (ed.), *The Economic System of Hong Kong*, Hong Kong : Asia Research Service.

32 R.R. Nelson, S.G. Winter, W.J. Baumol ou encore H. Leibenstein sont des économistes qui ont élaboré dans leurs travaux une critique des théories économiques conventionnelles en adoptant une approche entrepreneuriale.

l'incertitude, la complexité et la dynamique d'ajustement inhérentes à la réalité économique. Ces suppositions sont la maximisation du profit, la rationalisation de la nature humaine et l'équilibre parfait du marché qui, selon Schumpeter, ne peuvent expliquer le phénomène de changement économique. Il suggère à la place une approche évolutive où se côtoient différents types d'agents économiques, et parmi lesquels il met en avant l'entrepreneur qui se distingue par sa capacité à engendrer une réponse créative. «Avec la présence de la réponse créative, le cours futur des formations capitalistes reste indéterminé, en ce qu'il ne peut être prédit alors qu'il crée des situations nouvelles qui n'auraient jamais été possibles en son absence.»[33] Autrement dit, l'entrepreneur est ici perçu comme moteur du changement en ce qu'il bouscule la routine, c'est-à-dire les modes de comportements réguliers et prévisibles des entreprises, en amenant le changement dans leur environnement par le biais de l'innovation et de l'invention. Il est «l'agent économique qui accompli le service d'innover, d'introduire des changements qui transforment radicalement le cadre du système économique.»[34] Sa présence est dès lors impérative dans l'explication du changement économique car il possède «les capacités de chercher et de découvrir des opportunités économiques, d'évaluer les opportunités économiques, de mobiliser les ressources financières nécessaires à l'entreprise, de faire des arrangements dans le long terme, d'être responsable de la gestion, d'être l'ultime preneur d'incertitude et/ou de risque, de fournir et d'être responsable du système de motivation au sein de la firme, de chercher et de découvrir de nouvelles informations économiques, de traduire les nouvelles informations en nouveaux marchés, nouvelles techniques et nouveaux biens, et d'être un meneur pour le groupe de travail.»[35] Sa fonction consiste donc à faire en sorte que les nouvelles choses qu'il propose soient réalisées, autrement dit qu'elles ne soient pas stoppées par un environnement résistant mais le surpassent en allant au-delà

---

33 Ebner 1998 : 4 cite Joseph Schumpeter, 1947, «The Creative Response in Economic History», *The Journal of Economic History*, VII (2), pp. 149-159 : «With creative response present, the future course of capitalist formations remains undetermined, for it can not be predicted while it creates novel situations which would never have been possible in its absence.»

34 Yu 1997 : 21 «the economic agent who performs the service of innovating, of introducing changes that radically change the framework of the economic success.»

35 Yu 1997 : 18 cite Harvey Leibenstein, 1978, *General X-efficiency Theory and Economic Development*, New York : Oxford University Press, p. 74 : «the capacities to search and discover economic opportunities, evaluate economic opportunities, marshal the financial resources necessary for the enterprise, making time-binding arrangements, take ultimate responsability for management, be the ultimate uncertainty and/or risk bearer, provide and be responsible for the motivational system within the firm, search and discover new economic information, translate new information into new markets, techniques and goods, and provide leadership for the work group.»

de ce qui est établi. En étant ainsi le moteur du développement économique, son rôle principal est d'innover. Schumpeter distingue ici cinq types d'innovation : «l'introduction d'un nouveau bien (ou une amélioration de la qualité d'un bien existant), l'introduction d'une nouvelle méthode de production, l'ouverture d'un nouveau marché - en particulier un marché à l'exportation sur un nouveau territoire -, la "conquête d'une nouvelle source d'offre de matières premières ou de produits semi-finis" et la création d'un nouveau type d'organisation industrielle - en particulier la formation d'un trust ou d'un quelconque autre type de monopole.»[36]

Malgré les corrections et les compléments apportés par Schumpeter, un certain nombre d'auteurs vont démontrer que son approche n'est pas adaptée au contexte de l'Asie du Sud-Est. L'entrepreneur, tel qu'il le définit, s'avère être un phénomène rare dans les pays émergents, et sa présence n'apparaît pas comme une condition de développement étant donné qu'un processus de croissance rapide est déjà en place. Cela confirme l'idée qu'à chaque phase du développement économique semble correspondre un type d'entrepreneur qui évolue en fonction de son environnement social spécifique. Parmi ces auteurs, Wong Siu-lun soutient que cette méthode ne convient pas pour les entrepreneurs de Hong Kong, particulièrement dans l'industrie de la filature du coton.[37] Wayne E. Nafziger soutient que le concept de Schumpeter est «quelque peu limité dans les pays moins développés, dès lors que la majorité des entrepreneurs schumpétériens indigènes sont des marchands dont les innovations sont l'ouverture de nouveaux marchés.»[38] Cela permet d'ajouter que ce concept devrait «être élargi afin d'inclure ceux qui adaptent et modifient des innovations déjà existantes.»[39]

---

36 Casson 1991 : 343.

37 Wong Siu-lun, 1988, *Emigrant Entrepreneurs: Shanghai Industrialists in Hong Kong*, Hong Kong : Oxford University Press.

38 Yu 1997 : 20 cite Wayne E. Nafziger, 1986, *Entrepreneurship, Equity, and Economic Development*, Connecticut : JAI Press, p. 7 : «somewhat limited in less developed countries, since the majority of indigenous Schumpeterian entrepreneurs are traders whose innovations are the opening of new markets.»

39 Yu 1997 : 21 «be broadened to include those who adapt and modify already existing innovations.»

Ici apparaît donc le besoin d'une autre conception de l'entrepreneur qui vienne compléter la vision proposée par Schumpeter et qui prenne en considération les qualités propres aux entrepreneurs des NPI asiatiques que sont la vigilance face aux opportunités et la capacité de s'adapter aux changements. Tony Fu-Lai Yu avance qu'utiliser l'approche de l'économiste Israel M. Kirzner permet de mettre en avant une nouvelle perspective du développement économique adaptée au cas asiatique. Pour cela, il fait référence aux travaux de Hock Beng Cheah[40] qui identifie deux types d'entrepreneuriat, le schumpétérien qui fournit des "réponses créatives" et le kirznérien, responsable des "réponses adaptatives". Il intègre ensuite ces deux processus distincts mais complémentaires dans un même cadre où «les entrepreneurs schumpétériens "promeuvent le changement *d'*une situation existante"» et où à l'opposé «les entrepreneurs kirznériens promeuvent "le changement *au sein* d'une situation existante".»[41] En d'autres termes, on peut donc dire que l'apparition d'innovations issues du modèle de Schumpeter introduit un déséquilibre d'où émergent des incertitudes et de nouvelles opportunités encore inexploitées, ce qui permet aux entrepreneurs kirznériens de ne pas seulement découvrir et prendre connaissance des opportunités existantes, mais aussi de les créer, ce qui engendre alors une certaine certitude et donc le rapprochement d'un certain équilibre.

1.5 La théorie de Kirzner comme complément à la théorie de Schumpeter pour comprendre le contexte asiatique

Bien que se soit imposée l'importance d'une théorie de l'entrepreneuriat, toutes ne représentent pas une approche adéquate à l'environnement spécifique de l'Asie du Sud-Est, et plus particulièrement de Hong Kong. Il apparaît que le dynamisme entrepreneurial n'est pas identique en tout lieu car le lieu a une influence sur la croissance économique. Certaines régions s'avèrent donc être plus entrepreneuriales que d'autres, selon par exemple l'existence ou l'absence

---

40 Pour avoir un aperçu des travaux de Cheah, voir la bibliographie de Yu (1997).

41 Yu 1997 : 24 cite H. B. Cheah, 1989, «Two Modes of Entrepreneurship: a Synthesis of the Controversy between Schumpeter and his Austrian Critics», Snider Entrepreneurial Centre Working Paper No. 74, University of Pennsylvania, p. 11 : «Schumpeterian entrepreneurs "promote change *of* an existing situation"», «Kirznerian entrepreneurs promote "change *within* an existing situation"»

de réseaux permettant la diffusion d'informations ou de signes capables de faire partager certaines certitudes ou incertitudes.

Kirzner appartient à l'école autrichienne d'économie[42] dans laquelle le concept d'entrepreneuriat est central. Il souligne les insuffisances de la théorie néoclassique dans l'analyse des divers aspects du comportements du marché, ce qui lui permet de critiquer les modèles orthodoxes de croissance qui ne mettent pas en perspective l'importance de la connaissance et de l'information car ils reposent sur l'idée que la croissance est sensée suivre une voie prédéfinie, sans surprise. Adopter cette position revient à ignorer le fait que le processus de développement consiste en l'interaction de quantités d'individus conscients de l'existence probable d'opportunités multiples. Bien qu'une «grande partie de la littérature du vingtième siècle sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat ait émané de la théorie de l'innovation de Schumpeter et sa vision de l'entrepreneur au sein du processus d'innovation»[43], certains auteurs s'en sont distanciés. Kirzner propose ainsi une "nouvelle" théorie, suite à son insatisfaction face à la manière dont est habituellement abordé l'entrepreneur, et surtout il s'offre de réexaminer cette figure dans le but de permettre une meilleure explication du progrès économique.

---

42 L'école autrichienne d'économie apparaît à l'Université de Vienne en 1871 avec Carl Menger, un des pionniers de la révolution marginaliste. Durant toute son historie, elle s'engage dans de nombreux débats qui l'oppose à d'autres écoles de théories économiques. Son âge d'or se situe dans la période qui précède la première guerre mondiale; le deuxième conflit mondial entraîne la dispersion de ses membres. Kirzner fait partie de ce que l'on appelle la quatrième génération d'économistes autrichiens basée aux Etats-Unis.

43 Herbert et Link 1982 : 85 : «much of the twenthieth-century literature about the entrepreneur and entrepreneurship has emanated from Schumpeter's theory of innovation and his view of the entrepreneur within the innovation process.»

Israel M. Kirzner

Economiste. Israel M. Kirzner est né le 13 février 1930 à Londres. Il passe la première partie de sa vie entre la Grande Bretagne et l'Afrique du Sud. En 1952, il part pour les Etats-Unis et obtient un MBA à l'Université de New York trois ans plus tard et un doctorat en économie en 1957. Durant ses études, il travaille comme assistant de Ludwig von Mises. Une fois diplômé, il est engagé comme professeur assistant du département d'économie de l'Université et est promu professeur associé, puis professeur en 1968, position qu'il a occupée jusqu'en 2001, année où il prend sa retraite.

En une quarantaine d'années, Kirzner a publié 11 ouvrages et plus de 100 articles. Il a aussi été l'une des forces intellectuelles majeures en provoquant la résurgence de l'école autrichienne d'économie.

Selon lui, le marché est un processus de vigilance entrepreneuriale. Satisfaire la demande est l'objectif qui dicte la production, mais il doit y avoir des individus dont la tâche est d'être capables d'anticiper ce que les consommateurs vont vouloir dans le futur et ensuite d'organiser les moyens de production dans ce sens.

Ses travaux portent entre autre sur le rôle de l'entrepreneur, sur la relation entre le profit et l'entrepreneuriat et sur l'impact de la régulation gouvernementale sur l'entrepreneuriat.

Afin de démontrer l'importance de ce personnage dans le processus de développement d'une société, Kirzner explique que tout pays en voie de développement doit s'interroger sur deux points, le premier étant se demander quelle est la meilleure voie de développement à emprunter, c'est-à-dire avoir à l'esprit les différentes options possibles et les confronter à ses atouts - les ressources disponibles. Le second est de s'assurer que les conclusions auxquelles on est arrivé soient mises en oeuvre, ou autrement dit que les opportunités décelées soient utilisées, et c'est ici que l'entrepreneur entre en scène. Il élabore son concept d'entrepreneur en se référant à la théorie de l'action de Ludwig von Mises dont il est le disciple. L'entrepreneur est défini comme étant «l'élément nécessaire pour assurer une tendance vers l'accomplissement des opportunités à disposition» et non pas seulement comme on l'entend souvent «un élément qui accroît le choix des possibles.»[44] Le rôle de l'entrepreneur est de réaliser les

44 Yu 1997 : 20 «the element needed to ensure a tendency toward fulfilment of opportunities available», «an element that extends the range of possible opportunities».

ajustements nécessaires pour faire en sorte que les marchés économiques se tournent vers un état d'équilibre. L'entrepreneur de Kirzner se caractérise ainsi par sa capacité à avoir une attitude adaptative qui se traduit par l'habitude de répondre aux changements dans l'environnement des données. En cela, il prolonge l'idée de réponse créative propre à l'entrepreneur schumpétérien, responsable de l'introduction de la nouveauté et donc de l'altération d'une situation. L'élément central de son concept est la notion de vigilance - *alertness* en anglais - qui caractérise la faculté des entrepreneurs à déceler les opportunités non détectées jusqu'alors. Cette «"vigilance" entrepreneuriale n'est pas un ingrédient *à être déployé* dans la prise de décision; c'est plutôt quelque chose dans quoi *la décision elle-même est intégrée* et sans laquelle elle serait impensable.»[45] Cela «conduit ensuite à la réalisation d'un arbitrage d'informations, c'est-à-dire à l'exploitation des opportunités profitables qui y sont liées que seul l'entrepreneur est en mesure d'identifier et de réaliser.»[46] La vigilance face aux opportunités apparaît ici comme étant la source de l'entrepreneuriat. Elle permet aux individus ambitieux animés par l'initiative et la capacité à prendre des risques d'être compétitifs, de marchander et d'anticiper la demande.

Une comparaison entre les théories de Schumpeter et de Kirzner est intéressante. A première vue, l'entrepreneur schumpétérien apparaît comme étant l'antithèse de l'entrepreneur kirznérien, mais concrètement, ils ne sont pas si opposés que cela. Robert F. Hebert et Albert N. Link vont dans ce sens en faisant remarquer que «l'entrepreneur de Schumpeter crée des opportunités de développement, alors que l'entrepreneur de Kirzner, [...] aide à accomplir le "potentiel pour le développement économique qu'une société possède déjà" mais qu'elle n'a pas encore exploité par manque d'information. Vu de cette perspective, une vision semble complémenter l'autre.»[47]

---

45 Kirzner 1980 : 11 in : Kirzner, Hannah, McKendrick et autres : «Entrepreneurial alertness is not an ingredient *to be deployed* in decision-making; it is rather something in which *the decision itself is embedded* and without which it would be unthinkable.»

46 Ebner 1998 : 10 : then leads to the realisation of an information arbitrage, that is, to an exploitation of the related profitable opportunities which only the entrepreneur is able to identify and to realise.»

47 Hebert et Link 1982 : 99 : «Schumpeter's entrepreneur creates opportunities for development, whereas Kirzner's entrepreneur, [...] helps fulfill the "potential for economic development that society already possesses" but has not yet exploited for lack of information. Viewed from this perspective, one vision seems to complement the other.»

Le premier auteur à faire une analyse systématique de la trajectoire qu'a connu Hong Kong depuis la fin de la deuxième guerre mondiale en se basant sur la théorie de l'entrepreneuriat de Kirzner est Chau Leung Chuen. Il explique que le processus de développement industriel est initié par des hommes d'affaires locaux qui adoptent pour la circonstance des rôles nouveaux mais qui conservent une mentalité de marchands. Il introduit alors le terme d'«entrepreneurs marchands» - *merchant entrepreneurs* en anglais - qu'il décrit comme suit :

> « Un marchand a pour but d'assurer un revenu ou de la richesse par l'échange plutôt que par la production de biens. Son seul objectif est de faire du profit. Il n'a pas d'intérêt pour les biens qu'il manipule. S'il garde un produit, c'est seulement parce qu'il espère le vendre pour un prix plus élevé plus tard. Son succès se mesure uniquement par le montant de profit réalisé. Il est, par nature, un *maximizer*. Mais il peut aussi explorer de nouveaux marchés, chercher de nouveaux produits, ou de nouvelles sources de provisions. Souvent, cette recherche est initiée par, selon les termes de Kirzner, "une découverte de divergence de prix". Guidé par cette intuition, il peut avoir à chercher les liens manquants entre les entrées, les sorties et les marchés, afin de rassembler différents groupes de gens, et engager son propre capital. Il aura alors à assumer des risques. Il devient un entrepreneur […] Par conséquent, le processus peut impliquer la fabrication ou la manufacture. Mais s'il ne s'intéresse pas au produit lui-même, ou les volontés qu'il satisfait; si la découverte l'excite seulement pour le profit potentiel, lorsque l'engagement cesse d'apporter des profits au-dessus de la normale il n'hésitera pas à laisser tomber le projet, et il est alors ce que j'appelle un entrepreneur marchand. »[48]

Chau applique ce concept aux entrepreneurs hongkongais connus entre autre pour leur flexibilité, leur capacité d'adaptation et leur recherche de profits à court terme, mais aussi pour leur tempérament de joueur, impulsifs et prêts à prendre des risques importants.

---

48 Chau 1993 : 23 : «A merchant aims at securing income or wealth by the exchange rather than the production of goods. His sole purpose is to make a profit. He does not have an interest in the goods he handles. If he holds on to a commodity, it is only because he expects to sell it for a higher price later on. His success is measured solely by the amount of profit made. He is, by nature, a maximizer. But he can also explore new markets, search out for new products, or new source of supplies. Often this search is initiated by, in the words of Kirzner, "a discovery of price discrepancies". Guided by this hunch, he may have to search high and low for missing links between inputs, outputs, and markets, to bring together different groups of people, and to commit his own capital. He will then have to assume risks.
He becomes an entrepreneur. […] Thus, the process may involve fabricationing or manufacturing. But if he has no interest in the commodity itself, or in the wants it satisfies; if the discovery excites him solely because of its profit potential, so that when the undertaking ceases to bring in supernormal profits he will not hesitate to dump the project, then he is what I call a merchant entrepreneur.»

A partir de la définition de ces concepts et la présentation de ces théories de l'entrepreneuriat, nous allons pouvoir établir une sorte de profil des entrepreneurs d'origine chinoise que l'on retrouve à Hong Kong, grâce aux particularités qui les singularisent. Mais avant cela, il nous semble intéressant de donner un aperçu du développement industriel qu'a connu l'ancienne colonie britannique en se référant à ses différentes phases de développement.

Chapitre 2 Les étapes du développement de Hong Kong

Afin de saisir l'importance de l'entrepreneuriat à Hong Kong, il faut comprendre pourquoi et comment il s'est développé ainsi. L'analyse du cheminement qu'a fait l'ancienne colonie britannique depuis plus d'un siècle et demi permet de distinguer un certain nombre de phases qui marquent un tournant dans sa trajectoire, mais imposent également la nécessité de trouver le moyen de s'adapter. Dans ce contexte en évolution constante, des entrepreneurs ont pris place en parvenant à s'insérer dans cette logique particulière. En imposant leur présence, ils participent à la création et au développement de ce qu'est devenue Hong Kong aujourd'hui : un territoire industrialisé, une ville de renommée internationale, un acteur important de l'économie mondiale, un centre de services et de finance, et une base économique pour la diaspora chinoise.

2.1 Les premiers pas d'une colonie

L'acquisition de Hong Kong par la Couronne britannique ne s'est pas faite en une fois mais en plusieurs étapes par le biais de traités[49] qui correspondent chaque fois à la cession d'une parcelle de son territoire par l'Empire chinois.

2.1.1 Les Guerres de l'Opium

C'est au XVIIe siècle que les Anglais fondent leurs premières grandes compagnies de commerce et partent à la découverte de l'Orient par les voies maritimes. Le port de Canton (Guangzhou), le seul port chinois légalement ouvert depuis 1759 aux marchands étrangers mais de manière fortement contrôlée, leur permet tout d'abord de faire des affaires mais aussi d'établir des maisons de commerce qui se chargent d'approvisionner l'Occident en biens divers. Les Anglais importent des quantités énormes de marchandises en provenance de Chine - entre autre du thé, des épices, de la soie et de la porcelaine - alors que les Chinois ne leur achètent pratiquement rien. Ce déséquilibre dans la balance des paiements induit les Anglais à chercher une solution. Ils décident d'utiliser l'opium qu'ils font cultiver au Bengale, qui est

49 Voir note en bas de page 18, p. 15.

alors une colonie britannique, comme monnaie d'échange, et rendent ainsi une partie du peuple dépendant d'une drogue dont les autorités locales contrôlaient et limitaient la consommation jusque-là. L'Empereur tente d'endiguer ce commerce en l'interdisant, ce qui incite un trafic clandestin à se développer sans que les marchands anglais ne s'en détournent. La fermeture du port de Canton ne résout rien, mais contraint les Occidentaux à s'installer sur les îles se situant à l'embouchure de la Rivière des Perles, c'est-à-dire Hong Kong et Kowloon, jusqu'à ce que les restrictions soient levées. Les altercations se poursuivent jusqu'à ce que le Parlement britannique accorde son soutien officiel à une attaque militaire contre les Chinois afin de clarifier la situation. Le dénouement de ces offensives se fait en plusieurs fois. Le 20 janvier 1841 est d'abord signé l'Accord de Chuenpi dans lequel il est stipulé que les marchands britanniques ont le droit de s'établir sur l'île de Hong Kong; vient ensuite le Traité de Nankin dont la signature, le 29 août 1842, met un terme à ce que l'on appelle la première Guerre de l'Opium. Les treize composantes de ce traité permettent aux Anglais de se voir entre autre concéder l'ouverture de cinq villes côtières chinoises afin de mener à bien leurs activités mercantiles[50], mais également d'acquérir à perpétuité l'île de Hong Kong, qui voit alors concrètement le jour en tant que colonie et port franc.

Ces bouleversements géopolitiques offrent aux Anglais un point d'ancrage idéal à leur politique extrême-orientale, mais malgré cela, rares à l'époque sont ceux qui croient en l'avenir commercial de cet îlot face à deux cités comme Canton et Shanghai, déjà engagées et reconnues dans le monde des affaires. Toutefois, le «système de traités assure aux étrangers un rôle privilégié dans l'entreprise de modernisation économique. Le secteur moderne, qui a commencé à se former dans la seconde moitié du XIXe siècle, est né de leurs initiatives et demeure pour la plus large part sous leur contrôle».[51] Hong Kong, qui fonctionne comme entrepôt pour le commerce de l'opium, va rapidement s'imposer comme le premier port de la mer de Chine méridionale et attirer de nombreux migrants chinois et étrangers.

---

50 Les cinq ports ouverts aux étrangers sont ceux de Shanghai, Xiamen, Ningbo, Fuzhou et Guangzhou.

51 Bergère 1986 : 33.

La situation politique n'est pas pour autant réglée et le conflit demeure latent pour finir par ressurgir et donner lieu à la deuxième Guerre de l'Opium qui se solde par la signature en 1860 de la Convention de Pékin. La Grande-Bretagne obtient de nouvelles compensations territoriales : la presqu'île de Tsim Sha Tsui, connue depuis sous le nom de péninsule de Kowloon, est cédée à perpétuité, ainsi que Stonecutters Island. En 1898, la cession par bail d'une durée de quatre-vingt dix-neuf ans des Nouveaux Territoires est ajoutée. L'ensemble de ces parcelles acquises successivement constitue encore à l'heure actuelle ce que nous connaissons comme étant Hong Kong[52].

2.1.2 Activité d'entrepôt

Dès le début, une véritable structure administrative, politique et sociale est mise en place non pas pour le bien-être direct de la population mais avant tout pour que la colonie puisse fonctionner dans les meilleures conditions et ainsi bénéficier pleinement à l'économie britannique. Un Gouverneur est nommé par la Couronne qui le désigne comme son représentant direct et qu'elle charge d'administrer la colonie. Ce dernier a le pouvoir de «faire les lois, d'accorder des terrains, de nommer, suspendre, ou destituer les juges et autres fonctionnaires gouvernementaux et d'accorder des pardons. Il présidait le Conseil Exécutif, qui était son corps consultatif personnel et dont il sélectionnait et nommait les membres. Le Gouverneur nommait aussi tous les membres du Conseil Législatif, dans lequel il avait un vote originel ainsi qu'une voix prépondérante en tant que Président. En plus, il était aussi commandant en chef de la garnison britannique à Hong Kong. En vertu des pouvoirs dont il est investi, le Gouverneur pouvait, en théorie, régner comme un dictateur. En pratique, ses pouvoirs étaient restreints par l'exigence qu'il avait à référer la majorité des décisions politiques au Bureau Colonial à Londres. Mais il n'y avait aucun doute que tout le pouvoir légal était concentré dans les mains du Gouverneur, qui était assisté par les fonctionnaires administratifs qui constituaient l'administration coloniale non élue.»[53]

---

52 Pour visualiser la cession de ces différentes parcelles de terrain, voir carte p. 4.

53 Lau 1997 : 23 : «to make laws, grant land, appoint, suspend, or dismiss judges and other government officers and grant pardons. He presided over the Executive Council, which was his personal advisory body and whose members he selected and appointed. The Governor also appointed all members of the Legislative Council, in which he had an original vote as well as a casting vote as the President. In addition, he was also commander-in-chief of the British garrison in Hong Kong. By virtue of the powers vested in him, the Governor could, in theory, rule like a dictator. In practice, his powers were restrained by the requirement that he had to defer major policy decisions to the Colonial Office in London. But there was no denying that all legal power

Située aux portes de la Chine, la nouvelle colonie va se développer grâce aux flux d'immigrants majoritairement d'origine chinoise, attirés par ce petit territoire qui attise les rêves de réussite; ils constitueront toujours plus de quatre vingt dix pourcent de la population locale. Ces derniers perçoivent les avantages découlant de la situation privilégiée de ce port naturel pris au centre des routes du commerce régional et mondial, associés aux politiques économiques libérales instaurées par les colons britanniques qui tiennent les rênes de la société et qui basent leur administration sur les notions de *laissez-faire* et de libre-échange. C'est dans cet esprit que se créent les premières institutions financières et de services qui contribuent à sa renommée et sur lesquelles reposent les activités de la colonie. Ces aménagements contribuent également à la prospérité de l'île, ce qui a pour effet d'attirer de plus en plus de migrants chinois, synonymes d'un apport constant de capitaux, de cerveaux et de bras.

Une précision est à faire avant de poursuivre : comme le rappelle Tsai Jung-Fang, «la croissance de Hong Kong après 1842 en un entrepôt devait beaucoup aux échanges inter-régionaux et internationaux déjà développés dans la région des siècles avant la Guerre de l'Opium.»[54] Les Britanniques prennent donc possession de ce lieu stratégique et le développent de manière à en faire une colonie de commerce dans l'esprit des comptoirs portugais que l'on retrouve par exemple le long des côtes africaines. Telle qu'on la connaît aujourd'hui, Hong Kong est donc une création britannique, mais il faut cependant garder à l'esprit que les Anglais ne sont pas partis de rien et qu'ils n'étaient pas totalement seuls. Ils misent en priorité sur la vocation portuaire et l'économie d'entrepôt de cette zone d'échange qui devient rapidement un acteur majeur dans la région. En effet, grâce à certains aménagements, le port devient vite concurrentiel pour être au tournant du siècle le deuxième port du monde après celui de Londres. La responsabilité de la gestion des transformations à apporter est laissée au secteur privé, ce qui est «une des expressions les plus convaincantes de la préférence de

---

was concentrated in the hands of the Governor, who was assisted by career civil servants who made up the unelected colonial administration.»

54 Tsai 1993 : 17 : «The growth of Hong Kong after 1842 into an entrepôt owed a great deal to the interregional et international trades already developed in the region centuries before the Opium War.»

la communauté pour une attitude de *laissez-faire* du Gouvernement»[55] et qui est encore actuellement mise en avant lorsque l'on fait référence à Hong Kong.

Des groupes de marchands chinois participent également au développement de la colonie en quittant Canton et en venant s'installer à Hong Kong. Ils y créent une communauté d'affaires qui contribue à son essor, en lui faisant bénéficier de son expérience, lui donnant ainsi l'occasion de concurrencer peu à peu Canton. Parmi ces marchands, on retrouve des *compradors*, "acheteurs" en portugais, qui sont des partenaires indispensables aux étrangers. Les *compradors* sont cantonais, pour la plupart issus de la communauté des *Tankas*, paria de la société chinoise. Lee Pui-Tak explique qu'«un comprador est un employé chinois d'une firme occidentale, qui se charge de négocier avec l'interlocuteur chinois de son employeur, d'examiner la qualité de la monnaie utilisée dans les transactions et de diriger une équipe de travailleurs chinois (comprenant des interprètes, des coolies, des domestiques, etc.). Après la Guerre de l'Opium, un comprador était en général un "marchand indépendant", qui en plus de travailler pour des entreprises occidentales menait aussi sa propre affaire. [...] Le système des compradors fut importé à Hong Kong après que les firmes britanniques commencent à s'établir dans la colonie, et dura jusqu'au début de la seconde guerre mondiale. [...] Le système des compradors génère trois sources différentes de revenus pour les marchands chinois : le salaire, la commission et le profit des affaires qu'ils établissent avec le soutien de leurs employeurs mais sous le statut de "marchands indépendants".»[56] Des liens sont tissés avec d'autres villes côtières et Hong Kong devient alors un lieu de passage inévitable grâce à la mise sur pied de divers services : «des services professionnels tels que des installations médicales, des assurances maritimes et de propriété, le change monétaire, les conseils légaux et l'assistance d'avocats

---

55 Chiu, Ho et Lui 1997 : 26 citent Chiu, 1973, *The Port of Hong Kong*, Hong Kong : Hong Kong University Press, p. 48 : «one of the most convincing expressions of the community's preference for the *laissez-faire* attitude of the Government.»

56 Lee 1998 : 66 : «A comprador being a Chinese employee of a Western firm, who takes charge of negociation with his employer's Chinese counterpart, examining the quality of silver tales used in transactions and heading up a team of Chinese workers (comprising interpreters, coolies, domestic servants, etc.). Following the Opium War, a comprador was usually an "independent merchant", who in addition to working for Western firms also conducted business on his own accord. [...] The comprador system was imported into Hong Kong soon after British firms began opening businesses within the colony, and lasted until the outbreak of the Second World War. [...] The comprador system generated three different sources of income for Chinese merchants: salary, commission and profit from businesses they established with support of their employers but in the status as "independent merchants".»

[…] De grandes institutions bancaires internationales étaient établies les unes après les autres. En plus, les banques chinoises finançaient les échanges entre la Chine et les communautés chinoises outre-mer.»[57] Graduellement se met donc en place une infrastructure et des services de logistique qui «ne contribuèrent pas uniquement à favoriser la croissance des échanges, mais menèrent aussi le développement de Hong Kong en tant que centre de services pour la côte chinoise.»[58]

Dans ce contexte apparaît un système qui permet aux négociants occidentaux et aux commissionnaires chinois établis à Hong Kong d'endosser des fonctions indispensables au bon fonctionnement des échanges. En effet, tout produit chinois ne peut être exporté sans passer par l'intermédiaire d'un Européen alors que les marchandises étrangères ne peuvent entrer en Chine que si elles ont d'abord transité par un intermédiaire chinois. Ce système, qui n'est toutefois pas égalitaire entre Occidentaux et Chinois, semble néanmoins indispensable et s'impose relativement naturellement en raison de différences culturelles que souligne Gérard Jaeger : «la barrière des langues et des coutumes commerciales, une méconnaissance réciproque des filières et des marchés.»[59] Il apparaît donc que les négociants ont un poids considérable dans le fonctionnement de l'île en ce que leurs intérêts sont défendus par un système reconnu et incontournable bien qu'il ne découle pas d'une décision gouvernementale. Ainsi, Hong Kong se spécialise dans la réexportation des marchandises qui transitent en Asie mais aussi entre cette région et le reste du monde. La colonie continue ainsi à prospérer malgré le ralentissement du commerce de l'opium. Au lendemain de la première guerre mondiale, elle a conforté sa position de pivot des activités commerciales qui se jouent au niveau mondial. C'est à cette époque que lui vient sa vocation industrielle et manufacturière.

---

57 Tsai 1993 : 26 : «Professional services such as medical facilities, marine and property insurance, money exchange, and barristers' legal advice and assistance […] Large international banking institutions were set up one after another. In addition, the Chinese native banks financed trade with China and the Chinese communities overseas.»

58 Chiu, Ho et Lui 1997 : 24 : «not only contributed to further growth in trade, but also led to Hong Kong's development as the service center for the China coast.»

59 Jaeger 1997 : 155.

2.1.3 Les premiers immigrants

Dès sa cession à la Couronne britannique, la nouvelle colonie attire de nombreux Chinois venant pour la plupart de la province voisine du Quangdong. Poussés par les perspectives de liberté offertes par Hong Kong, ils viennent tenter leur chance. Le superintendant anglais du commerce, le Capitaine Charles Elliot garantit que les habitants de l'île «pouvaient profiter d'une pleine sécurité et de protection; que les habitants chinois étaient libres de pratiquer leurs propres rites religieux, cérémonies, et traditions sociales; et que Hong Kong était un port franc dans lequel tous les navires étaient dispensés de taxes d'importation et d'exportation.»[60]

Tout au long de son évolution, Hong Kong est étroitement liée aux événements qui traversent la Chine car les facteurs autant externes qu'internes touchant le continent affectent la colonie au travers de leurs répercussions. Au milieu du XIXe siècle, la combinaison de diverses causes déstabilisent la province du Quangdong, ce qui conduit de nombreux Chinois à quitter leur pays. La forte hausse de la population chinoise affame les campagnes, les conséquences inhérentes aux divers traités qualifiés d'inégaux imposés à la Chine par les Anglais et qui la contraignent à leur verser d'énormes indemnités financières obligent les autorités à augmenter les impôts, et la perte par Canton de son monopole du commerce avec l'étranger au détriment de Hong Kong mais aussi des cinq ports nouvellement ouverts. Tout cela contribue à «une dépression économique, un chômage de masse, au désordre social, à l'insécurité et à la famine. Le terrain était prêt pour l'exode de Chinois du Quangdong et du Fukien à la recherche d'opportunités économiques outremer.»[61] Ces pressions sociales et économiques conduisent de nombreux individus à aller tenter leur chance ailleurs. Certains partent s'établir à travers le monde tandis que d'autres ne s'aventurent pas loin. Ils viennent constituer une masse de main-d'oeuvre se mettant à la disposition de la colonie, espérant amasser des gains rapidement pour ensuite retourner chez eux, vivre de leur réussite. Nombreux sont ceux qui

---

60 Tsai 1993 : 18 : «would enjoy full security and protection; that the Chinese inhabitants were free to practice their own religious rites, ceremonies, and social customs; and that Hong Kong was a free port in which all vessels were free from import and export duties.»

61 Tsai 1993 : 22 : «economic depression, mass unemployment, social disorder, insecurity, and starvation. The ground was set for the exodus of Chinese from Kwangtung and Fukien in search of economic opportunities overseas.»

profitent de cette situation en se proposant de fournir aux Anglais des biens et des services dont ces derniers ont besoin, ce qui permet à la vie de la colonie de s'élaborer. On assiste dès lors à une augmentation rapide de la population qui avant 1842 se limitait à un peu plus de cinq mille habitants. Cet afflux d'immigrants n'est que le premier d'une longue série qui n'aura cesse d'affecter le devenir de la colonie.

La dislocation de l'Empire conduit à l'exode de familles entières, et non plus seulement d'hommes qui laissent les leurs derrière pour ne séjourner que quelque temps à Hong Kong. Cela stimule le développement de la ville en engendrant la construction d'habitations supplémentaires, mais également parce que parmi ces réfugiés chinois, on retrouve de riches familles qui emportent avec elles des capitaux qu'elles projettent d'investir dans la nouvelle colonie. C'est à cette même époque qu'apparaissent les premiers grands établissements commerciaux chinois. La diaspora ne s'installe pas uniquement aux portes de la Chine mais s'ancre également à l'étranger en se dispersant aux quatre coins du monde. Constituant une main-d'oeuvre docile, ces communautés participent à l'expansion du capitalisme en Occident et à l'expansion de la colonisation dans le reste du monde. Dans cette mouvance, Hong Kong devient le port de départ de ces nombreux émigrants mais aussi leur port de retour s'ils font le choix de revenir. Lieu incontournable que certains réussissent à exploiter en jouant par exemple les intermédiaires dans le trafic des coolies qui utilise la colonie comme centre de transit. La diaspora ainsi formée va contribuer à la prospérité de l'île qui devient son intermédiaire dans ses liens qu'elle conserve avec la mère-patrie, mais également en répondant à ses besoins.[62]

2.2 Le développement industriel

Durant près d'un siècle, soit entre 1840 et 1940, Hong Kong fonctionne comme entrepôt au service du commerce entre la Chine et le monde occidental. L'occupation japonaise suspend momentanément ses activités, signe annonciateur d'un besoin de reconversion. La période d'après-guerre et les changements qui l'accompagnent peuvent être présentés d'une traite, comme le

---

62 Pour illustrer cela, on peut se référer à Tsai (1993 : 26) qui donne l'exemple suivant : «The arrival of large numbers of Chinese immigrants in the United States in the latter half of the nineteenth century created a demand for rice, tea, foodstuffs, drugs, and sundries from China. Hong Kong developed a flourishing trade with the United States, where a Chinese merchant class prospered by selling Chinese imports. »

font certains auteurs[63], mais nous préférons reprendre en partie une subdivision plus détaillée proposée par Victor Sit et Wong Siu-lun.[64]

D'un point de vue extérieur, à la fin des années 1940, Hong Kong est une petite colonie britannique spécialisée dans le commerce et jouant le rôle d'entrepôt commercial entre l'Occident et l'Orient. La décennie qui suit annonce pourtant le changement. Hong Kong s'engage alors sur la route du développement industriel, poussée par les exigences découlant de son environnement direct : contenir une population croissante dans un contexte économique instable, conséquence de la révolution qui ébranle la société chinoise. Le processus d'industrialisation rapide est ainsi lancé; il se poursuit jusque dans les années 1970, période qui laisse entrevoir les premiers signes d'un mouvement de restructuration industrielle qui va conduire Hong Kong à devenir la société de services que l'on connaît actuellement.

2.2.1 Transition de l'économie hongkongaise

Dans la période d'entre-deux guerres, l'industrie manufacturière de Hong Kong commence à se mettre en place. Ses contours se définissent petit à petit et se précisent par exemple en réponse à la phase d'occupation japonaise de la Chine. Ce moment correspond à l'arrivée d'un grand nombre de réfugiés qui s'installent dans la colonie. Ces derniers constituent une demande en terme de produits à laquelle répondent des firmes chinoises établies sur le territoire qui produisent des biens meilleur marché que ce qui est importé. Le deuxième conflit mondial donne un élan à l'économie hongkongaise. «Lorsque Shanghai était attaquée, la marchandise qui aurait normalement dû être envoyée vers des ports du Yangtze était détournée sur Hong Kong et la plupart du matériel de guerre dont avait besoin l'armée chinoise était expédié à Hong Kong et ensuite renvoyé par train au centre de la Chine.»[65]

Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, les Etats-Unis imposent leur hégémonie sur le monde capitaliste, et ainsi se développe une rivalité qui les

---

63 Par exemple Chau 1993 : 15-22.

64 Sit et Wong 1989 : 16-21.

65 Miners 1987 : 26 : «When Shanghai was attacked merchandise that would normally have been sent to Yangtze ports was diverted to Hong Kong and most of the war supplies needed by the Chinese army were shipped to Hong Kong and then sent on by rail to central China.»

oppose au bloc constitué par les pays soviétiques. La guerre froide engendre des changements politiques et économiques importants notamment en Asie. Associée aux conséquences de l'arrivée au pouvoir de Mao Zedong et la création de la République populaire de Chine (RPC) en 1949, événements qui sont synonymes de vagues massives d'immigrants déferlant sur la petite colonie britannique, la décision de s'engager au plus vite sur la voie du développement industriel est prise. Soudain, des dizaines de milliers de migrants décident de s'établir de façon permanente ce qui change à tout jamais la nature de la société hongkongaise. Les autorités espèrent ainsi trouver une solution aux nombreux problèmes engendrés par l'accumulation de ces bouleversements et renforcer la stabilité vacillante de la société. En effet, en moins d'une décennie, la population hongkongaise augmente de moitié.[66] Un rapport officiel résume l'urgence de la situation :

> «Ils [les réfugiés] devaient trouver un logement; ils devaient trouver de la nourriture et des vêtements; ils avaient besoin de traitements médicaux lorsqu'ils étaient malades; et leurs enfants devaient être scolarisés. La Colonie était déjà limitée en ce genre d'installation pour sa propre population. Les pressions sur les habitations et les petites zones de terrain développables devinrent intenses.»[67]

La guerre de Corée[68] offre indirectement un avenir prometteur au commerce hongkongais mais, en 1951, l'embargo imposé par les Nations Unies sur les échanges avec la Chine met un frein à son expansion. La Chine étant à l'époque son plus important partenaire commercial, Hong Kong souffre d'un très

---

66 Chiu, Ho et Lui (1997 : 30) expliquent que la population de Hong Kong passe de 1.6 million d'habitants en 1941 à 2.36 millions en 1950.

67 Chiu, Ho et Lui 1997 : 30 citent un rapport du Service d'Information du Gouvernement (1958 : 6): «They had to find housing; they had to find food and clothing; they needed medical treatment when sick; and their children needed schooling. The Colony was already short of these facilities for its existing population. The pressure on buildings and on small area of developable land became intense.»

68 La guerre de Corée, qui commence le 25 juin 1950, vient sanctionner la guerre froide que se livre Américains et Soviétiques au lendemain de la Seconde guerre mondiale. En 1945, les Soviétiques ont occupé le nord de la Corée jusqu'au niveau du 38e parallèle qui marque la séparation avec la Corée du Sud, où se sont installés les Américains. Les causes de la guerre remontent aux conditions dans lesquelles ont été établis les deux gouvernements coréens en 1948 : celui du Nord a refusé de reconnaître la légitimité des élections menées dans le Sud sous l'égide de la Commission des Nations Unies: celui du Sud se targue de la tutelle de l'ONU pour clamer qu'il est le seul gouvernement légitime de la Corée, bien que l'ONU ait seulement sanctionné la validité des élections dans le Sud. Dès lors, chacune des parties se croit légitimée à reconquérir l'autre. Les troupes nord-coréennes lancent leur attaque le 25 juin 1950 en franchissant le 38e parallèle. La Corée du Nord reste sourde à la demande de cessez-le-feu immédiat formulée par le Conseil de sécurité des Nations Unies, qui forme alors un contingent, regroupant les soldats de seize nations, pour apporter une aide à la Corée du Sud. La guerre s'achève par la signature de la Convention d'armistice, le 27 juillet 1953, et l'inéluctable séparation entre le Nord et le Sud.

large déficit de sa balance commerciale et les échanges avec le continent chutent vertigineusement. Simultanément, la RPC réduit ses importations de biens de consommation et réoriente ses échanges vers des pays communistes, ce qui implique un déclin de la fonction d'entrepôt qui avait fait la renommée de Hong Kong jusqu'alors. Le continent ne cesse toutefois pas sa relation avec la colonie en choisissant de maintenir ses liens en projetant de l'utiliser dans un projet à long terme.

Le malaise économique, politique et social que traverse Hong Kong à cette époque ne l'empêche pourtant pas de se ressaisir. La colonie s'embarque dans une industrialisation essentiellement basée sur l'exportation, cela, une décennie avant que les autres NPI[69] ne s'engagent dans cette voie, propulsée en avant par une série d'événements qui échappent à sa volonté et à son contrôle. En effet, «l'embargo sur la vente de technologies que les Etats-Unis imposèrent à la Chine à la suite du conflit coréen fut appliqué de façon stricte par les autorités de Hong Kong, provoquant ainsi le déclin de sa fonction d'entrepôt à l'égard de la Chine. Ces mesures obligèrent Hong Kong à définir une nouvelle stratégie économique, fondée sur la production de produits industriels légers destinés à l'exportation.»[70] Le principal récepteur de biens manufacturés à Hong Kong sont dès lors les Etats-Unis et non pas la Grande-Bretagne qui n'est plus la première puissance économique mondiale.

2.2.2 Phase d'industrialisation

Le développement de la fonction d'entrepôt permet à la cité-Etat de bénéficier d'avantages certains lorsqu'elle décide d'opter pour son industrialisation. Son infrastructure déjà bien établie et les réseaux commerciaux dont elle dispose dans l'économie mondiale sont des atouts non négligeables qui d'un côté influencent le choix de l'industrialisation, et de l'autre, contribuent à son succès. L'infrastructure en matière de transport et de moyens de communication est exemplaire. Disposant d'un port naturel en eaux profondes, l'accent est mis sur l'élaboration de la logistique nécessaire à la bonne exploitation de cet avantage. On assiste ainsi au développement de services

---

69 Nous rappelons que les trois autres nouveaux pays industrialisés auxquels nous faisons référence sont la Corée du Sud, Singapour et Taïwan.

70 Oborne 1986 : 112.

relatifs à ce domaine tels que des chantiers navals et des quais de ravitaillement. En parallèle sont également mis sur pied par le secteur privé toute une série de services complémentaires à la fonction d'entrepôt sous forme de sociétés d'import-export, de compagnies d'assurance et de banques, ce qui représente une avancée par rapport aux autres cités portuaires d'Asie. Il est important de souligner que «l'existence d'un réseau institutionnel aussi étendu dans la gestion des transactions commerciales n'a pas seulement contribué au développement de la dynamique d'entrepôt avant la seconde guerre mondiale, mais a aussi répondu aux besoins des industries de manufacture qui émergent plus tard.»[71]

L'héritage colonial britannique joue aussi un rôle significatif en ce que les Anglais, contrairement à d'autres puissances coloniales, font preuve d'une relative tolérance en ce qui concerne les tentatives des indigènes de mener leurs affaires. Stephen W.C. Chiu, K.C. Ho et Tai-Lok Lui rappellent qu'à Hong Kong, «les affaires locales évoluent aux côtés d'affaires britanniques, développant une sorte de relation symbiotique entre les deux.»[72] Cette attitude autorisant la présence de marchands chinois dans les affaires courantes de l'économie locale n'est cependant pas uniquement une marque de tolérance gratuite, car il ne faut pas oublier que leur présence implique de pouvoir bénéficier de leurs réseaux étendus de relations - les *guanxi* -, réalité qui s'avère très utile au développement industriel, lui fournissant ainsi des bases stables et ancrées dans la tradition. Ces relations interpersonnelles sont régies pas des normes sociales complexes qui engendrent une forme d'endettement émotionnel entre les parties. Ces relations s'établissent entre individus d'une même famille, d'un même groupe ou d'une même communauté. Ainsi, «les *guanxi* sont par définition une manière de privilégier ne relation sociale sur d'autres.»[73] Les étrangers prennent vite conscience de ces pratiques et tentent d'en bénéficier en s'associant à des Chinois afin de pouvoir, par leur intermédiaire, solliciter ces relations.[74] De plus, il faut

---

71 Chiu, Ho and Lui 1997 : 26 : «The existence of such an extensive institutional network for handling commercial transactions not only contributed to the dynamic entrepôt development before the Second World War, but also served the needs of manufacturing industries that emerged later.»

72 Chiu, Ho and Lui 1997 : 25 : «local businesses grew alongside British ones, developing a kind of symbiotic relationship between the two.»

73 Hertz 2000 : 110.

74 Pour plus de détails sur les *guanxi*, voir pp. 88-91.

souligner que la Grande-Bretagne ne transfert pas son industrie à Hong Kong, ne l'aidant ainsi pas à se développer dans ce sens.

Il est également intéressant de mentionner que la République populaire de Chine (RPC) assiste d'un oeil que l'on peut presque qualifier de bienveillant, au processus de transformation qui se met en place à Hong Kong. Alors qu'elle subit les sanctions qui découlent de l'embargo imposé à son encontre par les Nations Unies, la RPC cherche néanmoins à maintenir des contacts avec le monde extérieur, même si en apparence, elle se présente comme se suffisant à elle-même. Hong Kong, de par son emplacement et sa situation politique et économique, apparaît comme une fenêtre qui lui permet de faire le lien avec le monde occidental. La prospérité de la colonie, grâce au capitalisme qui y sévit, est paradoxalement tolérée par le continent qui peut dès lors bénéficier des retombées, de manière détournée bien sûr.[75] En effet, «Hong Kong capitaliste sous l'autorité britannique s'avère inestimable à la Chine communiste. En exportant de la nourriture, des biens manufacturés bon marché, et de l'eau à Hong Kong, la Chine obtenait des devises fortes qui étaient utilisées pour importer d'autres choses nécessaires de l'étranger. Les virements de fonds des résidents chinois de Hong Kong à leurs familles sur le continent fournissent également une source précieuse de change.»[76]

A cela s'ajoute encore un élément que nous ne ferons que mentionner ici et qui sera présenté de manière plus détaillée dans le chapitre qui suit. Il s'agit de la présence, parmi tous les réfugiés qui s'installent à Hong Kong et fuyant le régime communiste arrivé au pouvoir sur le continent, de nombreux industriels. Ils viennent pour la plupart de Shanghai et appartiennent à la bourgeoisie qui «a été la première à identifier son destin et celui de la Chine à la modernisation économique»[77]. Au début du XXe siècle, elle profite de la faiblesse de l'Etat et se révèle capable de s'organiser. Ces entrepreneurs bourgeois développent principalement l'industrie du textile et engendrent ainsi l'essor du secteur privé.

---

75 Ting 1997 : 4.

76 Lau 1997 : xiii : «Capitalistic Hong Kong under British rule proved invaluable to communist China. By exporting food, cheap manufactured goods, and water to Hong Kong, China obtained hard currency which it used to import other necessities from abroad. Remittances from Hong Kong Chinese residents to their relatives on the mainland also provided a precious source of foreign exchange.»

77 Bergère 1986 : 12.

En s'installant à Hong Kong, ils apportent avec eux non seulement des capitaux, mais également une expérience et une expertise qui s'avèrent déterminante pour la société hongkongaise qui va tirer profit du savoir-faire de ces entrepreneurs en les laissant s'installer et poursuivre ce qu'ils avaient commencé avant de devoir prendre la fuite.

2.2.3 Décollage industriel et attitude du gouvernement colonial

En se lançant dans un processus d'industrialisation, la petite cité-Etat trouve réponse aux pressions qu'une masse de réfugiés provoque sur l'ordre et la stabilité. En effet, les industries qui se développent sur le territoire produisent majoritairement des biens destinés à l'exportation qui nécessitent un important apport en main-d'oeuvre pas forcément qualifiée. C'est là l'une des clés du succès que de «démarrer par des activités à forte composante de main-d'oeuvre, dégageant une valeur ajoutée faible, mais permettant d'enclencher un processus d'accumulation de capital.»[78] En laissant le secteur industriel progresser, le gouvernement trouve là le moyen de gérer de manière détournée les problèmes inhérents à une population croissante qui devient d'un coup une véritable aubaine, à tel point que dans les années 1950, le chômage est pratiquement inexistant, le territoire faisant même face à une pénurie de main-d'oeuvre. Bien que la frontière avec le continent soit fermée, de nombreux immigrants illégaux parviennent à la franchir. Etant donné la situation, il n'est à l'époque pas dans l'intérêt de la colonie de couper complètement le flux de réfugiés. Les autorités régulent la migration illégale par ce qu'elles appellent la *"touch base policy"*, mesure qui permet aux «réfugiés qui ont évité la capture et qui ont réussi à établir un contact avec de la famille ou des amis ont le droit de rester sur le territoire, mais ceux qui sont attrapés avant sont rapatriés.»[79] On assiste donc à une mobilisation générale de la population chez laquelle on retrouve une conscience collective de l'urgence qui accepte dans un premier temps de se plier à ces exigences, et qui continuera à le faire grâce à une certaine répartition des bénéfices, mais aussi parce que cette population ne se sentira jamais en sécurité et parce qu'elle n'a que des ressources financières limitées. Ces individus sont

---

78 Dufour 1998 : 35.

79 HKCER Letters, Sung Yun-Wing, «Hong Kong's Integration with Its Hinterland: A Mixture of Curses and Blessings», vol. 47, nov. 1997 : «refugees who evade capture and manage to establish contact with family or friends are allowed to stay in the territory, but those who are caught before so are repatriated.»

employés dans les secteurs phares de l'époque exigeant une extrême flexibilité que sont les textiles, la confection, le plastique, l'horlogerie et l'électronique quelques années plus tard.

Tableau 2 Principaux articles exportés par Hong Kong, 1956-1986

Principaux articles	Valeur (HK$ million %)					
	1956	1966	1976	1984	1986	
Vêtements	21.1	40.0	44.8	34.6	33.9	
Textiles	47.5	16.4	9.4	6.3	7.1	
Electronique et électrique	8.2	10.5	14.8	24.3	22.5	
Machinerie & équipement de transport	-	0.1	0.1	0.1	0.1	
Produits de plastique (y compris jeux et jouets)	1.2	13.2	9.0	10.6	9.0	
Montres et horloges et instruments de précision		-	1.3	5.2	7.8	8.9
Produits en métal	5.6	5.4	2.6	2.3	2.3	
Bijoux, pierres précieuses, etc.	-	1.6	1.5	1.5	2.1	
Sacs de voyages et sacs à main	-	1.0	2.1	1.5	1.0	
Equipement ménager	10.8	0.1	0.1	0.1	0.7	
Autre	5.6	9.6	9.4	9.8	12.4	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Source : Sit et Wong 1989 : 17.

Rapidement, la croissance industrielle se fait sentir et est principalement affectée par une hausse majeure des exportations. Cela est rendu possible par la volonté d'une population travailleuse et organisée de mener à bien ses affaires. Le gouvernement colonial de Hong Kong n'essaie pas d'engendrer ou de guider le développement industriel mais se contente d'y apporter un soutien de manière

détournée en se contentant d'être un agent facilitateur. Chau Leung Chuen note que «la stratégie de développement de Hong Kong est remarquable sur trois points principaux : une économie ouverte, un petit gouvernement et la non-intervention.»[80] En effet, la colonie britannique est connue pour son légendaire *laissez-faire* qui se traduit par le fait de laisser le marché faire la promotion de la croissance. Cet état d'esprit est traduit dans une expression désormais célèbre de Philip Hadon-Cave[81] et qui caractérise la spécificité de l'attitude adoptée à Hong Kong : le "non-interventionnisme positif". Dès lors, on trouve facilement dans la littérature qui se rapporte à Hong Kong des propos qui semblent faire l'apogée de la neutralité de l'Etat dans le développement industriel de la colonie mais qui s'avèrent plutôt contribuer au renforcement d'un mythe. Les autorités coloniales se sont impliquées de manière à ce que l'entreprise se développe, et cela plus qu'elle ne l'aurait fait sans leur présence. La force et la vigilance qui animent les entrepreneurs peuvent autant être encouragées que supprimées par les institutions ou les politiques gouvernementales. La fonction centrale du gouvernement n'est pas d'intervenir de manière directe dans les choix et les décisions liées au développement de l'industrie mais plutôt d'accompagner la progression de l'économie en fournissant des services publics et des infrastructures, et en garantissant un environnement macro-économique stable, c'est-à-dire en maintenant un budget équilibré en appliquant des règles strictes. Son rôle direct sur l'économie se limite à la gestion du terrain et à la mise à disposition d'infrastructures. Il faut savoir qu'à Hong Kong, «tout le terrain est détenu par l'Etat et est loué pour des utilisations résidentielles ou productives.»[82] Des parcelles sont cédées par bail lors d'enchères publiques qui permettent au gouvernement de recouvrir les besoins de l'économie.[83] Cela lui permet d'investir directement et personnellement dans la construction de routes, de voies de chemins de fer, de métro, d'aéroports et d'approvisionnement en eau potable. L'Etat remplit également d'importantes fonctions socio-économiques par

---

80 Chau 1993 : ix : «Hong Kong's strategy is notable for three main features : an open economy, small government and non-intervention.»

81 Philip Hadon-Cave fut le secrétaire financier de Hong Kong entre 1971 et 1981.

82 Chau 1993 : ix : «All land is owned by the state and leased for residential and productive uses.»

83 Plus spécifiquement, Tse et Ganesan (1999 : 71) expliquent qu'une partie des revenus de l'Etat provient de taxes sur la propriété, de primes sur la modification ou le renouvellement de baux, de revenus de locations, de ventes de terrains et d'impôts directs sur les revenus de propriétaires ou de promoteurs immobiliers.

le biais de ses programmes de logements publics[84] et d'éducation qui visent à loger la population croissante dans des conditions décentes et de permettre aux enfants d'être scolarisés. La fonction capitale de l'éducation est perçue en ce qu'elle permet d'obtenir par la suite une main-d'oeuvre capable de pouvoir suivre les évolutions incessantes des processus de fabrication et de l'économie. La mise en place de ces programmes et leur application permet d'améliorer les conditions de vie de beaucoup, même si des progrès restent à faire.

Cette manière de faire est en opposition totale par rapport à la position choisie par d'autres gouvernements régionaux, notamment celui de la Corée du Sud, autre NPI, qui est un régime que l'on qualifie de développeur; c'est-à-dire qu'il se charge d'intervenir dans l'économie afin de promouvoir la croissance économique. Quelques grandes entreprises sont choisies et sur elles se focalisent dès lors tous les efforts de l'Etat. Cependant, associées à des politiques de libre-échange, l'option appliquée par le gouvernement de Hong Kong encourage l'insertion dans l'économie mondiale et permet aux industries manufacturières et aux activités commerciales de prospérer. Elles y parviennent, malgré l'absence de politiques industrielles ou de systèmes de subsides, en grande partie par la singularité et la force de la communauté entrepreneuriale que l'on rencontre dans la société hongkongaise et dont nous allons faire le portrait dans le chapitre qui suit. Dès lors, cette liberté dotera peu à peu Hong Kong d'«une réputation internationale en tant que centre où prospère l'activité entrepreneuriale et en tant qu'une des places du monde où il est le plus facile d'enregistrer une nouvelle compagnie.»[85]

Cependant, seules des mesures prises localement afin de mettre en avant ses avantages ne suffisent pas pour devenir un acteur majeur sur l'échiquier mondial; il manque à cela une demande à laquelle l'industrie pourrait répondre. Hong Kong trouve une niche sur les marchés des pays développés avides de produits textiles bon marché, et tout particulièrement le marché américain sur lequel règne une très sérieuse concurrence, notamment en matière de prix. Ayant à sa disposition une solide infrastructure et une main-d'oeuvre abondante et

---

84 La décision de créer des programmes de logements est prise en 1953, après l'incendie d'un bidonville. En trois ans, 200'000 personnes sont relogées et aujourd'hui, trois millions de Hongkongais bénéficient de ces programmes.

85 Berger et Lester 1997 : 85 : «an international reputation as a booming center of entrepreneurial activity and as one of the easiest places in the world to register a new company.»

flexible, l'industrie hongkongaise peut se permettre d'avoir des salaires très bas comparés aux pays occidentaux qui sont dès lors intéressés par les marchandises qu'elle peut leur fournir à moindre coût, et plus spécifiquement dans le domaine de la confection. Elle apparaît donc comme un partenaire intéressant grâce à la multitude de petites et moyennes entreprises (PME) qui la composent et qui s'engagent volontiers dans des contrats de sous-traitance locale et internationale. En plus, le fait que Hong Kong évolue sous le contrôle de la politique et de la loi britannique fournit la garantie d'un certain sérieux. «Les Etats-Unis devinrent aussi le plus grand marché d'exportation, dont la part de marché augmente de 26% à 42% durant cette période [entre 1962 et 1970].»[86] C'est donc à partir des années 1960 que l'on assiste au décollage industriel de Hong Kong tandis que les trois autres NPI ne font que s'engager dans ce processus.

2.2.4 Diversification industrielle

Au cours des années 1960-70, on assiste à un renversement au sein de l'industrie hongkongaise. Les secteurs du textile et de la confection sont les plus florissants au départ, notamment à cause de l'arrivée de nombreux entrepreneurs qui fuient la Chine où ils exploitaient alors ces secteurs et qu'ils reprennent une fois installés dans la colonie. Chau évoque cela en soulignant la particularité de cette réalité : «Ces industries financées par des forces externes, par le biais "d'un transfert virtuellement en masse de capital, de machinerie, de savoir-faire, de connections marchandes, et de capacités entrepeneuriales de Shanghai et d'autres parties de la Chine".»[87] C'est à partir des années 1960 qu'apparaissent de nouvelles industries, particulièrement dans l'exploitation du plastique sous forme de jouets ou de fleurs artificielles, mais aussi dans la fabrication de produits horlogers, dans le domaine de la machinerie et des produits électroniques. Ces secteurs prennent rapidement de l'importance, ce qui entraîne des changements notables sur le contenu des échanges où ils comptent dès lors pour environ deux tiers des exportations.

---

86 Sit et Wong 1989 : 18 : «The U.S.A. also became the largest export market, whose market share increased from 26% to 42% during this period.»

87 Chau 1993 : 15 cite SRI International, 1989, *Building Prosperity: A Five-Part Economic strategy for Hong Kong's Future*, Hong Kong : Hong Kong Economic Survey, p. 7 : «These Industries were initiated by external forces, through "the virtually wholesale transfer of capital, machinery, skills, market connections, and entrepreneurial capabilities from Shanghai and other parts of China"».

On peut observer une autre forme de diversification, cette fois non pas entre des secteurs différents mais au sein d'un même secteur. Les industries du textile et de la confection semblent opter pour une production de meilleure qualité et plus coûteuse. Jusqu'alors, les industriels hongkongais n'avaient pourtant pas eu besoin d'envisager une modification de leur manière de procéder. Victor Sit et Wong Sui-lun[88] montrent que des facteurs autant endogènes qu'exogènes expliquent ces changements. «Localement, Hong Kong était sous de nouvelles pressions liées à l'augmentation rapide de la population due à une série de vagues d'immigrants légaux et illégaux du continent ajoutant un facteur de demande aussi bien que d'offre pour poursuivre la croissance et de nouveaux développements des industries exportatrices à forte main-d'oeuvre. La compétition de zones produisant à moindre coût telles que les autres NPI et la pression de l'augmentation des restrictions de quota sur les importations de textiles et de confection dans les marchés majeurs étaient également de plus en plus ressenties durant la période, forçant la manufacture de Hong Kong à "viser plus haut" et à diversifier sa gamme de produits.»[89] Les fabricants de produits électroniques par exemple délaissent les radios ou les équipements d'enregistrement pour se consacrer à la production d'ordinateurs et d'équipements électroniques plus sophistiqués. Malgré cette évolution vers des productions plus sophistiquées, on ne peut toutefois pas se hasarder à avancer que l'industrie locale va dès lors s'acharner à devenir technologiquement compétitive.

Ces changements correspondent aussi à des modifications prenant place dans la société hongkongaise. La consommation domestique augmente du fait que la population est plus éduquée et mieux informée et parce qu'elle dispose d'un revenu plus élevé, ce qui lui permet de développer «un appétit pour des biens de haute qualité.»[90] L'industrie a conscience de cette demande locale et

---

88 Victor Fung-Shuen Sit est professeur pour le département de géographie et de géologie de l'Université de Hong Kong depuis 1996. Wong Siu-lun est lui professeur de sociologie à l'Université de Hong Kong et est directeur du Centre d'Etudes Asiatiques de l'Université.

89 Sit et Wong 1989 : 18 : «Locally, Hong Kong was under new pressure from the rapid increase of population due to a series of waves of legal and illegal immigrants from Mainland China adding a demand as well as supply factor for further growth and new development of labour-intensive export industries. Competition from cheaper cost producing areas such as the other NICs and the pressure of increased quota regulations on textiles and garments imports in the majors markets were also increasingly felt during the period, forcing Hong Kong manufacture to "trade-up" and to diversify its product range.»

90 Chau 1993 : 19 : «appetite for high-quality goods».

prête dès lors attention au marché interne. C'est également à cette époque que l'on voit l'économie se diversifier en s'orientant de plus en plus vers les secteurs de la finance et des affaires pour répondre au nouveau visage de l'économie mondiale, ce qui fera sous peu de Hong Kong, un centre financier incontournable.

2.3 Renforcement des liens entre Hong Kong et la Chine

Les changements que provoquent les conséquences de certains événements prenant place au cours des années 1970 vont induire un rapprochement entre la colonie et la Chine continentale par l'intermédiaire de besoins découlant du développement industriel des deux parties.

2.3.1 Marasme industriel

Les choses deviennent moins favorables dans les années 1970. Les principaux partenaires commerciaux de Hong Kong sont touchés par un ralentissement et la stagnation de leurs économies. Des conséquences géopolitiques expliquent ce déclin, notamment l'affaiblissement du statut hégémonique des Etats-Unis qui est peu à peu contrebalancé par un ordre mondial multi-polaire qu'ils doivent dès lors partager avec l'Union européenne et le Japon.[91] En réaction, ces pays se mettent à appliquer des mesures protectionnistes, ce qui réduit les débouchés. Ce contexte instable met en lumière l'inquiétante dépendance de la colonie face au monde extérieur, et particulièrement au marché américain. Son haut degré d'orientation vers l'exportation et les besoins qui en découlent expliquent sa grande sensibilité en réaction au climat économique de ses partenaires.

Dans ce nouvel environnement, l'augmentation rapide du coût de la main-d'oeuvre a un impact très sérieux sur l'avantage comparatif dont pouvait se targuer Hong Kong jusqu'alors, tout comme c'est le cas pour les trois autres NPI. La main-d'oeuvre abondante et donc bon marché que l'on trouve à Hong Kong contribue indubitablement à son succès économique phénoménal, mais sa diminution et la hausse des salaires qui en découle participent à un certain ralentissement économique bien que la croissance ne cesse pas pour autant, et

---

91 Chiu, Ho et Lui 1997 : 2.

cela malgré le déclin de la compétitivité. Le coût de la main-d'oeuvre est déterminé pas trois facteurs : les salaires, la productivité et les taux de change. John Bauer explique qu'«au début des années 1980, les taux de salaires étaient déjà substantiellement plus élevés dans les NPI qu'en Chine ou en Asie du Sud-Est»[92], et cette tendance ne fait que s'amplifier. La compétition avec de nouveaux pays émergeants devenue très serrée dans le secteur de la manufacture intensive en main-d'oeuvre où les salaires sont très bas, force Hong Kong à envisager sa restructuration. La colonie fait le choix de se lancer dans des productions à plus fortes valeurs ajoutées ou nécessitant une main-d'oeuvre plus qualifiée, ou de se reconvertir dans les services. On voit même certains domaines être abandonnés au profit de l'exploitation de services inhérents aux sphères de la finance et des affaires. Ce tournant prend forme dans les années 1980 et est encore en cours de réalisation.

2.3.2 1978 : Ouverture de la Chine

Peu après la mort de Mao Zedong et malgré la discorde au sein de la classe dirigeante, la Chine se lance dans une politique de réajustement, prenant conscience de la nécessité d'entreprendre une série de démarches de modernisation afin de se réintégrer dans l'économie mondiale. Deng Xiaoping va jouer le rôle d'arbitre en réussissant à contenter tout le monde, sachant jongler entre la promotion des mesures de réformes et le soutien apporté à ses détracteurs.

Deng Xiaoping
(1904-1997)

Ouvirer aux usines Renault en France dans les années 1920, il y fait la connaissance de Zhou Enlai et adhère au parti communiste en 1924. De retour en Chine, il participe à la Longue Marche des communistes (1934-1935) aux côtés de Mao Zedong et combat le régime de Chiang Kai-shek.

En 1945, il entre au Comité central du Parti communiste chinois, dont il devient secrétaire général de 1956 à 1967. Ministre des Finances depuis 1953, il est destitué publiquement pendant la Révolution culturelle, et est accusé de révisionnisme. Il n'est réhabilité qu'en 1973, et peut participer au Xe Congrès du

92 Bauer 1992 : 1013 : «By the early 1980s, wage rates were already substantially higher in the NIEs than in China and Southeast Asia.»

Parti communiste chinois. Il est, la même année, nommé Premier ministre puis chef de l'état-major général de l'armée en 1975.

Il est de nouveau évincé en 1976, avant de retrouver toutes ses fonctions en 1977. Il s'impose peu après la mort de Mao Zedong comme le principal dirigeant de l'appareil politique chinois, et dirige de fait la Chine au cours des années 1980. Malgré son retrait officiel de la politique - il quitte le Bureau politique du Comité central (1987) et abandonne la présidence de la Commission militaire (1989) -, Deng Xiaoping demeure le numéro un de la République populaire de Chine. Promoteur d'un assouplissement de la doctrine économique du régime, celui que l'on a surnommé, en référence à Mao Zedong, le «petit timonier», est à l'origine de la création des zones économiques spéciales, où sont autorisées les implantations d'entreprises étrangères à capitaux mixtes.

En 1989, il porte une responsabilité dans l'ordre donné à la troupe de réprimer les émeutes étudiantes de la place Tienanmen à Beijing. Le problème de sa succession s'est posé dès le milieu des années 1980, suscitant des rivalités de palais entre tenant d'une lignée favorable à l'économie de marché (tel le Premier ministre Li Peng) et les antiréformistes (comme le chef de l'Etat, du parti et de l'armée, Jiang Zemin).

Dès 1978, la Chine prend la décision de poursuivre deux objectifs que sont le développement et la transition. Pour se faire, les autorités n'appliquent pas un modèle déjà existant mais tentent de mettre en oeuvre l'image émise par Deng Xiaoping qui est de construire "un socialisme avec des caractéristiques chinoises". Cette formule renvoie à l'idée d'une stratégie de réforme progressive, seule solution envisageable face aux impasses et aux compromis politiques qui apparaissent au sein du parti communiste chinois (PCC), où s'opposent les conservateurs et les réformistes, et face également à l'absence de consensus dans la société chinoise dans son ensemble. Deux objectifs principaux sont évoqués : d'ici l'an 2000, avoir fait quadrupler le PNB et amélioré le niveau de vie des citoyens. Mais les choses ne vont pas se mettre en place d'elles-mêmes car l'absence de consensus persiste avec les années. Cette stratégie de réforme s'avère en fait être «non seulement une méthode pragmatique pour faciliter le changement économique, mais aussi un moyen de gagner du temps en attendant de parvenir à un consensus»[93] en matière de transition politique.

Le principe de réforme a d'emblée été associé à celui d'ouverture, véritable pilier de la stratégie appliquée. L'exigence de modernisation motive l'ouverture du pays en terme d'exportation mais aussi face aux capitaux

93 La Croix, Mark et Wing 1999 : 19.

étrangers afin d'accélérer la croissance et de moderniser l'économie, obéissant ainsi à un impératif technologique. Pour réaliser les objectifs de sa nouvelle politique économique[94], la Chine est contrainte de faire appel à la coopération internationale. Ainsi, dès 1978, elle se résout à financer une part de son développement par des emprunts à moyen et long termes, mais la concurrence que suscite l'ouverture et la conquête de ce gigantesque marché lui permet de bénéficier de conditions favorables. Parallèlement, pour faciliter l'introduction de capitaux étrangers sous forme d'investissements productifs directs, elle redéfinit et crée des structures d'accueil spécifiques, elle libéralise la réglementation concernant l'investissement direct étranger (IDE) et elle reformule le système de taxation de manière à le rendre très favorable aux IDE liés aux transferts de technologie et aux productions destinées à l'exportation.[95]

L'ouverture extérieure se fait de façon réglementée de telle manière que le pouvoir central garde le contrôle et empêche ainsi le développement de formes de capitalisme sauvage. La création de quatre Zones Economiques Spéciales (ZES) entre 1979 et 1981, puis d'une cinquième en 1988, illustre cette volonté et cette précaution.[96] Sorte de zones franches industrielles auxquelles s'ajoutent un certain nombre de fonctions spécifiques au cas chinois, les ZES sont une fenêtre ouverte au capital étranger pour former du personnel capable de maîtriser la technologie avancée indispensable à la réalisation du programme de modernisation que s'est imposé le pays.[97] Une autre fonction est de mettre en compétition les régions qui les hébergent avec les autres régions du pays pour assurer ainsi, idéalement, le transfert des techniques de production et de gestion vers ces dernières[98]. Le but étant de faire de ces ZES des espaces

---

94 Les objectifs de cette politique sont les suivants : réajuster, reconstruire, consolider et perfectionner les sources d'énergie, les moyens de transport et de communication, les industries de matières premières, les industries étatiques, les industries sidérurgiques, et moderniser l'agriculture.

95 Billès 1999 : 112.

96 Les cinq ZES sont Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen, et l'île de Hainan.

97 Ces plateformes d'exportation pour les firmes multinationales sont inspirées de l'expérience de certains pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est qui se sont industrialisés grâce à l'exportation sans toutefois ouvrir de manière significative à la concurrence leurs marchés domestiques à l'importation.

98 Il est intéressant de souligner que la Chine se distingue par sa grandeur aussi bien en terme de surface qu'en terme de population dont une part importante ne peut être considérée comme étant intégrée. L'absence d'homogénéité sociale est reflétée dans la faible intégration économique des

d'expérimentation, sorte de moteurs du développement, qui permettent d'apprendre les modes de régulation économique par le marché, tout en créant des emplois. Pour mener à bien cet ambitieux projet de réformes, ces zones bénéficient d'un partage des pouvoirs et de privilèges extraordinaires qui leur permettent d'organiser le commerce extérieur et de définir un code des investissements étrangers pour l'ensemble du pays. Pour compléter ce processus, quatorze "villes ouvertes" sont délimitées en 1984, ce qui permet de donner accès aux IDE de manière graduelle à de nouvelles régions et ainsi de diffuser la modernisation.[99]

L'emplacement géographique de ces enclaves n'est pas anodin et marque une recherche de continuité, comme le souligne Michael Oborne : «Les ZES d'aujourd'hui se situent exactement au même endroit que les villes réservées aux relations et aux échanges avec l'étranger au 19e siècle, ou encore les zones traditionnelles d'échanges et de relation avec les marchands arabes sous la dynastie des Tang, des Yuan ou des Ming.»[100] Cependant, malgré cette ressemblance, les ZES se distinguent des anciennes zones de quarantaines sous plusieurs aspects. Par exemple, l'extra-territorialité qui caractérisait autrefois ces espaces n'existe plus; les étrangers ne bénéficient plus des mêmes privilèges et sont soumis à la loi chinoise. L'emplacement des ZES relève également d'une tactique politique. En effet, trois des ZES - Zhuhai, Shenzhen et Shantou - se situent dans la province du Guangdong, centre industriel majeur du pays. Zhuhai est à la porte de Macao, aujourd'hui ancienne enclave portugaise restituée à la Chine en 1999, alors que Shenzhen se trouve face à Hong Kong. Cette dernière «a été créée en partie pour démontrer au gouvernement de Hong Kong que la Chine était très sérieusement désireuse de moderniser son économie; c'était aussi le signe que la Chine était tout aussi sérieuse en souhaitant en définitive l'intégration de Hong Kong dans la République populaire de Chine après 1997.»[101] Xiamen fait elle, face à l'île de Taïwan. Cela traduit l'ambition de voir un jour la "Grande Chine" réunifiée. En effet, la

---

provinces du centre et du nord du pays. Les autorités chinoises ont conscience de ce problème et tentent d'y remédier, sans toutefois y être encore parvenues.

99 Ces quatorze villes sont : Beihai, Guangzhou, Dalian, Fuzhou, Lianyungang, Natong, Ningbo, Qingdao, Qinghuangdao, Shanghai, Tianjin, Wenzhou, Yantai, et Zhanjiang.

100 Oborne 1986 : 34.

101 Oborne 1986 : 112.

proximité par rapport à ces zones convoitées dévoile la volonté de préparer le retour et l'intégration au continent en aménageant l'environnement économique et législatif le plus proche, cela en se rendant complémentaire les uns aux autres. Cette mission historique de recomposition nationale se traduit clairement par la mainmise de la Chine sur les territoires à sa périphérie. Ce point sera abordé plus en détail dans le dernier chapitre de cet exposé.

2.3.3 Relocalisation de l'industrie hongkongaise sur le continent

Les années 1980 annoncent le changement en raison d'un certain nombre de facteurs qui affectent la région Asie-Pacifique, le plus conséquent étant l'ouverture de la Chine, l'un des derniers bastions du communisme, qui cherche à se faire une place dans l'économie prospère de la région. A la même époque, on observe un ralentissement de l'économie américaine qui «souffre d'un énorme déficit commercial avec les économies à vocation exportatrices est-asiatiques»[102] et qui répond à cela en établissant des mesures protectionnistes. Cette perspective oblige la colonie britannique à s'adapter si elle veut voir sa croissance se poursuivre. Les petites et moyennes entreprises (PME) qui constituent l'essentiel de l'industrie de Hong Kong ne montrent pas un grand intérêt à leur restructuration en s'orientant vers des technologies plus avancées, chose qui s'explique peut-être par le fait qu'elles sont laissées à elles-mêmes n'étant pas soutenues par des politiques industrielles directes. «Elles ont typiquement évité de faire de gros investissements dans de nouvelles technologies ou dans le développement de leur propre marque, préférant plutôt utiliser leur flexibilité en tant que fournisseurs OEM [constructeurs de systèmes originaux] et sous-traitants afin d'exploiter des niches se développant rapidement et étant souvent de courte durée derrière la frontière de marchés rapidement changeant.»[103]

Alors que ces entreprises n'optent pas pour une sophistication technologique, la relocalisation du gros de l'industrie manufacturière hongkongaise sur le continent chinois est encouragée, ce qui permet à la manufacture de continuer à jouer un rôle important dans son avenir. Sur le sol

---

102 Partee 2000 : 15 : «suffering a huge trade deficit with the East Asian export-led economies».

103 Berger et Lester 1997 : 69 : «They have typically avoided making large investments in new technology or in the development of brand identity, preferring instead to use their flexibility as OEM suppliers and subcontractors to exploit fast-developing and often short-lived niches behind the frontier of rapidly changing markets.»

chinois, les industriels hongkongais bénéficient grandement des réformes économiques entreprises par la RPC. Ils trouvent à leur disposition un immense marché qui va permettre un changement d'orientation des exportations de Hong Kong[104], mais aussi une nouvelle manne de main-d'oeuvre semblant illimitée qu'il est possible pour eux d'employer au taux salarial chinois, ce qui représente à peu près un dixième de ce que leur coûterait l'équivalent dans la colonie. Ainsi, Hong Kong participe au développement spectaculaire de la Chine du Sud. Le mouvement de relocalisation qu'elle initie implique l'externalisation des processus de basse productivité, soit le déplacement des opérations de production, mais également le déplacement de capitaux et de savoir-faire. Cela permet la mise en pratique d'une répartition des tâches qui donne la possibilité à la petite cité-Etat de se spécialiser dans certaines opérations ayant trait au secteur des services; ce qui se rapporte à la finance, au marketing, au design ou encore au contrôle de qualité est effectué sur place, le reste étant délégué aux structures situées de l'autre côté de la frontière. Il est possible de faire un parallèle entre ce mouvement de relocalisation et celui qu'a entrepris le Japon dès les années 1970, lorsqu'il délocalise ses industries manufacturières. Hong Kong et Tokyo «conservent les quartiers généraux et contrôlent les fonctions centrales des processus de manufacture qui opèrent hors de leurs territoires.»[105] En effet, cette démarche a pour conséquence d'améliorer la qualité de la production hongkongaise et ainsi la compétitivité de ses exportations. Il faut souligner ici que Hong Kong détient et dirige un grand nombre d'installations manufacturières hors de son territoire et cela, principalement dans la province voisine du Guangdong. A cet effet, Suzanne Berger et Richard K. Lester[106] précisent qu'«il est vrai que des compagnies hongkongaises sont aussi allées s'installer à l'intérieur de la Chine et détiennent des installations de production ailleurs en Asie du Sud Est, et même en Afrique et en Amérique du Sud. Cela étant, le succès des affaires de Hong Kong hors de leur territoire reste

---

104 Berger et Lester (1997 : 36) signalent qu'en 1984, 45% des exportations de Hong Kong étaient destinées aux Etats-Unis alors que moins de 10% des exportations l'étaient pour la Chine. En 1994, la tendance s'est inversée pour correspondre à environ 28% des exportations pour chacun des deux partenaires.

105 Yeung 1997 : 252 : «retained the headquarters and control center functions over the manufacturing processes that operate outside their territories.»

106 Suzanne Berger est professeur de sciences politiques et directeur du MIT International Science and Technology Initiative Programme au MIT. Richard K. Lester est fondateur et directeur du MIT Induatrial Performance Center et professeur d'ingénierie nucléaire au MIT.

essentiellement une histoire d'opérations dans le Guangdong.»[107] Cela s'explique par la proximité territoriale qui simplifie grandement les choses mais également par l'avantage de pouvoir évoluer dans un environnement culturel familier et dans sa propre langue.

Tableau 3 Comparaison des salaires dans l'industrie manufacturière entre Hong Kong et la Chine

	Salaire mensuel moyen (US$)		
	1985	1991	Augmentation (%)
Hong Kong	400	810	109
Chine :			
- Province du Guangdong	39	55	42
- Shenzhen (ZES)	65	79	22
- Province du Fujian	29	39	33
- Chine (national)	32	38	20

Source : Yu 1997 : 81.

L'idée de répartition des tâches qui vient d'être évoquée n'aurait pas été envisageable si Hong Kong n'avait pas bénéficié des moyens nécessaires à sa réalisation. John Bauer mentionne que le parcours particulier des NPI leur a permis d'acquérir et de consolider des bases qui leur permettent à l'heure actuelle de se trouver une autre vocation. En effet, «le renversement vers une manufacture à plus haute valeur ajoutée chez soi et le transfert de la manufacture intensive en main-d'oeuvre ailleurs via l'IDE sont rendus possibles par la disponibilité du capital humain et financier dans les NPI.»[108] Dans le cas de Hong Kong, les autorités coloniales ont très justement su miser sur l'éducation en établissant des politiques généralisées qui permettent idéalement d'avoir une main-d'oeuvre capable d'évoluer en fonction du développement économique et d'assurer des activités liées aux services, même si sur la question de l'éducation, la colonie est en retrait par rapport aux trois autres NPI. Favoriser la

107 Berger et Lester 1997 : 52 : «It is true that Hong Kong companies have also moved into inland China and have production facilities elsewhere in Southeast Asia, and even in Africa and Latin America. Still, the success of Hong Kong businesses outside their home territory remains mainly a story of operating in Guangdong.»

108 Bauer 1992 : 1015 : «The shift to higher value-added manufacturing at home and the transfer of labor-intensive manufacturing overseas via direct foreign investment are made feasible by the availability of human and financial capital in the NIEs.»

redistribution des bénéfices a permis à la population d'épargner, ce qui est aussi une force pour la colonie.

Récepteur d'IDE il n'y a encore pas si longtemps, Hong Kong est à son tour devenue émetteur. «En 1996, l'investissement direct étranger en Chine s'élève à US$ 41.7 milliards, dont 60% provenaient de Hong Kong.»[109] Par le biais d'investissements sous forme de capitaux ou de transferts de technologie, il lui est ainsi possible de financer une forme de production qui n'est plus rentable sur son propre territoire. Devenir le principal débiteur pour la Chine est une autre manière de se restructurer pour Hong Kong. Cela se traduit par l'augmentation rapide des échanges bilatéraux qui augmentent entre 1979 et 1996 d'une moyenne annuelle de 27.4%[110], et le développement du secteur financier qui devient de plus en plus sophistiqué attire dès lors les investisseurs étrangers.

Tableau 4 Investissement direct étranger (IDE) en Chine provenant de Hong Kong, 1979-96
(US$ million)

Année	Chine	Guangdong
1979-85	3,020	1,500
	(63.9)	(31.8)
1986	1,115	625
	(59.5)	(33.4)
1987	1,588	513
	(68.6)	(22.2)
1988	2,068	775
	(64.7)	(24.3)
1989	2,037	953
	(60.1)	(28.1)
1990	1,880	996
	(53.9)	(28.6)
1991	2,405	1,356
	(55.1)	(31.1)
1992	7,507	3,069
	(68.2)	(27.9)
1993	17,275	6,530
	(62.8)	(23.7)
1994	19,665	7,768
	(58.2)	(23.0)

109 Lau 1997 : xiii : «In 1996, foreign direct investment in China amounted to US$41.7 billion, 60 per cent of which came from Hong Kong.»

110 Chiffres cités par Tse et Ganesan 1999 : 85.

1995	20,060	7,973
	(53.5)	(21.2)
1996	20,677	8,387
	(49.6)	(20.1)

Source : Sung Yun-Wing 1998 : 94.
Note : Les chiffres entre parenthèses sont des pourcentages arrondis.

Le ralentissement économique qui touche l'Occident n'est pas seulement synonyme de montée des barrières protectionnistes. Les Etats-Unis et l'Europe sont confrontés à une perte de compétitivité de leurs productions qui leur coûtent trop cher. Il leur est alors impératif de trouver une autre solution, ce qui les fait se tourner vers l'Asie, et notamment Hong Kong qui se présente comme une réponse idéale à leurs difficultés. Les gouvernements asiatiques ont su percevoir cette demande à temps, malgré les pressions auxquelles ils font face, et se sont engagés dans des réformes domestiques rendant leur pays attractif aux investisseurs étrangers. En délocalisant leurs sites de production vers les nouveaux pays émergeants d'Asie et en installant leur quartier général ou en ouvrant un bureau à Hong Kong, les multinationales étrangères peuvent, grâce à l'intermédiaire de partenaires hongkongais, profiter en plus des services proposés par la colonie, des nombreux avantages liés à l'ouverture de la Chine. Hong Kong peut en effet exploiter sa connaissance de la culture et des modes de faire chinois pour servir d'intermédiaire à ceux qui souhaitent pénétrer cet immense marché. Cette complémentarité suscite l'intérêt d'un grand nombre de candidats non pas seulement sous la forme d'infrastructures, c'est-à-dire en établissant un point d'ancrage dans la cité-Etat ou en investissant dans des usines sur le continent, mais aussi sous forme d'IDE qui leur permettent de se diversifier en investissant dans une plus large gamme de secteurs. L'emplacement de la colonie en fait une base de développement rapide d'activités avec la Chine, notamment en tant que centre financier, non pas off-shore comme on l'entend souvent, mais comme centre financier intégré d'où sont conduites des intermédiations financières internes ou externes.[111]

111 Jao (1997 : 18-20) dénonce l'idée reçue comme quoi Hong Kong serait un centre off-shore. Pour cela, il fait référence à deux définitions de ce terme qui ne s'appliquent pas au cas de Hong Kong. Il précise ensuite que bien que la colonie soit connue pour son faible taux d'imposition et son système fiscal simple, elle n'en est pas pour autant un paradis fiscal, les autorités ne faisant pas la distinction entre les résidents et les non-résidents, ni entre les activités financières en monnaies locale ou étrangère.

Cette configuration qui implique une intensification des relations entre Hong Kong et la Chine bénéficie aux deux parties, et Chau estime qu'«il y a peu de doute que la prospérité continue de Hong Kong depuis 1986 a été construite sur les liens économiques avec la Chine.»[112] La colonie tire de nombreux avantages de cette nouvelle situation et l'on voit par exemple le commerce d'entrepôt reprendre vie en tant que source de revenu et contribuant à sa croissance. Mais la RPC a elle aussi su tirer avantage de la situation en se servant de la colonie britannique comme d'un observatoire et comme moyen de contourner certains contrôles ou restrictions. Il s'agit donc d'une relation complémentaire qui conduit Hong Kong et la Chine continentale à devenir l'une pour l'autre le partenaire commercial le plus important, notamment grâce à l'importance que revêt la fonction de ré-exportation dont s'investit Hong Kong. En effet, la ré-exportation va prendre une part de plus en plus importante dans le total des exportations de la colonie, dont un pourcentage élevé provient de la Chine.

2.3.4 Tertiarisation de la société hongkongaise

Les coûts trop élevés des terrains et de la main-d'oeuvre et l'absence d'investissements technologiques contraignent l'industrie manufacturière hongkongaise à reconsidérer son mode de fonctionnement si elle veut avoir un avenir. L'ouverture de la Chine et les opportunités qui s'y rattachent offrent à la colonie l'occasion de se diversifier en délocalisant les opérations de production sur le continent et en se spécialisant dans les services inhérents aux domaines du commerce, des affaires, de la finance, tels que des sociétés de conseils juridiques, de conseils et d'études de marché, d'assurance, de télécommunications, mais aussi relatifs aux secteurs du tourisme et de la restauration pour ne citer que ces exemples. Elle démontre ainsi qu'elle a su tirer parti de son emplacement stratégique et de son infrastructure en matière de communication et de transport. En effet, en quelques années, la colonie devient par exemple un des centres financiers majeurs sur le plan international qui sert de cadre aux flux financiers de plus en plus nombreux qui participent à la mise en place d'un partage du travail entre une Asie développée dont les coûts de production se sont envolés et une Asie émergeante qui fait le choix de l'ouverture économique et qui bénéficie

---

112 Chau 1993 : 21 : «There is little doubt that the continuing prosperity of Hong Kong since 1986 has been built on these economic links with China.»

d'un atout concurrentiel de premier ordre grâce à ses coûts de production peu élevés. La bourse de Hong Kong se développe pour devenir une place majeure à l'échelle mondiale. De nombreuses banques et autres institutions financières s'empressent de s'installer sur le territoire colonial, encouragées par l'existence d'un marché libre, d'un système fiscal très bas et d'une relative stabilité de la monnaie locale. La présence imposante de banques étrangères et d'institutions financières internationales conduit Hong Kong à se retrouver aux côtés de villes telles que Londres ou New York en matière financière.[113] Cette nouvelle «orientation dans les opérations bancaires et les activités financières font émerger à leur tour un besoin pour des services spécifiques, et ce n'est donc pas une coïncidence si [...] de nombreux prêteurs sur titres internationaux, sociétés de courtage, et agents de change bien connus aient ouvert des bureaux à Hong Kong»[114] et cela dès les années 1970. Cette situation implique des changements structurels de l'économie hongkongaise où la contribution au PNB du secteur financier augmente considérablement. Parmi ces institutions, il est intéressant de signaler que l'on décèle la présence de nombreuses banques chinoises qui s'occupent en grande partie de gérer les fonds du continent[115] mais aussi ceux de la diaspora[116].

---

113 Jao (1997 : 17) explique que l'on retrouve dans la littérature consacrée à Hong Kong l'idée erronée comme quoi Hong Kong serait le troisième centre financier du monde. Se référer au nombre de banques et d'institutions financières présentes sur le territoire n'est qu'une manière d'évaluer le rang auquel se trouve Hong Kong, et n'est pas forcément le plus important. La prise en compte d'autres critères tels que la taille du secteur bancaire ou la capitalisation marchande des marchés financiers ne permettent pas de placer Hong Kong au troisième rang, sans toutefois dénigrer son importance.

114 Jao 1979 : 679 : «orientation in banking operations and financial activities in turn gives rise to a need for specialist services, and it is no mere coinncidence that [...] many well-known international money brokers, securities houses, and exchange dealers have opened offices in Hong Kong.»

115 Le Groupe CSCB - *Chinese State Controlled Banks Group* - constitué de la Banque de Chine et de douze autres banques, s'installe rapidement sur le territoire dès les années 1970 et occupe la deuxième place en terne de représentation, derrière le groupe de la HSBC - *Hong Kong & Shanghai Banking Corporation*.

116 La *Bank of East Asia* et l'*Overseas Banking Corporation* sont connues pour être les banques de la diaspora chinoise.

Tableau 5 Contribution par secteurs au PIB (%)

Années	Primaire	Secondaire	Tertiaire
1959-60	3.4	36.7	59.9
1961-65	2.7	37.5	59.6
1966-70	2.1	37.6	60.3
1975	1.6	30.9	67.5
1978	1.3	26.7	72.0
1980	0.9	23.9	75.2
1983	0.6	22.7	76.7
1986	0.5	22.3	77.2
1988	0.3	20.4	79.3
1990	0.2	19.1	80.7

Source : Yu 1997 : 140.

Dans les années 1990, les mutations de la structure économique de Hong Kong s'observent du fait que l'on compte que la manufacture ne représente plus que 7% alors que les services, pris dans leur ensemble, représentent plus de 84% du PNB de Hong Kong[117], comparé aux 48% en 1980.[118] Ces changements impliquent que déjà «en 1981, la catégorie de la finance, de l'assurance, et de la propriété contribuaient plus au PIB que la manufacture.»[119] Cela dit, certains auteurs mettent en garde contre la distinction généralement faite entre la manufacture et les services qui contribue à rendre floue la convergence qui existe pourtant entre les deux secteurs. Une interprétation erronée des données statistiques conduit à avoir une perception faussée d'un soi-disant déclin de la manufacture à Hong Kong. Pourtant, il ne faut par exemple pas oublier

117 Chiffres pour 1996 cités par Sung 1998 : 3.

118 Chiffre cité par Lau 1997 : 62.

119 Chau 1993 : 17 : «In 1981, the category of finance, insurance, and property contributed more to GDP than manufacturing.»

qu'aujourd'hui, les consommateurs se tournent vers un produit plutôt qu'un autre en grande partie en tenant compte du design, du caractère onnovateur ou répondant à la mode du moment, points décisifs qui sont attribuables aux services. Se borner à vouloir clairement distinguer ces deux sphères porte donc à confusion en minimisant le véritable poids du secteur manufacturier dans l'économie actuelle. «Le problème de mesure apparaît à cause du grand nombre de firmes hongkongaises qui sont aujourd'hui classifiées dans les services alors qu'elles sont en réalité intimement liées au secteur manufacturier, lui fournissant des apports vitaux, et qui ne pourraient sûrement pas survivre sans. Beaucoup étaient encore récemment classifiées comme firmes manufacturières. Mais par la convention d'enregistrement statistique, seules les firmes opérant dans des activités d'assemblage ou de transformation à Hong Kong même sont comptées dans le secteur manufacturier. Lorsqu'un grand nombre de manufacturiers hongkongais ont déplacé leurs usines de l'autre côté de la frontière en Chine elles ont été reclassées comme des firmes de services. Bien que la plupart aient conservé des fonctions telles que le design, l'ingénierie, le marketing, la vente, et la planification de la production à Hong Kong, elles comptent désormais comme services. Il est possible que plusieurs milliers de firmes, et peut-être des centaines de milliers d'employés, aient été reclassifiés de cette manière arbitraire.»[120] Nous n'avons pas mentionné ici cette précision pour laisser sous-entendre que Hong Kong n'est en fait pas devenue une société de services, réalité que nous ne questionnons pas; mais il nous est paru intéressant de montrer que cela n'implique pas pour autant la disparition du secteur industriel qui contribue à l'essor du secteur des services. Le soi-disant déclin de la manufacture découle d'une incapacité à évaluer le rôle du secteur des services dans la hausse de la productivité au sein du secteur manufacturier. Y.C. Richard Wong explique le caractère particulier du dynamisme de Hong Kong par le fait que «la croissance du secteur des services est entièrement due à la croissance des services intermédiaires ou de production [...] qui se distinguent des services de

---

120 Berger et Lester 1997 : 28 : «The measurement problem arises because large numbers of Hong Kong firms that are today classified as service businesses are in reality intimately connected to the manufacturing sector, provide vital inputs to it, and surely could not survive in its absence. Many actually were classified as manufacturing firms until recently. But according to statistical convention only those firms that operate manufacturing assembly or other processing facilities in Hong Kong itself are counted in the manufacturing sector. So when large numbers of Hong Kong manufacturers moved their factories across the border to China they were reclassified as services firms. Though most have retained functions such as design, engineering, marketing, sales, and production planning in Hong Kong, these now count as services, It is likely that many thousands of firms, and perhaps hundreds of thousands of employees, have been reclassified in this rather arbitrary way.»

consommation du fait qu'ils ne sont pas consommés directement par le consommateur.»[121] Il est donc préférable de parler d'un changement du rôle de la manufacture à Hong Kong et, pour plus de précision, de faire la distinction entre les services de consommation et les services de production.

Le processus de tertiarisation de la société est visible dès le début des années 1980. L'emploi dans le secteur manufacturier décline rapidement : en 1985 42.2% de la force de travail se trouve dans ce secteur alors qu'en 1989, il n'en reste déjà plus que 35.7%.[122] On voit à l'inverse les chiffres augmenter dans le secteur des services. «Historiquement, la croissance rapide dans la demande de travail trouvait réponse par trois voies - de grandes cohortes de jeunes travailleurs entrant sur le marché du travail, un flux important de migrants passant de zones rurales à des zones urbaines, et la participation grandissante des femmes dans la force de travail. Chacune de ces voies se rétrécit dans les NPI.»[123] A partir des années 1990, un ralentissement de cette croissance et le vieillissement de la force de travail employée dans la manufacture ont pour effet d'exercer des pressions sur le coût du travail afin de mobiliser les gens. La jeune génération, mieux éduquée, va vouloir se tourner vers d'autres professions offrant des débouchés plus prometteurs que la manufacture. Cela va contribuer à poursuivre le mouvement de restructuration industrielle, la délocalisation de la manufacture intensive en main-d'oeuvre, et l'investissement d'IDE.

La division internationale du travail dans la production, résultat de la relocalisation d'une part importante de l'industrie des NPI dans des zones leur permettant une exploitation à moindre coût, associée aux flux d'IDE et à l'amélioration de la technologie et de la coopération industrielle, permet à d'autres économies de la région de se développer.[124] On observe dès lors un mouvement d'intégration économique de la région qui permet la création ou le

---

121 HKCER Letters, Y.C. Richard Wong, «The Growth of Manufacturing and Services in Hong Kong», no 40, September, 1996 : «the growth of the service sector is entirely due to the growth of intermediate or producer services [...] it is distinguished from consumption services in that it is not directly consumed by the consumer.»

122 Chiffres cités par Bauer 1992 : 1016.

123 Bauer 1992 : 1018 : «Historically, rapid growth in labor demand was met through three channels - large cohorts of young workers entering the labor market, a heavy flow of rural-to-urban migrants, and the increasing participation of women in the labor force. Each of these channels is narrowing in the NIEs.»

124 Partee 2000 : 16.

renforcement de liens et la poursuite d'intérêts communs, qui s'avère être une alternative à développer afin de répondre aux contours très instables de l'économie mondiale. Renforcer le commerce régional, avec la Chine et le Japon mais aussi avec les autres pays émergeants, peut permettre de contrebalancer les pertes occasionnées par la diminution des échanges avec les Etats-Unis et l'Europe qui créent des zones d'échanges qui leur sont propres et dont l'Asie se voit exclue.[125] Cette décision découle donc des incertitudes politiques qui conduisent à un ralentissement de l'économie sans que la croissance ne cesse pour autant; elle atteint toujours des taux impressionnants tournant autour des 6%. L'Asie choisit dès lors de s'organiser en tant que zone en mettant sur pied en 1989 l'Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) qui regroupent vingt-et-une nations[126] et qui a pour ambition de promouvoir la coopération économique entre les pays riverains du Pacifique. Cette décision vise à développer un sens communautaire dans la région Asie-Pacifique, à y faciliter le commerce et l'investissement, et à créer un environnement de libre-échange d'ici 2020. Cela traduit également la tentative d'appliquer des mesures de diversification des exportations afin de développer les possibilités d'intégration régionale.

Ces bouleversements ont toutefois des conséquences néfastes sur le marché du travail. La restructuration de l'industrie engendre inévitablement la mise à pied de nombreux travailleurs employés dans des domaines qui nécessitent un fort apport de main-d'oeuvre mais qui ne sont plus rentables sur le territoire hongkongais. A l'opposé, on peut constater une hausse de la demande pour des travailleurs qualifiés tels que du personnel d'encadrement, des ingénieurs ou des techniciens, demande à laquelle ne peut cependant pas répondre une large partie des employés âgés qui se retrouvent au chômage. Autre groupe très fortement touché, les femmes, du fait qu'elles occupent une place dominante dans les secteurs à bas salaires et à forte intensité de main-d'oeuvre. Et il n'est pas non plus certain qu'elles puissent se recycler dans le secteur de services. L'augmentation des emplois à hauts salaires est une

---

125 Pour les Etats-Unis, il s'agit du North American Free Trade Agreement (NAFTA), accord mis en place en 1994, et qui prévoit d'abattre la plupart des barrières liées au commerce et à l'investissement entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. Pour l'Europe, il s'agit de l'Union Européenne qui, en 1993, opte pour un marché unique, et qui compte aujourd'hui quinze membres : la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche, le Portugal, la Finlande, la Suède et le Royaume-Uni.

126 Les membres de l'APEC sont : l'Australie, le Brunei, le Canada, le Chili, la Chine, la Corée du Sud, les Etats-Unis, Hong Kong, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, la Nouvelle Zélande, la Papouasie Nouvelle Guinée, le Pérou, les Philippines, la Russie, Singapour, la Thaïlande, Taïwan, le Vietnam.

retombée positive mais la face négative de cette réalité est que cela contribue parallèlement à renforcer les inégalités de revenus. En effet, on recherche des gens qualifiés et éduqués ce qui implique la détérioration de la situation des gens non ou peu qualifiés avec peu ou pas d'éducation. Bien que la restructuration de l'économie apparaisse comme un impératif pour maintenir la croissance, il est également nécessaire de conserver la stabilité sociale et politique de la colonie.

On peut donc conclure qu'il existe un double processus de restructuration qui prend forme dans les années 1980. Premièrement, on remarque un changement sectoriel qui passe de la manufacture aux services permettant ainsi à Hong Kong de devenir une *"world city"*, c'est-à-dire «une ville internationale et un centre régional pour les affaires, la finance, l'information, le tourisme, les activités d'entrepôt, et la manufacture.»[127] Et deuxièmement, une restructuration au sein même du secteur manufacturier qui semble passer du simple stade de base de production à celui de devenir un centre plus directement défini par l'orientation du marché. Hong Kong reste ainsi compétitive en améliorant d'un côté ses nouveaux atouts et en renforçant des liens déjà existants. Et cela nous permet de questionner cette phase d'industrialisation et de se demander si elle n'a pas été une parenthèse dans la vocation tertiaire de la colonie.

Le rappel de ces étapes nous a permis de voir que l'économie et l'industrie de Hong Kong ont évolué en fonction de circonstances qui ne dépendaient pas directement de la vie de la colonie mais qui provenaient de son environnement, proche ou lointain. Elle a su faire preuve d'une grande capacité d'adaptation aux exigences du marché, qualité qui distingue Hong Kong dans sa structure des autres acteurs qui l'entourent. Nous allons maintenant essayer de dresser le portrait de ceux qui ont rendu possible ce parcours, la frange entrepreneuriale de la société hongkongaise.

---

127 Yeung 1997 : 251 : «an international city and regional centre for business, finance, information, tourism, entrepôt activities, and manufacturing.»

Chapitre 3 Particularités de l'entrepreneuriat hongkongais

A partir des années 1950, Hong Kong se développe en troquant son statut d'entrepôt pour celui de centre industriel. La structure industrielle de la colonie est dominée par la présence de petites entreprises engagées dans des industries manufacturières légères qui produisent des biens de consommation destinés pour la plupart à l'exportation tels que des vêtements, des textiles, des produits électroniques, des produits fait à base de plastiques (jouets, fleurs artificielles, etc.) ou des produits horlogers. Cet essor n'aurait pu prendre forme sans la rencontre de facteurs particuliers qui permettent à la colonie de réussir son industrialisation. L'origine chinoise de la grande majorité de la population hongkongaise lui confère un héritage culturel et traditionnel qui transparaît au travers de certaines manières de procéder. Il semble ici intéressant de mettre en avant ce partage de modes de faire et de penser dans la présentation que nous souhaitons faire de la frange entrepreneuriale d'origine chinoise de la société hongkongaise à laquelle nous attribuons une part du succès de ce petit territoire. Ces caractéristiques sont renforcées par l'héritage colonial dont ont pu bénéficier les Hongkongais qui se traduit par un cadre légal et politique stable qui permet à une vision libérale des choses de s'ancrer. C'est bien semble-t-il la rencontre de ces deux sphères, vecteurs de valeurs qui singularisent l'ancienne colonie et ses entrepreneurs, qui permet de comprendre le fonctionnement du secteur privé local et les logiques de pouvoir qui régissent les acteurs qui le composent.

3.1 Facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat

A Hong Kong, un certain type d'entrepreneuriat s'est développé grâce à la présence et la rencontre de facteurs spécifiques. Dans son étude, Tony Fu-Lai Yu en distingue trois groupes : les facteurs culturels, politiques et économiques que nous allons reprendre et développer afin de mettre en lumière ces particularités.

3.1.1 Facteurs culturels : rencontre du libéralisme anglais et des diasporas bourgeoises chinoises

Le débat sur les facteurs culturels qui consiste à mettre en avant le mélange des traditions chinoise et britannique permet d'expliquer que cette situation particulière offre un environnement conducteur au développement de

l'entrepreneuriat. En faisant remarquer l'importance de la coexistence de ces deux traditions, il ne faut toutefois pas exagérer les bienfaits involontaires de la colonisation britannique. Il s'agit d'abord d'une logique de prédation peu favorable au développement local qui prévaut jusqu'à la fin de la deuxième guerre mondiale. En effet, la politique coloniale consiste essentiellement à protéger les intérêts des maisons de commerce britanniques et non pas à promouvoir le bien-être de la communauté chinoise. Toutefois, l'idéologie véhiculée par les Anglais repose sur une vision très libérale du commerce mondial et du libéralisme héritée des luttes contre l'absolutisme et l'intolérance menées dans leur pays. Pour remplir leurs objectifs dans les domaines du commerce, de la finance, des transports et des communications, ils appliquent une conception où il n'y a pas de limite ou presque, ce qui se traduit par les concepts qu'ils prônent et instaurent sur les terres qu'ils colonisent, soit le libre commerce, la libre entreprise ou encore la libre finance. Mais bien que la Grande Bretagne ait été «le pays industriel le plus avancé du monde durant presque un siècle, elle n'encouragea pas sérieusement la croissance industrielle à Hong Kong.»[128] Cet environnement multiculturel, rencontre et mélange d'idées occidentales et de tradition d'origine chinoise, permet l'accumulation de richesses comme finalité, et voit ainsi émerger une nouvelle classe marchande.

Un système de valeurs propres à l'histoire de la Chine joue un rôle primordial encore aujourd'hui. En effet, la tradition philosophique chinoise fondée sur la pensée de Confucius dessine les contours de la mentalité des peuples d'origine chinoise et la présentation de certains de ces principes va nous permettre d'avoir une meilleure compréhension de leur implication dans les pratiques entrepreneuriales des Hongkongais. Certains éléments ou valeurs sont respectés, mis en avant ou appliqués dans la vie de tous les jours, y compris dans la façon de mener ses affaires ou de gérer son entreprise. Véhiculant les mêmes valeurs, les entrepreneurs n'échappent pas à la tradition, cela, même s'ils vivent en diaspora, comme c'est le cas à Hong Kong par exemple. L'éthique confucéenne insiste sur certaines vertus qui sous-tendent la manière de se comporter, de réagir et d'agir de ces individus. Cela ne signifie pas que ces vertus ne soient décelables ou reconnaissables que dans la sinité, au contraire, elles sont universelles, mais ce qui les caractérisent dans le cas présent, c'est leur

---

128 Sit 1998 : 881 : «the world's most advanced industrialized country for almost a century, it did not seriously foster industrial growth in Hong Kong.»

application, le sens qui leur est attribué; c'est aussi leur remarquable persistance, ou autrement dit le fait qu'elles n'aient pas été abandonnées ou remplacées par d'autres préoccupations, plus en phase avec les mutations du monde dans lequel nous vivons.

Confucius - Maître K'ong
(551 - 497 av. J.-C.)

On considère traditionnellement que Confucius naît en 551 av. J.C., dans l'état de Lu sous la dynastie Zhou, l'actuel Shandong, et meurt en 479 av. J.C. Son père décède lorsque Confucius est encore enfant et sa mère l'élève. Il rencontre des contraintes sévères et la pauvreté dues à sa situation. Maître K'ong passe sa jeunesse à étudier les textes, les moeurs et les rites anciens pour ensuite se tourner vers la politique. Il remplit une fonction d'intendance pour le prince et prodigue des conseils de conduite morale tels le respect des traditions, l'exigence de tolérance et d'humanisme. La dynastie Zhou étant sur le déclin, l'instabilité de la situation politique perturbe sa carrière et ses aspirations. Cherchant vainement à faire approuver ses doctrines, sa liberté d'esprit l'écarte tout d'abord des fonctions importantes. Il renonce donc à l'administration et vit comme fonctionnaire et enseignant itinérant. Le *Lunyu*, est l'oeuvre principale de sa philosophie.

En nous arrêtant sur ces facteurs culturels, nous ne voulons pas faire l'apologie du discours des "valeurs asiatiques" très en vogue dans les années 1990 et ce, jusqu'à la crise économique de 1997. Ce discours visait à expliquer le succès mirobolant des NPI par la force des valeurs que partageaient les peuples concernés[129]. Bien que légitime et pertinente sous un certain angle, cette position ne s'est pas avérée être la solution à la quête de la recette explicative de ce phénomène historique sans précédent, mais plutôt un argument ayant une visée purement politique.

129 Dans les années 1990, un nouveau discours idéologique apparaît en Asie en réaction à l'unilatéralisme véhiculé par l'Occident, les Etats-Unis en tête. On voit alors émerger une prise de position qui cherche à mettre en avant une identité commune aux sociétés asiatiques grâce au partage d'une matrice de valeurs morales dans le but de contrebalancer la supériorité occidentale en proposant une explication alternative à un mode de développement qui repose sur un attachement à la tradition confucéenne et la défense d'autres principes. Les principaux porte-parole de ce discours sont Lee Kuan Yew et Mahatir Mohamad, respectivement dirigeants de Singapour et de la Malaisie.

Le confucianisme se réfère à la loyauté et au respect d'un certain nombre de valeurs que Tony Fang distingue comme suit : l'éthique morale, l'importance des relations interpersonnelles, la famille, le respect de l'âge et de la hiérarchie, l'évitement du conflit et le besoin d'harmonie, et le concept de "face"[130]. La philosophie confucéenne peut être perçue comme étant une forme d'éthique morale que l'individu est censé adopter en développant et en exerçant des vertus telles que la confiance, la sagesse ou la justesse. Il est important de noter que cette logique est valable à l'intérieur du groupe ou de la famille, et non pas de manière univoque. C'est au sein d'une sphère définie par un réflexe identitaire que ces pratiques de solidarité sont prisées. Cette sphère ne se limite pas à être une famille ou un clan mais peut aussi regrouper des individus originaires d'une même localité ou d'une même région, partageant le même dialecte, ou encore adhérant à la même institution traditionnelle. Le partage d'un point commun permet de développer une relation de confiance nécessaire à la formation d'un réseau de relations ou *guanxi* qui, ainsi formé, va permettre de distinguer ceux qui en font partie de ceux qui n'en font pas partie. On observe qu'à Hong Kong où la population chinoise se trouve en situation de diaspora, ces réseaux de relations interpersonnelles jouent un rôle capital dans l'organisation de la société et le déroulement des affaires. En effet, «les Chinois […] instinctivement divisent les gens entre ceux avec qui ils ont déjà une relation fixe, un lien, ce que les Chinois appellent *guan-xi* [*kuan-hsi*], et ceux avec qui ils n'en ont pas. Ces liens opèrent comme une série de fils invisibles, liant les Chinois les uns aux autres avec beaucoup plus de résistance que la simple amitié le ferait en Occident.»[131] Cette manière de faire peut être observée en situation de diaspora. La relation de confiance induit le développement de relations interpersonnelles sur lesquelles repose le fonctionnement de beaucoup de Chinois. La confiance n'est ainsi pas perçue comme un donné découlant du fait qu'un individu fait partie du groupe; c'est au contraire quelque chose qui s'acquiert avec le temps, et qui peut donc

---

130 Dans la tradition chinoise, le concept de "face" (*mianzi*) renvoie à l'obligation de réciprocité. Il est important de donner de soi une image favorable, correspondant à son rôle, son statut et qui soit en phase avec les traits que respecte et prise son groupe d'appartenance. Stéphanie Lautard (1997 : 126) souligne que le mécanisme de la face «est le signe de la reconnaissance par autrui de sa propre intégrité morale. [... Il] sanctionne chez un individu le résultat de l'apprentissae des codes fondamentaux de l'éthique sociale chinoise.» Il faut enfin noter que la face peut être donnée mais également perdue, sauvée ou contestée.

131 King 1991 : 64 cite Fox Butterfield, 1983, *China: Alive in Bitter Sea*, Londres : Coronet Books, pp. 74-75 : «Chinese […] instinctively divide people into those with whom they already have a fixed relationship, a connection, what the Chinese call *guan-xi* [*kuan-hsi*], and those they don't. The connections operate like a series of invisible threads, tying Chinese to each other with far greater tensile strength than mere friendship in the West would do.»

aussi être perdu. Les choses s'établissent de manière profonde car la connaissance de l'autre se cultive du fait que «la confiance ne constitue pas un bien transférable»[132] mais s'instaure entre deux personnes. Certains auteurs[133] ont perçu ce besoin d'appartenance à un cercle fermé comme un frein au développement de la culture chinoise et comme l'explication de la faiblesse de son entrepreneuriat. C'est extrapoler les faits car bien que les Chinois tendent à privilégier les leurs, il n'en reste pas moins qu'il n'est pas impossible à un étranger de pénétrer ces groupes et d'acquérir la confiance et le respect de ses membres. L'extension hors groupe est possible tout comme l'est l'intégration régionale, et le temps qu'il faut pour réaliser cela sert en quelque sorte de test pour vérifier si le nouvel adhérant est sincère dans ses objectifs et ses relations.

Cette réalité explique le besoin des Anglais et des étrangers de se lier à des marchands ou des entrepreneurs chinois afin d'être introduits auprès d'un potentiel partenaire en affaires en bénéficiant de la relation du marchand avec l'intéressé, c'est-à-dire des *guanxi* qu'ils partagent, outils presque incontournables au bon déroulement des choses. L'utilisation des Chinois de Hong Kong comme intermédiaires prend son essor dans ces circonstances culturelles particulières car, ainsi entouré, on peut espérer voir ses affaires se développer. Tony Fang rappelle que «pour faire des affaires avec succès avec la Chine, les firmes étrangères doivent comprendre l'importance de cultiver et développer une relation de confiance avec les Chinois à un niveau interpersonnel.»[134] L'importance donnée à l'élaboration d'une relation de confiance avec autrui implique que la référence à la loi n'est pas perçue comme une solution car tout semble renvoyer à la force morale sur laquelle le droit n'a pas de contrôle; la honte, le fait de perdre la "face" suffisent à régler une situation. Dans ce contexte, le fait d'avoir de bonnes relations est un substitut à la protection légale telle que nous l'entendons. De cette interprétation découle le fait que «la loi, dans la culture chinoise, ait toujours été associée au manque de confiance, au trouble, à la coercition, et à la tyrannie et donc traitée comme un

---

132 Haley, Tan et Haley 1998 : 16 : « trust does not constitute a transferable asset ».

133 Par exemple Francis Fukuyama, 1995, *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Londres: Hamish Hamilton.

134 Fang 1998 : 110 : «to do business successfully with China, foreign firms must understand the importance of cultivating and developing a trusting relationship with the Chinese at the interpersonal level.»

moyen moins efficace pour modifier un comportement.»[135] Cette situation est difficilement compréhensible pour les Occidentaux habitués à vivre dans un système où tout repose sur le droit et où tout est régulé par celui-ci, garant du sérieux et de la justice et non pas synonyme de tyrannie. Une différence de mentalité avec laquelle il est difficile de composer.

Le mélange des deux traditions chinoise et britannique semble avoir été essentiel à l'éveil de la société hongkongaise car il est important de faire remarquer qu'à la base, le confucianisme discrédite le commerce et l'échange et ne fait en aucun cas l'apologie du profit. George T. Haley, Chin Tiong Tan et Usha C.V. Haley expliquent que bien que par tradition l'Etat chinois reconnaisse l'importance du marché, historiquement les marchands sont critiqués pour leur mobilité qui implique que le gouvernement ne peut les contrôler aussi aisément que les paysans par exemple. Le profit est lui perçu comme un acte égoïste découlant d'une absence de principes moraux, donc comme une pratique corrompue[136]. Le confucianisme met au contraire en avant la valorisation de l'éducation et de la connaissance. En effet, tout au long de l'histoire de la Chine, les érudits ont été considérés comme la classe la plus prestigieuse, et malgré l'évolution de la société, l'éducation a conservé cette symbolique et se reflète dans la volonté de certains hommes d'affaires chinois d'aujourd'hui qui insistent souvent pour que leurs enfants reçoivent la meilleure éducation possible, même si cela implique de les envoyer étudier à l'étranger. Ce dénigrement du profit n'a cependant jamais empêché à l'argent de jouer un rôle central dans la vie des Chinois, car ironiquement, la philosophie confucéenne impose à la famille d'être également perçue comme une "compagnie d'assurance"[137] pour ses membres, d'où la nécessité de pouvoir s'assurer de pourvoir à ses besoins en amassant un capital suffisant. L'histoire de la ville de Shanghai reflète cette prise de distance. Au XIXe siècle, la métropole est un centre commercial cotonnier et un port de première importance. Elle prend un nouvel essor en tirant profit de la présence d'étrangers qui s'installent après la signature du Traité de Nangking qui la désigne comme un port ouvert. Dans les premières décennies du XXe siècle, l'équilibre entre les groupes sociaux évolue. Le rôle des lettrés décline alors que

---

135 Fang 1998 : 111 : «Law, in Chinese culture, had always been equated with lack of trust, trouble, coercion, and tyranny and thus treated as a less effective means of affecting behavior.»

136 Haley, Tan et Haley 1998 : 37-38.

137 Expression empruntée à Fang 1998 : 113.

les élites urbaines composées en partie par des entrepreneurs et des marchands affirment leur pouvoir au sein de la société. Les Chinois ont su ainsi «se libérer de nombreux éléments des courants de pensée qui limitaient historiquement le développement économique chinois; cependant, la base des doctrines économiques et comportementales qui découlent de ces philosophies [le confucianisme, le bouddhisme et le taoïsme] influencent leurs pratiques professionnelles aujourd'hui.»[138]

3.1.2 Facteurs politiques : survie et stabilité

La survie est une notion clé dans la situation de Hong Kong car elle est le moteur de la population dont une grande partie sont des réfugiés. De plus, l'administration britannique confine les Chinois hors de la sphère politique et rares sont ceux qui ont pu occuper des postes décisionnels. Les incertitudes liées à cet état de fait forgent une mentalité particulière, notamment la référence à la notion du court terme que l'on retrouve dans les stratégies de développement, de production et d'investissement. «En effet, la mentalité de réfugié crée un esprit d'entreprise et engendre un dynamisme économique. Elle stimule la motivation de réussir, encourageant de nombreux Hongkongais à croire que l'on peut devenir quelqu'un grâce à ses efforts, et elle renforce la vision que les qualifications en matière d'éducation sont une sorte d'atout permettant la mobilité. Elle favorise un taux d'épargne élevé pour se préparer pour les jours difficiles et renforce l'habitude de vigilance.»[139] La forme de capitalisme qui émerge donc à Hong Kong est adaptée aux conditions d'incertitudes et de risques qui sont présentes. Les entrepreneurs hongkongais planifient leurs affaires dans le court terme ce qui leur permet de faire de petits investissements et d'avoir des retombées rapides, si jamais il leur fallait quitter le territoire précipitamment. Ce côté pratique rapide se retrouve dans les applications de l'entrepreneuriat kirznérien qui ne demande pas un lourd investissement.

---

138 Haley, Tan et Haley 1998 : 30 : «cast off many of the elements within the streams of thought that historically limited Chinese economic development; however, the basic economic and behavioral tenets that flowed from these philosophies influence their business practices today.»

139 Wong 1992 : 931 : «the refugee mentality actually creates a spirit of enterprise and engenders economic dynamism. It boosts the achievement motivation, encouraging most Hong Kong people to believe that one can become somebody through one's own effort, and it reinforces the view of educational qualifications as a kind of mobile asset. It fosters a high rate of savings to prepare for the rainy days and strengthens the habit of alterness».

Il faut ajouter qu'en cette atmosphère incertaine, le gouvernement a tenté d'éviter tout débordement pouvant entamer la stabilité sociale, par exemple en tentant d'éviter la création de syndicats. Cette absence empêche les travailleurs de s'organiser et de défendre leurs opinions ou de revendiquer en masse des droits, et donc d'ébranler l'ordre public. Ainsi désorganisée, la main-d'oeuvre est d'autant plus docile et se plie aux exigences de flexibilité et de bas salaires, concentrée avant tout sur sa propre stratégie de survie.[140]

3.1.3 Facteurs économiques : petite économie ouverte

L'île n'étant pas dotée avantageusement que ce soit par sa petite taille, la quasi absence de ressources naturelles ou sa vulnérabilité due à sa dépendance de l'extérieur, les entrepreneurs se sont tournés vers des stratégies entrepreneuriales décrites par l'économiste Israel M. Kirzner[141] qui leur ont permis d'entrer en compétition avec les acteurs majeurs de l'économie mondiale. Comme nous l'avons déjà mentionné, les Hongkongais n'ont pas eu d'autres options que de se tourner vers l'exportation étant donné la petitesse du marché domestique. La stratégie exportatrice implique de faire face à un environnement volatile, imprévisible et très compétitif. Pour résister à ce contexte, les solutions sont de privilégier les entreprises de petites tailles, se spécialiser dans la construction de système originaux, l'imitation, la sous-traitance et faire preuve de vigilance. «De telles stratégies fournissent aux firmes la flexibilité et l'adaptabilité pour satisfaire des marchés globaux changeant rapidement»[142] ce qui va faire la force de l'industrie hongkongaise.

L'Etat colonial peut aussi jouer un rôle déterminant dans le choix de ces stratégies en édictant et en appliquant des politiques qui encouragent l'IDE et donc motivent les multinationales à investir. Les autorités coloniales sont investies d'un rôle primordial qui est celui de fournir un cadre stable au sein duquel le commerce et l'industrie peuvent fonctionner au mieux. Pour aller dans

---

140 Il faut signaler qu'il n'existe pas de salaire minimum mais cette situation a un avantage car un employé peut décider de quitter son travail lorsqu'il le souhaite étant donné qu'il n'est en principe pas tenu par des obligations juridiques.

141 Voir chapitre 2.

142 Yu 1997 : 27 : «Such strategies provide the firms with flexibility and adaptability to cater to rapidly changing markets.»

ce sens, elles ont adopté à Hong Kong une certaine philosophie qui a pour but de générer un environnement porteur et attrayant pour les investisseurs étrangers. Elles se sont limitées à la promotion d'une imposition peu élevée, de politiques fiscales prudentes, de la garantie du libre échange et d'une intervention gouvernementale minimale. Cette prise de mesures économiques découle d'une démarche politique visant à laisser l'industrie se développer malgré la volonté affichée de ne pas s'en mêler directement. «La dépendance face aux marchés d'exportation et le besoin d'importer la plupart des matériaux, des équipements et tout le carburant rend rationnel le maintien du libre échange. De cette façon, les fabricants de Hong Kong peuvent acquérir, au coût le plus bas et à une convenance maximum, des composants de sources étrangères et peuvent exporter vers des marchés distants de manière égale. Le gouvernement croit qu'en pratiquant le libre échange, la manufacture locale peut maximiser les atouts de Hong Kong et être capable de s'adapter rapidement à la situation du marché afin d'exploiter les opportunités commerciales à l'étranger.»[143] Cette situation incite les firmes étrangères à travailler avec la colonie et offre ainsi aux producteurs locaux l'opportunité «d'apprendre des technologies étrangères et d'imiter leurs produits via des entreprises conjointes, la sous-traitance ou les produits dérivés.»[144] Ce processus est moins coûteux et plus facile car moins risqué que l'idée de se lancer dans l'innovation, comme le ferait un entrepreneur schumpetérien, mais ne s'avère pas moins profitable. La réussite de l'application de cette stratégie est facilitée par l'existence de bons réseaux de communication dont bénéficie Hong Kong grâce à son passé d'entrepôt, pivot du commerce transitant par et en Asie du Sud-Est. Les risques trop importants liés aux problèmes de piraterie et de non respect de la propriété intellectuelle peuvent donc avoir un effet décourageant pour qui choisit de se lancer dans l'innovation. Cependant, ne pas faire dans l'innovation mais dans l'imitation a plusieurs avantages car être un retardataire plutôt qu'un pionnier réduit considérablement les frais liés à l'apprentissage, aux coûts des erreurs, aux technologies à adopter et enfin en terme de production.

---

143 Sit et Wong 1989 : 43 : «Dependence on export markets and the need to import most materials, equipment and all the fuel inputs make it rational to maintain free trade. In this way, Hong Kong manufacturers can acquire, at the lowest possible cost and maximum convenience, inputs from foreign sources and can export to distant markets in equal manner. The government believes that by practising free trade, local manufacturing can maximise Hong Kong's positive assets and be able to adapting quickly to the market situation to exploit overseas business opportunities.»

144 Yu 1997 : 27 : «to learn foreign technologies and imitate their products via joint ventures, subcontracting or spin-offs.»

Le choix de ne pas planifier le développement économique de Hong Kong par le biais de privilèges ou de subsides accordés à des industries ou des secteurs particuliers n'a pas empêché les autorités coloniales d'encourager et de faciliter l'échange et le commerce. Cette démarche visant à vanter les mérites et les avantages de l'île s'est peut-être avérée plus efficace que des politiques ciblées car elle a permis de maintenir la colonie ouverte au marché mondial offrant ainsi de multiples possibilités aux entrepreneurs locaux. Il faut encore souligner que bien que l'application de cet apparent *laissez-faire* dépende du gouvernement, il a toutefois su se montrer à l'écoute des milieux professionnels concernés organisés en corps consultatifs.[145] Cette réalité permet à Victor Sit et Wong Siu-lun de faire remarquer qu'«un examen plus attentif des activités de ces corps consultatifs et départements gouvernementaux correspondants, ces agences semi-officielles et ces associations de commerce pourrait aider à expliquer la présence d'une approche organisée pour promouvoir la manufacture de Hong Kong malgré une approche souvent qualifiée de "ne rien faire".»[146] Cela nous conduit donc à revoir la perception simpliste qui voit Hong Kong comme le temple du libéralisme économique où seul le marché dicte sa loi. L'image du "non-interventionnisme positif" est plus à même de définir la situation et la position du gouvernement qui s'engage non pas à influencer le développement industriel mais à le faciliter en tentant de répondre aux pressions internes et externes.

3.2 Les premiers hommes d'affaires chinois

L'installation des Anglais sur l'île de Hong Kong dès la fin des années 1830 et l'occupation qui s'ensuit attire un grand nombre d'individus qui comptent tirer profit des opportunités engendrées par cette nouvelle situation. Devenue le pôle d'attraction de la région, la colonie hérite peu à peu des réseaux commerciaux jusqu'alors activés depuis Guangzhou qui lui cède son statut de centre régional en matière d'exportation. Le fait que Hong Kong ait été désignée comme un port franc ne séduit pas seulement de nombreux Chinois qui

---

145 La Chambre Générale de Commerce et l'Association des Fabricants Chinois sont quelques-uns de ces corps consultatifs.

146 Sit et Wong 1989 : 45 : «A closer examination of the activities of these advisory bodies and related government departments, semi-official agencies and trade associations would help to explain the presence of an organized approach to promote manufacturing in Hong Kong despite the often alleged 'do-nothing' approach.»

cherchent un avenir meilleur que celui qu'ils pourraient avoir dans le sud de la Chine qui se disloque, mais également les principaux marchands anglais établis dans la région, à Macao et Guangzhou, qui se déplacent et s'installent dans la colonie. Ces flux de nouveaux arrivants accélèrent le développement de la ville et l'on assiste à la création des bâtiments nécessaires au bon fonctionnement de la société florissante qui va rapidement émerger : «des établissements commerciaux, une poste, un bureau des registres et des terres, une prison et d'autres bureaux gouvernementaux, des résidences privées, des entrepôts, des hôpitaux, des églises, des marchés, et des écoles.»[147] Toutefois, à ses débuts, la colonie n'offre pas un climat favorable à l'attrait des riches Chinois, ce qui ne retient pas pour autant de nombreux Chinois disposant de moins de ressources et de prestige de monter leurs affaires. On assiste ainsi au développement d'activités industrielles complémentaires à la fonction d'entrepôt qui régit la colonie mais sans que cela n'ait un réel impact sur l'économie. On recense en 1931 que 24% de la population active, soit 111'156 personnes sur 470'794 sont employées par l'industrie manufacturière, par exemple dans les domaines du raffinement du sucre, de la fabrication du ciment ou de cigarettes.[148] La grande majorité de ces individus ne s'installent pas pour autant et ne font que séjourner de manière temporaire sur l'île, souhaitant faire fortune rapidement et pouvoir retourner auprès des leurs. Ce n'est que dans la deuxième moitié du XIXe siècle que des familles aisées trouvent refuge à Hong Kong, notamment après la révolte des Taiping[149], ce qui donne naissance à une première phase de développement commercial. Ces réfugiés aisés apportent avec eux des capitaux qu'ils investissent sur place contribuant ainsi à l'essor de la cité-Etat. «La fameuse famille Li Shing, par exemple, acquiert des propriétés et diversifie les intérêts de la famille dans des affaires de change monétaire, des firmes commerciale, le

---

147 Tsai 1993 : 19 : «commercial establishments, a post office, a record and land office, a jail, and other government offices, private residences, brick warehouses, hospitals, churches, markets, and schools.»

148 Chiffres cités par Miners 1987 : 21.

149 «Mouvement religieux et politique chinois qui fut à l'origine, au milieu du XIXe siècle, d'une grande insurrection populaire contre la dynastie mandchoue, rendue responsable de la décadence du pays. Le promoteur de cette révolte, Hong Xiuquan, prêcha dans les campagnes du Guangxi, à partir de 1843, une sorte de monothéisme agraire, où se mêlaient des éléments chrétiens bouddhistes et socialistes. Le mouvement s'étendit rapidement. A la tête de bandes armées, Hong, qui avait proclamé en 1851 la déchéance de la dynastie régnante ainsi que l'avènement du "Royaume céleste de la Grande Paix" (*Taiping tianguo*) [terme évoquant d'autres révoltes paysannes de la Chine ancienne], s'empara en 1853 de Nankin. Ce n'est qu'en 1864 que le gouvernement impérial put, avec l'aide des Occidentaux, venir à bout de cette insurrection.» http://fr.encyclopedia.yahoo.com/articles/t/T0000217_p0.html (5.05.02).

monopole de l'opium, et le courtage de coolies.»[150] Ces premiers exemples ont un effet "boule de neige" et attirent d'autres riches Chinois vers la colonie, ce qui contribue à lui donner un élan prometteur, soutenu par le libéralisme prôné au travers des politiques coloniales et le *laissez-faire* ambiant qui stimulent les rêves de prospérité. Dans un tel contexte, le talent des entrepreneurs est attisé car le marché libre offre des perspectives de profits illimitées.

Mark Casson souligne qu'«une des plus remarquables caractéristiques des entrepreneurs est qu'ils sont fréquemment issus de minorités au sein de groupes sociaux qui réussissent à trouver le moyen d'accéder à un statut social qu'il leur était a priori impossible d'atteindre autrement. Il apparaît par conséquent que la société et ses institutions ont une influence déterminante sur la formation et sur la sélection des entrepreneurs.»[151] Ainsi, les marchands chinois ont eu la possibilité de vaquer à leurs occupations dans une société pourtant sous l'égide de la Couronne britannique qui laisse se constituer une élite locale. Ils conduisent leurs affaires aux côtés de celles des colons qui affichent une tolérance apparente pour les pratiques des autochtones. Toutefois, on observe une très nette division entre la minorité de colons anglais ou étrangers qui dominent pourtant l'économie en occupant les postes les plus prestigieux et la vaste majorité de travailleurs et de marchands chinois. Cela n'est cependant pas survenu par hasard mais découle plutôt d'un calcul reposant sur l'intention de tirer un avantage de cette relation. En effet, on remarque rapidement qu'en étant libres de développer leurs propres affaires, les Chinois sont amenés à jouer un rôle très important dans la structure de Hong Kong, celui de servir d'intermédiaires entre les Occidentaux et la société locale. Certains de ces marchands acquièrent la maîtrise de la langue anglaise et deviennent alors d'une grande utilité pour les colons qui s'associent alors à eux afin de bénéficier de leur connaissance des us et coutumes de la culture chinoise, et ainsi de faire des affaires avec cette communauté. Nombreux parmi ces marchands sont des *compradors* qui travaillent pour des firmes étrangères et qui comptent sur le capital des colons pour développer leurs activités. «Grâce aux divers privilèges [financiers et économiques] qui leur ont été accordés et à la forte ségrégation opérée entre

---

150 Tsai 1993 : 23 : «The famous Li Shing family, for instance, acquired much property and diversified the family interests into the money changing business, commercial firms, the opium monopoly, and coolie labor brokerage.»

151 Casson 1991 : 12.

Britanniques et Chinois, ils ont rapidement pu prendre la tête de la communauté chinoise de l'île.»[152] La colonie collabore avec l'élite chinoise la laissant administrer ses affaires. Cette situation permet l'élaboration d'une relation complémentaire entre ces deux sphères : «Les hommes d'affaires européens avaient l'ensemble du contrôle de l'économie, particulièrement dans la production primaire [...] le commerce international y étant lié. Les marchands chinois, de l'autre côté, contrôlaient "le réseau complexe de commerce domestique de la collecte, la distribution, et de la vente à petite échelle".»[153] Relation asymétrique dans le poids du contrôle qui n'a pas pour autant empêché certains négociants chinois de devenir des acteurs importants dans l'import-export ou dans la finance pour ne faire allusion qu'à ces deux domaines. Pour illustrer cela, on peut citer les noms de Law Pak Sheung qui devint le premier *comprador* de la Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), Choa Chee Bee, marchand originaire de Malacca qui fit fortune dans le commerce du sucre et l'immobilier, ou Ho Tung qui travailla pour Jardine, Matheson & Company et qui fut l'un des plus riches *comprador* qu'ait connu la colonie. Avoir autorisé cette présence et son développement a permis de construire les bases du futur développement industriel, car il faut comprendre que les marchands chinois étant liés à des réseaux de relations très importants - les *guanxi* -, essentiels dans la culture chinoise pour pénétrer et participer au monde des affaires. Ces derniers entretiennent des relations commerciales avec d'autres marchands situés dans d'autres villes chinoises ou de la région Pacifique par le biais de la diaspora faisant ainsi valoir la position de Hong Kong comme entrepôt pour l'import-export régional.

Ho Tung

Ho Tung fut l'un des compradors de Hong Kong pour Jardine, Matheson & Company entre 1883 et 1900, devenant l'un des plus riches compradors chinois de tous les ports ouverts. Au long de sa carrière, il reçut de nombreux honneurs

152 Mengin 1998 : 43.

153 Chiu, Ho et Lui 1997 : 25 citent Ian Buchanan, 1972, *Singapore in Southeast Asia: An Economic and Political Appraisal*, Londres : G. Bell and Sons, Ltd, p. 43 : «Enropeans businessmen had the overall control of the economy, especially in primary production [...] and the international trade associated with it. The Chinese merchants, on the other hand, controlled "the intricate network of domestic commerce, of small scale collection, distribution, and retailing".»

de différents pays, notamment un baronnet et différentes médailles de la Grande Bretagne et de la Chine.

On disait de lui qu'il était un «expert en matière d'assurance, de transport et d'import-export», et aussi le«directeur de dix-huit des principales compagnies à Hong Kong et Shanghai - président et actionnaire principal d'un grand nombre d'entre elles». En l'absence de matériel biographique suffisant, nous ne sommes pas en mesure de reconstruire les détails de ses investissements dans des affaires à Hong Kong, toutefois nous savons qu'il a investi des capitaux dans certaines *guandu-shangban* (supervisées officiellement ou tenues par des marchands) entreprises chinoises, maintenant une relation étroite avec des fonctionnaires chinois. Le succès de ses nombreuses affaires lui valut d'être qualifié de "multi-millionaire" au tournant du siècle. Ho investit dans le sucre raffiné et brut à Shanghai, la vallée de la Rivière Yangzi et les ports du nord de la Chine, devenant ainsi propriétaire de nombreuses propriétés à Hong Kong, Macau, Shanghai, Qingtao et Londres. Le clan des Ho, qui commença avec Ho Tung est connu pour être une "famille de comprador".

Source : Lee Pui-Tak in : Wong et Maruya 1998 : 68-69

De plus en plus de firmes établies par des Chinois de la colonie s'engagent dans le commerce international. Cet essor est rendu possible grâce à divers facteurs que Tsai Jung-Fang énumère comme suit : «(1) l'ingéniosité, l'énergie, la richesse, et la vie complaisante des marchands chinois; (2) la relation proche entre Hong Kong et la région de Swatow où l'on parle le Teochiu et la région de Amoy où l'on parle l'Hokkien, avec les marchands Teochiu et Hokkien jouant un rôle vital dans le commerce entre ces régions et l'Asie du Sud-Est; (3) la direction marchande dans les communautés Teochiu et Hokkien de Hong Kong; (4) les liens inséparables entre Hong Kong et Canton, où Hong Kong sert d'entrepôt - important des biens pour des marchands de Canton à distribuer sur le continent et exportant des biens que Canton a collecté dans l'arrière-pays. [...]; (5) le réseau commercial florissant du bassin Pacifique, s'étendant du sud de la Chine par Hong Kong jusqu'à l'Asie du Sud-Est, l'Australie, et l'Amérique; et (6) les liens commerciaux proches entre les marchands chinois et les entreprises occidentales.»[154] Parallèlement à ces entreprises chinoises, des centaines de firmes étrangères spécialisées dans le commerce s'implantent sur le territoire

154 Tsai 1993 : 31 «(1) the ingenuity, energy, wealth, and the self-indulgent living of the Chinese merchants; (2) the close relationship between Hong Kong and the Teochiu-speaking area of Swatow and the Hokkien-speaking area of Amoy, with the colony's Teochui and Hokkien merchants playing a vital role in the trade between these areas and Southeast Asia; (3) the merchant leadership in the Teochiu and Hokkienese communities in Hong Kong; (4) the inseparable economic ties between Hong Kong and Canton, with Hong Kong serving as the entrepôt - importing goods for Canton merchants to distribute to the mainland and exporting goods that Canton had collected from inland. [...]; (5) the flourishing commercial network in then Pacific basin, extending from South China through Hong Kong to Southeast Asia, Australia, and America; and (6) the close commercial ties between Chinese merchants and Western business enterprises.»

hongkongais, parmi lesquelles on retrouve les noms de quelques grandes maisons de négoce célèbres telles que Jardine & Matheson et Butterfield & Swire[155]. Ces frimes étrangères témoignent d'une tradition entrepreneurial occidentale. Une majorité de ces compagnies entretiennent des liens étroits avec des entreprises chinoises. L'établissement de ces réseaux de relations entre firmes autochtones et étrangères permet à chacun d'y trouver son compte, ce qui donne naissance à un système performant dont chaque rouage est à sa place grâce à la complémentarité qui s'est imposée entre les différents acteurs. Au début, on pouvait par exemple noter que «les entreprises étrangères achetaient à des firmes chinoises des produits de Chine qu'elles rassemblaient de l'intérieur du pays et les firmes chinoises achetaient aux compagnies étrangères les biens étrangers pour les distribuer sur le continent.»[156] Cette complémentarité renvoie à Confucius dont la philosophie repose entre autre sur l'idée que la société a une place pour chacun et que chacun a un rôle à jouer dans cette société.

Plus qu'à aucun autre moment dans l'histoire, cette période charnière donne l'occasion à ceux qui étaient prêts à saisir les opportunités de s'élever grâce à leurs efforts en acquérant fortune et pouvoir. En effet, «le gros de la prospérité de Hong Kong dépendait de l'énergie, de l'ingéniosité, et du dur labeur d'une majorité écrasante de la population de la colonie, les travailleurs et les marchands chinois.»[157] La communauté chinoise s'insère et se développe dans la colonie car elle a su se rendre indispensable à son bon fonctionnement, même si elle n'en tenait pas les rênes. Et les principaux éléments nécessaires au fondement de la société hongkongaise sont ainsi posés avant le XXe siècle et se consolident encore jusque dans les années 1940, où de nouveaux soubresauts viennent modifier le cours des choses.

---

155 Pour un historique de ces grandes maisons, voir Crisswell 1981.

156 Tsai 1993 : 33 : «The foreign companies bought from Chinese firms the produce of China which were gathered from the interior and the Chinese forms purchased from foreign companies the foreign commodities for distribution to the mainland.»

157 Tsai 1993 : 35 : «Much of the prosperity of Hong Kong depended on the energy, ingenuity, and hard work of the overwhelming majority of the colony's population, the Chinese laborers and merchants.»

3.3 Les entrepreneurs de Shanghai et les débuts de l'industrie hongkongaise

A première vue, la masse d'immigrants déferlant sur Hong Kong représente un fardeau pour la communauté qui doit s'équiper pour répondre aux exigences de la situation et aux pressions qu'elles engendrent, notamment sur les logements, mais ces nouveaux arrivants vont s'avérer être une aubaine pour la colonie.

L'invasion japonaise de 1937, les bouleversements politiques internes qui parcourent le continent chinois dans les années 1940 et la victoire des communistes en 1949 mettent un terme à l'avancée prometteuse de certaines grandes villes chinoises qui s'étaient lancées sur la voie de la modernisation, ce qui va pousser de nombreux Chinois à quitter leur pays. Parmi eux, certains vont faire le choix de s'installer à Hong Kong espèrent pouvoir y être employés alors que d'autres choisissent la colonie britannique pour y relocaliser leurs affaires. C'est notamment le cas d'un nombre important d'entrepreneurs originaires de Shanghai qui vont alors transférer et partager leur expertise, leur expérience mais aussi leurs idées, insufflant ainsi un élan à l'économie locale en investissant leurs capitaux.

Shanghai est une ville portuaire qui profite de son emplacement stratégique à l'embouchure du Yangzijiang qui dessert l'arrière-pays pour se développer et se moderniser au cours des premières décennies du XXe siècle. Cependant, contrairement à certaines idées reçues, Shanghai n'est pas devenue une des plus grandes métropoles d'Asie uniquement grâce à la présence d'Occidentaux établis dans les concessions. Christian Henriot nous rappelle qu'«au milieu du XIXe siècle, la ville est un port florissant et un centre commercial cotonnier de première importance [...]. L'ouverture au commerce international qu'ont entraîné le traité de Nankin (1842) et la création de concessions étrangères a engendré incontestablement un nouvel essor de l'économie locale.»[158] Dans les années 1930 déjà, Shanghai se distingue des autres villes chinoises pour être un lieu privilégié qui sert de passerelle entre l'Occident et l'Orient. Cette touche cosmopolite va lui permettre d'être vite considérée comme une place financière internationale où vont venir se côtoyer de nombreuses banques. «A l'image de Hongkong près de deux décennies plus

158 Henriot 1998(a) : 21.

tard, le statut particulier de la ville, dont les concessions échappaient à la législation chinoise et offraient un havre de sécurité, a donné une grande liberté de manoeuvre aux banquiers, ce qui explique l'essor d'un marché financier international.»[159] La prospérité économique et les conditions politiques particulières qui régissent la métropole lui permettent également de devenir le premier centre industriel du continent où les entreprises se multiplient et produisent des biens autrefois importés en répondant à la nouvelle demande locale en sachant profiter des influences, du savoir faire et des technologies venus de l'extérieur.

L'industrie du textile prend son envol à Shanghai mais va être déplacée à Hong Kong par les entrepreneurs qui choisissent d'en faire leur nouvelle base alors qu'ils tentent de fuir le continent. Cette fuite traduit le refus de voir anéantir le succès auquel ils participaient mais aussi la volonté d'échapper au sort que les autorités communistes leur réservaient. En effet, «des milliers d'ouvriers qualifiés et de techniciens shanghaïens ont essaimé à travers le pays, dans les régions reculées, où l'on espère qu'ils vont permettre l'émergence de nouveaux centres industriels»[160] au service de la machine communiste, alors que les entreprises industrielles étaient confisquées. La processus de «nationalisation des entreprises commerciales et industrielles consacre l'élimination de la bourgeoisie en tant que force sociale et autonome.»[161] Cela va ainsi donner l'occasion à la colonie d'accélérer son lancement dans l'industrie au moment même où des événements externes - l'arrivée des communistes au pouvoir en Chine et l'embargo des Nations Unies - mettent fin à son rôle d'entrepôt, ce qui l'oblige à trouver un autre moyen de survivre. Elle bénéficie alors d'un transfert d'industrialisation du fait par exemple que «de nombreux moulins à textiles à grande échelle furent établis avec les capitaux et les machines relocalisés de Shanghai»[162] ce qui donne aux industriels locaux un avantage sur leurs voisins. Dès lors, le gouvernement colonial apporte son soutien aux industriels shanghaïens en considérant ces derniers comme les représentants de la

---

159 Henriot 1998(a) : 29.

160 Henriot 1998(c) : 178.

161 Bergère 1986 : 298.

162 Chiu, Ho et Lui 1997 : 32 : «A number of large scale textile mills were set up with capital and machinery relocated from Shanghai».

communauté chinoise, c'est-à-dire en les utilisant afin de défendre un intérêt purement économique. L'industrie du textile va ainsi s'imposer en employant 28.4% de la population active en 1955[163] et en prenant une part croissante dans la valeur totale des exportations, ce qui marque le coup d'envoi de l'industrie moderne de Hong Kong.[164] En plus de la fabrication de textile et de la confection se développent d'autres industries telles que le plastique ou le métal qui accomplissent des taux de croissance impressionnants jusqu'au début des années 1980 où les industries de l'électronique et de l'électrique prennent le dessus.

Ces entrepreneurs reproduisent leurs traditions, la manière de mener leurs affaires et leur remarquable capacité d'organisation. C'est ainsi que l'on retrouve des valeurs enseignées par Confucius telles qu'«un sens de responsabilité collective, l'orgueil dans l'éthique de travail, et un dédain pour la consommation manifeste qui explique les taux élevés d'épargne, un trait particulièrement utile pour encourager l'industrialisation rapide.»[165] L'industrialisation de Hong Kong va donc être imprégnée de cette culture des affaires qui va gouverner le déroulement des affaires de la cité-Etat, associée aux valeurs transmises par la présence britannique.

Il faut encore signaler que parmi la masse des réfugiés qui arrivent à Hong Kong tous ne sont bien évidemment pas des entrepeneurs mais certains d'entre eux cherchent à éviter de faire partie de la masse de main-d'oeuvre qui vient se mettre à disposition de la colonie. Pour cela, ils tentent leur chance en s'improvisant entrepreneurs et en créant des petites entreprises de manufacture, espérant ainsi s'insérer dans le paysage industriel car la colonie est l'endroit où «n'importe qui ayant la volonté d'avancer économiquement, a la liberté de gravir les échelons.»[166] Ces bouleversements se produisent à une période propice où les consommateurs sont relativement limités face au choix de produits qui leur sont proposés. Une niche commerciale est donc à disposition des entrepreneurs

---

163 Chiffre cité par Sit 1998 : 881.

164 Yu (1997 : 89, tableau 5.1) montre l'évolution de la part des textiles dans les exportations : 4.4% en 1950, 35.2% en 1960, 35.1% en 1970, 34.1% en 1980 et 31.9% en 1990.

165 Weidenbaum et Hughes 1996 : 28 : «A sense of collective responsability, pride in the work ethic, and a disdain for conspicuous consumption make for high saving rates, an especially valuable trait in fostering rapid industrialization.»

166 Harilela 1997 : 187 : «Anybody with the will to advance economically, has the freedom to climb the ladder.»

hongkongais qui s'empressent de répondre à la demande régionale en mettant sur le marché des biens moins coûteux que les produits importés et adaptés aux attentes et aux normes asiatiques. En effet, le non-interventionnisme du gouvernement et les forces du marché expliquent en partie le succès que va rapidement connaître la colonie mais ce n'est pas suffisant; il faut aussi tenir compte du fait qu'il existe «une nouvelle demande externe créée par l'absence temporaire de compétition du Japon et de l'Europe de l'Ouest, l'embargo commercial des Nations Unies sur les exportations de la RPC, un nouvel arrangement du Commonwealth sur les Taxes Préférentielles, et l'excellente infrastructure de Hong Kong pour faciliter le commerce interne et les industries à vocation exportatrice.»[167] Tous ces facteurs, en plus du transfert de la base industrielle shanghaïenne, phénomène qu'il est peu probable de voir se répliquer ailleurs, d'où l'impossibilité d'établir un modèle de développement, permettent à Hong Kong de s'engager sur la voie de l'industrialisation avec une dizaine d'années d'avance sur les autres économies de la région. En devenant ainsi le centre d'une nouvelle expansion capitaliste, la colonie impose rapidement son statut international d'exportateur majeur de biens manufacturés légers.

3.4 L'entrepreneur hongkongais

3.4.1 Profil de l'entrepreneur hongkongais

Les entrepreneurs hongkongais d'origine chinoise partagent certains traits qui les distinguent du reste de la population. Des études ont été faites afin d'obtenir une sorte de profil type basé sur des caractéristiques personnelles telles que l'âge, le sexe, l'état civil, la religion, l'ethnicité et les caractéristiques socio-linguistiques. Le résumé de ces résultats est le suivant.

Age

Globalement, la population active de Hong Kong est relativement jeune, mais il s'avère que la frange entrepreneuriale de cette population est constituée en moyenne d'individus plus âgés, c'est-à-dire ayant trente ans et plus. Cela

---

167 Sit 1998 : 882 : «a new external demand created by the temporary absence of competition from Japan and Western Europe, the U.N. trade embargo on PRC exports, a new Commonwealth Preferential Tax arrangement, and Hong Kong's excellent infrastructure for facilitating internal trade and export-oriented industries».

signifie que les entrepreneurs ne se lancent pas directement dans leur propre affaire mais travaillent durant quelques années avant de faire le pas.

Sexe

La population active représente 49% de la population de Hong Kong en 1996 dont 47.8%[168] sont des femmes qui se concentrent dans le domaine de l'industrie, essentiellement dans des emplois subalternes. Plus on monte dans la hiérarchie, plus les écarts entre hommes et femmes prennent de l'importance. La représentation des femmes dans le secteur industriel augmente mais les femmes entrepreneurs restent rares bien que leur nombre croisse d'année en année. En 1978, elles sont 5.1%, en 1987, 8.2%.[169] Elles se distinguent de leurs homologues masculins en étant en général plus éduquées, plus jeunes au moment où elles se lancent, et sont plus présentes dans la manufacture de précision qui émerge dans les années 1980.

Etat civil

La majorité des entrepreneurs sont en général des gens mariés ce qui révèle leur côté conservateur. Il faut savoir que la culture chinoise accorde une très grande importance à la famille et associe le mariage au fait de devenir adulte. Des unions reposant sur l'intérêt sont également recherchées et dans ce sens, «les mariages servent à sceller des alliances financières et à s'attacher des collaborateurs de valeur.»[170] Cependant, en regardant le nombre de mariages qui sont prononcés à Hong Kong chaque année, on remarque une diminution, et à l'inverse, la courbe des divorces semble, elle, s'élever.[171] Signe des temps qui changent, résultat de l'influence occidentale, sans doute, mais cela ne signifie pas que le sens traditionnel donné au mariage ne se dissipe pour autant.

---

168 Chiffres tirés de «Nations of the World : Statistics - Hong Kong», http://www.britannica.com/bcom/eb/article/statistics/0,5716,127384,00.html (5.05.02).

169 Chiffres cités par Sit et Wong 1989 : 72.

170 Bergère 1986 : 163.

171 Pour voir l'évolution de ces courbes, voir *Hong Kong Annual Digest of Statistics* publié par le Census and Statistics Department de la HKSAR.

Religion

De manière générale, les petits entrepreneurs n'affichent pas une appartenance religieuse particulière au bouddhisme, au taoïsme ou au christianisme, les principales religions de la colonie. Malgré cela, on remarque la diffusion d'idées et de pratiques intégrées par la population d'origine chinoise qui se manifestent au travers «de croyances et de rituels dans le culte des ancêtres, des festivals, la géomancie [ou *feng shui*] et dans les cultes adressés à une variété de divinités, telles que les dieux de la richesse et de la longévité.»[172] Cette forme de religion influence davantage les entrepreneurs que les formes institutionnalisées telles que les trois religions citées ci-dessus et se repère dans leurs agissements.

Ethnicité

Environ 95% de la population de Hong Kong est d'origine chinoise et cette proportion est restée inchangée ou presque malgré la colonisation britannique. Ces citoyens chinois se distinguent entre eux en fonction de leur provenance régionale. Ces différents groupes sont distincts les uns des autres par les dialectes ou sous-dialectes qu'ils utilisent et le partage de certaines coutumes. La communauté hakka, par exemple, est identifiable non seulement par sa langue mais aussi par le fait que les femmes de cette ethnie portent parfois encore à l'heure actuelle un chapeau en bambou à volants noirs, signe distinctif qui met en avant leur appartenance identitaire.

Tableau 6 Origine ethnique de la population hongkongaise, 2001

Ethnicité	Nombre	% du total
Chinoise	6 364 439	94.9
Philippine	142 556	2.1

172 Sit et Wong 1989 : 75 «the beliefs and rituals of ancestors worship, festivals, geomancy and in the variety of deities worshipped, such as the gods of wealth and longevity.»

Indonésienne	50 494	0.8
Britannique	18 909	0.3
Indienne	18 543	0.3
Thaïlandaise	14 342	0.2
Japonaise	14 180	0.2
Népalaise	12 564	0.2
Pakistanaise	11 017	0.2
Autres	61 345	0.9
Total	6 708 389	100.0

Source : Census and Statistics, 2001.

L'ethnie cantonaise est la plus représentée à Hong Kong en raison de la proximité de Guangzhou qui se trouve à deux heures de route une fois passée la frontière. En 1981, elle représentait 75%[173] des Chinois présents dans la colonie et 71% en 1996[174]. En deuxième position viennent des individus originaires de la province du Fujian, et ensuite suivent des groupes minoritaires composés d'individus venant des régions de Shanghai, de Hainan et d'autres parties de la Chine. Ces proportions se retrouvent parmi les entrepreneurs dont la majorité sont donc d'origine cantonaise.

Traditionnellement, cette distinction régionale et communautaire est importante car il s'avère que certaines activités sont dominées par certains groupes ethniques, comme par exemple l'industrie du tissage par les Shanghaïens dans la première phase d'industrialisation de la colonie. Cette spécialisation par ethnie peut également être observée dans la diaspora, cependant, cela ne ressort pas de façon significative à Hong Kong où l'ethnie ne semble pas définir dans quel type d'activités industrielles un entrepreneur doit s'engager. Le secteur de la petite industrie n'étant pas défini par des barrières technologiques ou financières particulières, il donne la possibilité à tout un

173 Chiffre cité par Sit et Wong 1989 : 78.

174 Chiffre cité par Lam et Liu 1998 : 28.

chacun, quelle que soit son ethnie, d'y tenter sa chance en fonction de son envie et non pas par obligation.

Caractéristiques socio-linguistiques

Etant donné la provenance diverse des Chinois qui peuplent Hong Kong, il faut s'attendre à dénombrer l'emploi d'une variété de dialectes régionaux. Cependant, on assiste à un certain ralliement derrière le cantonais utilisé dès lors comme *lingua franca*[175] et qui semble devenir la langue la plus utilisée sur le plan professionnel mais également dans la vie privée.

L'anglais fut intégré à la vie de l'île par le biais de la colonisation britannique, ce qui impose souvent à la population d'origine chinoise de l'apprendre si elle souhaite progresser sur le plan professionnel. Cette domination ne peut toutefois pas être interprétée négativement car Hong Kong ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui si l'emploi de l'anglais n'était pas répandu dans l'administration, la justice et le commerce. Toutefois, le fait que l'anglais soit considéré comme la langue des affaires n'a pas une grande importance au niveau de la petite entreprise où son usage n'est pas incontournable. En revanche, l'anglais est un impératif dans le secteur des services où il occupe une place prédominante. Cette analyse doit néanmoins être actualisée car il est important de souligner qu'avec la rétrocession du territoire à la Chine, on observe une perte d'importance de l'anglais et à l'inverse une montée en puissance du Putonghua (mandarin). Ce phénomène s'explique par l'intensification des rapports avec le continent, l'arrivée de nouveau "continentaux", mais aussi par «une stratégie de mise en conformité de nombreux Hongkongais avec la nouvelle puissance tutélaire, sans qu'il soit nécessairement possible de distinguer les mobiles utilitaristes des mobiles identitaires de cette démarche.»[176] Néanmoins, cette situation fait craindre à certains une mise en péril de l'idiome cantonais.[177]

3.4.2 Particularismes des entrepreneurs hongkongais

---

175 Expression empruntée à Sit et Wong 1989 : 81.

176 Mengin 1998 : 127.

177 Pour avoir plus de détails à ce sujet, voir l'article de Lague 2001.

Une fois ce profil type établi, il est nécessaire de prendre en compte d'autres informations afin de comprendre pourquoi ces individus ont fait le choix de devenir de petits et moyens entrepreneurs et en quoi ils se distinguent des autres entrepreneurs.

Origines géographique et généalogique

Dans les années 1950, l'élan vers l'industrialisation a été donné par des entrepreneurs immigrants et non par les autochtones. L'idée selon laquelle l'innovation est introduite par de nouveaux arrivants n'est pas propre à l'histoire de Hong Kong mais ressort dans plusieurs recherches faites sur le secteur industriel dans divers pays. Avec le temps, les générations suivantes, nées et implantées dans la colonie, s'engagent elles aussi dans des activités entrepreneuriales et représentent environ 80% des entrepreneurs dans les années 1980 alors que trente ans plus tôt, on observait une prédominance d'entrepreneurs nés sur le sol chinois. Peu d'entre eux font toutefois partie de vieilles familles établies depuis de nombreuses générations, ce qui implique que les immigrants continuent à compter pour beaucoup dans le contingent des nouveaux entrepreneurs. Victor Sit et Wong Siu-lun font remarquer que plus de la moitié des entrepreneurs qu'ils ont interviewé pour leur étude admettent faire partie de la première génération à s'établir à Hong Kong.[178]

Ces observations permettent d'établir une distinction des petits entrepeneurs en trois groupes en fonction de la période à laquelle ils sont venus à Hong Kong. Il y a tout d'abord les entrepreneurs indigènes, ceux qui y sont nés ou qui sont arrivés encore petits et ont été scolarisés dans la colonie. Ensuite, il y a ceux qui sont venus avant 1949, attirés par l'espoir de connaître un meilleur sort et que l'on identifie comme les entrepreneurs migrants. En enfin, il y a les entrepreneurs réfugiés qui sont arrivés après 1949 et qui sont pour beaucoup des immigrants illégaux qui fuient le nouveau régime chinois. La représentation en terme de pourcentage de ces trois types d'entrepreneurs montrent une tendance à l'indigénisation du secteur entrepreneurial où, à l'heure actuelle, la majorité de ses représentants sont nés sur le territoire. Chaque groupe a certains traits qui les distinguent des autres. Par exemple, les entrepreneurs indigènes tendent à se

178 Sit et Wong 1989 : 83.

lancer relativement jeunes dans les affaires, les entrepreneurs réfugiés attendent plus longtemps, alors que les entrepreneurs migrants sont déjà dans la force de l'âge. Cette typologie permet également de les différencier sur les registres de l'éducation ou des motivations.

Famille

Depuis des temps reculés, la famille est la base organisationnelle de la société chinoise et se porte garante de l'unité sociale car «dans la société traditionnelle chinoise, dans laquelle il n'y a pas eu de cadre légal performant, pas de droit de propriété établi, et pas de système de sécurité sociale, un système familial chinois fort devint une unité sociale prédominante qui contribua grandement à la stabilité sociale chinoise.»[179] La famille domine les choix et les considérations individuels car l'individu n'existe pas en tant que tel mais est un composant de la famille envers laquelle il se doit d'adopter une attitude responsable. Ainsi investie de ce rôle, l'on comprend mieux l'importance que revêt la parenté dans le mode de vie des entrepreneurs d'origine chinoise établis à Hong Kong. La majorité des firmes sont des affaires familiales ce qui renvoie à une logique qui veut que ce soit la famille qui ait pour devoir d'assurer la protection de ses membres en leur fournissant par exemple du travail. L'héritage culturel fournit ici des comportements appropriés et des standards à respecter pour qu'un équilibre harmonieux soit maintenu. Il est fréquent que lorsqu'un entrepreneur a besoin de capitaux à risque, il s'adresse de préférence en premier à sa famille et ne se tourne pas vers une institution bancaire. Cette préférence accordée au réseau de parenté est source de critiques pour certains auteurs qui croient percevoir dans cette pratique un mécanisme défensif limitant le développement et l'intégration, mais qui semblent plutôt interpréter de façon erronée une réalité sans tenir compte de son origine ni de sa symbolique.

La famille tient un rôle primordial dans la société mais également dans le fondement du capitalisme à Hong Kong.[180] Cette forme particulière de

---

179 Fang 1998 : 131 : «In the traditional Chinese society, in which there had been no well-functioning legal framework, no established property rights, and no formal social security and welfare systems, a strong Chinese family system became a predominant social unit that contributed greatly to Chinese social stability.»

180 Il faut savoir que déjà au XIXe siècle en Chine, le capitalisme n'était pas véhiculé par des élites politiques mais par des chefs de familles, ce qui fait dire à Gary Hamilton (1997 : 128) que «le moyen organisationnel de cette économie chinoise reposait largement sur des entrepreneurs

capitalisme tire sa force de trois éléments qui sont la qualité en matière de prise de décision, l'art de former des partenariats stratégiques et de gérer efficacement ses affaires. Cela conduit des auteurs tels que Wong Siu-lun et S. Gordon Redding[181] à proposer le concept de "familisme entrepreneurial" pour introduire les particularités du contexte qui nous intéresse ici. On observe en effet dans la communauté entrepreneuriale chinoise de Hong Kong la prédominance d'entreprises familiales, c'est-à-dire des entreprises dirigées et détenues par des familles qui gèrent leurs affaires comme elles gèrent leur famille. Redding décrit l'entreprise familiale chinoise comme suit : (1) elle est typiquement de petite échelle et de structure simple; (2) la prise de décision est centralisée dans les mains du propriétaire; (3) on retrouve une culture d'entreprise paternaliste (4) et népotiste; (5) il y a une intense concentration sur l'efficience; (6) la spécialisation dans certains domaines dépend de l'expérience du propriétaire; (7) elle entretient des alliances stratégiques et flexibles dans le long terme; (8) elle ne s'engage que rarement dans des alliances complexes impliquant une décentralisation du pouvoir; (9) elle se distingue par sa capacité d'adaptation, toujours à la recherche d'opportunités; et (10) des versions à grande échelle apparaissent.[182] Wong part du principe que le familisme est à la base de l'organisation économique chinoise en s'avérant être un instrument des plus compétitifs, et que ce concept permet de comprendre la manière de faire des affaires des Chinois. Il distingue deux expressions possibles de ce concept en plus de l'entreprise familiale : le paternalisme et le népotisme, tout en soulignant que ces trois aspects ne se retrouvent pas forcément exprimés en même temps et donc dans tous les cas de figure. Généralement, le dirigeant est considéré comme un patriarche qui peut se permettre d'avoir une approche décisionnelle très personnalisée de la gestion de son entreprise étant donné qu'il en détient le pouvoir. Il lui revient par exemple de décider des investissements qu'il va faire, du degré de risque qu'il est prêt à prendre selon son expérience[183] et du réinvestissement des profits et de

---

individuels et des entreprises familiales encastrés dans des réseaux régionaux de commerce étendus», d'où l'inexistence d'une séparation précise entre la firme et le foyer.

181 Wong 1985; Redding, 1990, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin : de Gruyter.

182 Redding 1997 : 107.

183 Il est intéressant de faire remarquer que les entrepreneurs hongkongais sont souvent présentés comme ayant une mentalité de joueur, prêt à prendre des risques. Par exemple, voir Crisswell 1981 : 233.

l'allocation qu'il peut en faire à ses employés[184]. En effet, «un travailleur indépendant peut développer son affaire, en prenant d'abord avec lui les membres de son foyer, ensuite les membres de sa famille ne résidant pas sous son toit, et enfin les membres éloignés de sa famille - ainsi, des parents au deuxième ou troisième degré. Au sein de la famille, il peut préférer prendre d'abord avec lui ceux qui dépendent le plus de lui, par exemple ses enfants, d'autant plus que les sanctions qu'il peut appliquer contre eux sont faciles à exécuter. Les derniers qu'il prendra avec lui seront ceux qui, de par leur statut familial, ont un ascendant sur lui.»[185] Cela étant, bien que les Chinois montrent une préférence à placer des membres de leur famille aux postes clés de l'entreprise afin d'en garder de contrôle et de s'assurer d'une plus grande flexibilité, ils étendent la possibilité d'emploi au-delà de la frontière familiale en ce qui concerne les autres postes. Ces préférences proviennent aussi du fait que ces communautés ont dû évoluer dans des environnements où l'accès à l'information était réduit par un manque d'organisation ou par l'existence de barrières. Cette réalité a forcé plus d'une entreprise à développer un style de management stratégique particulier à l'Asie et qui diffère des pratiques que l'on retrouve ailleurs. Le management familial s'est favorablement intégré et développé à Hong Kong permettant l'essor de nombreuses compagnies mais s'avère problématique lorsque survient le moment de la succession. Cette période de transition peut faire survenir des tensions si le patriarche rechigne à passer la main ou si des querelles émergent entre les successeurs. Cela étant, Tony Fu-Lai Yu fait remarquer que cette pratique présente des avantages et induit le développement de l'entrepreneuriat kirznérien car elle suppose de la flexibilité, souvent l'évolution vers des formes de sous-traitance, et rarement l'évolution vers l'innovation. Ces quelques points seront développés plus loin.

L'importance des "guanxi"

Parmi les traditions que les Hongkongais reproduisent, on retrouve l'importance accordée aux réseaux de relations qui servent de cadre à l'échange social. Ces relations interpersonnelles sont exprimées au travers du concept *guanxi* qui est aussi reconnu comme étant un art. Il n'existe pas de traduction

---

184 Nous tenons à rappeler qu'il n'existe pas de système de sécurité sociale mais qu'il est de coutume que l'employeur se charge en partie de jouer ce rôle. Si cette convention est respectée, on observe une certaine stabilité des employés qui sans cela seraient tentés d'aller voir ailleurs.

185 Casson 1991 : 181.

satisfaisante de ce terme qui traduit littéralement, signifie "relations", "contacts" ou "connections" mais qui est investit d'un sens plus riche et plus complexe. Son expression chinoise implique «que deux individus partagent au moins un point commun au nom duquel l'un peut demander à l'autre des services ou des faveurs.»[186] Il en ressort alors les idées de solidarité par similitude et de réciprocité au sein du groupe qui rappelons-le peut être fondé sur la parenté, l'origine, le lieu de socialisation, l'appartenance professionnelle, la relation professeur-élève ou encore l'homonymie. De là découlent trois types de relations : «la parentèle, les logiques de clientèle fondées sur des liens amicaux, et toutes les connaissances au sens large.»[187] Etant donné leur utilité, l'individu s'efforce d'entretenir ses réseaux de relations personnelles afin de créer une dépendance mutuelle et d'assurer son intégration grâce au système d'obligations et de dettes. Afin que cela puisse être mis en oeuvre, il faut d'abord que l'individu partage une ou plusieurs bases de *guanxi* avec autrui. L'existence de cette base n'implique pas toutefois l'existence de *guanxi* mais en facilite le développement. Chaque base de *guanxi* revêt une signification et une importance différentes en fonction de la situation. Tong Chee Kiong et Yong Pit Kee distinguent six bases de *guanxi* : (1) le regroupement en fonction du lieu d'origine et du dialecte parlé; (2) le clan défini par le partage du même nom; (3) la parenté; (4) le lieu de travail où se retrouvent souvent des individus originaires d'une même localité ou parlant le même dialecte; (5) les associations commerciales où des individus de la même ethnie par exemple exploitent le même secteur; et (6) l'amitié.[188] Ainsi, on observe que «les *guanxi* servent à mettre en oeuvre une logique de justice distributive. Les *guanxi* marquent les limites de ceux qui méritent avant d'autres les biens, les services et les prérogatives qu'on est en position de distribuer.»[189]

Il serait toutefois faux de s'empresser de confondre cette pratique comme étant uniquement intéressée car elle sous-tend la réalisation de la plupart des Chinois en étant présente dans les codes fondamentaux de l'éthique sociale. L'usage des *guanxi* s'établit sur l'entretien d'une relation de confiance et permet d'acquérir plusieurs choses, notamment une plus-value symbolique, un capital

186 Lautard 1997 : 124.

187 Lautard 1997 : 125.

188 Tong et Yong 1998 : 77-79.

189 Hertz 2000 : 112.

social et/ou un capital politique qui ont pour fonction de renforcer l'individu. Les entrepreneurs chinois par exemple, perçoivent ces relations interpersonnelles comme étant cruciales dans le déroulement de leurs transactions car il est entendu que la confiance interpersonnelle minimise les risques de fraude et assure l'intégrité. C'est pour cette raison qu'il est possible d'avancer que dans une communauté chinoise, les décisions économiques ne reposent pas uniquement sur des considérations relatives au marché mais sont également encastrées dans un contexte plus large de relations sociales et de forces institutionnelles qui façonnent, renforcent et défient les comportements et les structures organisationnelles.[190]

Lorsqu'un entrepreneur décide de monter son entreprise, il le fait la plupart du temps avec le soutien que lui confère ses *guanxi*. Le fait d'être inséré dans un réseau lui permet de trouver le moyen de faire financer en partie son projet, d'établir des relations d'affaires et de trouver des opportunités. En effet, un entrepreneur chinois finance en partie son affaire, qui sera de préférence de petite taille car nécessitant un capital initial d'investissement réduit, avec ses propres économies mais fait également appel à des réseaux informels pour compléter le financement. Cela signifie qu'il ne va pas se présenter dans une banque quelconque et demander un prêt comme le ferait un Occidental mais au contraire faire fonctionner ses *guanxi* en sollicitant sa famille ou ses amis pour un prêt ou une contribution.[191] Les PME familiales ne se développent que rarement en grandes entreprises mais semblent préférer investir dans leurs réseaux étendus de relations, ce qui leur permet d'un côté de se diversifier et de l'autre, de donner la possibilité à un membre de la famille ou du groupe de se lancer à son tour dans l'entrepreneuriat. On remarque aussi qu'un entrepreneur va préférer travailler avec un partenaire qu'il connaît, avec lequel il partage un ou plusieurs *guanxi* car cela suppose un investissement en temps et en effort qui garantit le bon déroulement des choses. En effet, «les *guanxi* sont une source d'informations vitales dans les négociations d'affaires, la protection pratique des opérations d'affaires, et pour avoir accès à une solution favorable lors de

---

190 Tong et Yong 1998 : 75.

191 On peut signaler que ce rôle tend à être repris par les banques chinoises qui combinent des méthodes modernes à des modes de faire traditionnels ce qui assure leur succès auprès de la population chinoise plus à l'aise de s'adresser à elles qu'à d'autres institutions bancaires.

disputes liées à des questions d'investissements.»[192] Lorsque survient un obstacle entre l'entrepreneur et son partenaire, par exemple si ce dernier demande un prix plus élevé que d'autres concurrents, on remarque que l'entrepreneur ne brise pas forcément son association prétextant que ce que lui confère ses *guanxi* rend toutefois la situation plus avantageuse en terme de compromis ou de résolution de problèmes, même si elle lui coûte un peu plus. Il faut garder à l'esprit que les *guanxi* ne sont pas un acquis, ce qui implique une interaction sociale continue si l'on souhaite les conserver. De plus, l'individu est régulièrement testé dans le but de s'assurer de sa fiabilité et de sa confiance.

Les *guanxi* font partie intégrale de l'héritage culturel que véhiculent et reproduisent les entrepreneurs hongkongais et occupent une place fondamentale dans leurs transactions économiques. En effet, «loin de rendre plus rigide les structures du marché, ces solidarités spécifiques leur confèrent au contraire un grand dynamisme.»[193] Une explication à la perpétuation de telles pratiques se retrouve dans le fait que «les *guanxi* ne peuvent être compris simplement comme un concept culturel. Dans un environnement de méfiance envers le système, un environnement colonial hostile, et les incertitudes actuelles, les *guanxi* ont un véritable sens économique, plus particulièrement au niveau de la pratique.»[194] Ces réseaux de relations relèvent donc d'une stratégie de survie qui assurent à ses membres les ressources sociales nécessaires pour atteindre leurs objectifs.

3.4.3 Liens avec la diaspora

La diaspora est le résultat de plusieurs flux migratoires identifiés par Eric Bouteiller[195] qui insiste sur la subtilité inhérente au terme de diaspora lorsque l'on parle du cas chinois qui comprend premièrement des populations ayant émigré à l'étranger - les premiers étant des marchands et des coolies - tout en

---

192 Wang 2001 : 93 : «*guanxi* is a source of vital information for business negociations, of practical protection for business operations, and of gaining access to favourable solution of investment-related disputes.»

193 Bergère 1986 : 149.

194 Tong et Yong 1998 : 84 : «*guanxi* cannot be understood merely as a cultural concept. In an environment of distrust in the system, a hostile colonial environment, and ongoing uncertainties, *guanxi* makes real economic sense, especially at the level of practice.»

195 Bouteiller 1993 : 29.

conservant leur nationalité chinoise. Deuxièmement, il y a les descendants des ces premiers émigrés qui ont adoptés les nationalités locales sans toutefois renier leur héritage culturel. Et enfin, il y a les populations des territoires chinois qui ne sont pas administrés par Beijing, soit Hong Kong et Taïwan. Les Chinois d'outre-mer sont aujourd'hui présents partout mais les plus importantes communautés se trouvent dans la région Asie-Pacifique.

Tableau 7 Les Chinois d'outre-mer en Asie du Sud Est

Pays	Pourcentage de Chinois dans la population totale
Brunei	16.0
Cambodge	2.0*
Indonésie	2.5
Laos	1.3
Malaisie	30.0
Myanmar	17.5*
Philippines	2.0
Singapour	77.6
Thaïlande	14.0
Vietnam	1.4
Taïwan	97.0

Source : Haley, Tan et Haley 1998 : 10.
** Estimations peu précises*

Au cours du XIXe siècle, les Chinois partent pour les quatre coins du monde et s'intègrent peu à peu aux rouages de l'économie globale, notamment grâce à leurs réseaux flexibles et leur dur labeur qui leur permettent de prendre le monopole de certaines niches économiques dans de nombreux pays. Cette particularité fait d'eux des grossistes, des détaillants, des financiers qui forment

un groupe marchand important. Mais «bien qu'intégrée et dépendante de l'économie globale, cette forme de capitalisme basée sur le foyer était indépendante de tout ordre politique»[196], réalité qui contribue à l'idée d'impénétrabilité qui émane de ces communautés. Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, Hong Kong bénéficie d'extraordinaires circonstances qui permettent à l'entrepreneuriat chinois de réémerger, ce qui rétablit par la même l'implication des Chinois dans l'économie mondiale. Il faudra une trentaine d'années pour que les fondations de ce mouvement soient complètement restaurées. Il s'avère que dans les années 1980, les hommes d'affaires chinois apparaissent comme les plus agiles et les plus alertes, capables de saisir toutes nouvelles opportunités se présentant à eux. C'est ainsi qu'«à Hong Kong, les entrepreneurs chinois font des affaires en rachetant la plupart des hongs[197] britanniques. [...] Partout en Asie du Sud-Est, l'ethnie chinoise gagne le contrôle de la plupart des secteurs dynamiques de l'économie. Les entrepreneurs chinois sont devenus les super capitalistes d'Asie.»[198] Plusieurs études se sont penchées sur la réussite économique que semble connaître la diaspora chinoise. Les explications divergent mais il ressort que le respect de certaines valeurs confucéennes, l'endurance, le zèle, le dur labeur et la capacité de prendre des risques sont des éléments ayant contribués à cet état de fait. Leur statut minoritaire, dans la plupart des cas, confère aux Chinois outre-mer l'obligation de se centrer sur des activités commerciales afin de progresser. D'autres explications insistent davantage sur les réseaux informels qui leur permettent d'obtenir des informations, de rassembler des capitaux, de réduire certains frais et de renforcer leurs contacts.

La diaspora entretient des liens serrés avec la colonie britannique qui s'occupe de gérer son argent et qui est donc considérée comme la capital économique des Chinois d'outre-mer. Les premières banques chinoises jouent un rôle vital dans l'établissement de réseaux d'affaires qui ont des intérêts en Chine, en Asie et en Occident. On peut remarquer que ces banques évoluent et

---

196 Hamilton 1997 : 133 : «Though integrated in and dependent on the global economy, this household-based form of capitalism was independent from any one political order.»

197 Terme qui signifie "société d'import-export".

198 Hamilton 1997 : 141-142 : «In Hong Kong, the deal-making Chinese entrepreneurs bought out most of the British hongs. […] Throughout Southeast Asia, the ethnic Chinese gained control of the most dynamic sectors of the economy. Chinese entrepreneurs have become the super capitalists of Asia.»

s'adaptent aux besoins des Chinois d'outre-mer, reflet de l'importance de cette relation. «L'évolution des banques chinoises a créé un système plus personnel et moins dépendant de données statistiques que le système bancaire occidental. Les banques chinoises d'aujourd'hui encouragent cet héritage, une capacité à analyser une situation donnée et à valoriser la loyauté.»[199] C'est la diaspora qui la première se met à investir en Chine, ouvrant la voie à une horde d'investisseurs étrangers et contribue ainsi à l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale. Cela s'explique par les opportunités que cette nouvelle situation offre mais aussi par le fait qu'une grande partie de la diaspora est originaire des zones côtières de la Chine telles que le Guangdong, le Fujian et l'île de Hainan. Conscientes de ce fait, les autorités chinoises ont compté sur l'importance du lien et de la symbolique que représente la terre des ancêtres et ont stratégiquement fait de ces provinces des ZES, meilleur moyen d'utiliser la sensibilité de la diaspora dans leur effort de modernisation donnant ainsi une connotation patriotique au mouvement de réforme.[200] Ses investissements s'élèvent à US$ 52 milliards, soit 63% de l'investissement total fait en Chine en 1994.[201] Toutefois il ne faut pas interpréter ces contributions teintées de patriotisme comme de simples marques d'allégeance à la mère patrie car la diaspora, bien que très impliquée, ne prend que des engagements limités sans désinvestir le reste de la région. Les entrepreneurs hongkongais restent ainsi fidèles à leur stratégie de diversification, préférant «se ménager au cours du processus de sélection de leurs opportunités une nouvelle direction de développement vers l'Asie en cas de difficultés en Chine.»[202] On distingue trois vagues d'investissements, la première débutant en 1978, année du lancement de la politique de la Porte Ouverte qui attire principalement les investisseurs de Hong Kong et de Taïwan qui relocalisent leurs industries. La poursuite des réformes stimule une deuxième vague d'investissements provenant cette fois également de la Corée du Sud et de Singapour, attirés par l'ouverture de certains secteurs, l'élimination et la réduction de certaines barrières tarifères et les débuts de la libéralisation du

---

199 Li 1997 : 203 : «The evolution of Chinese banks created a system that was more personal and less reliant on hard statistical data than Western banking. Today's Chinese banks draw on that heritage, on an ability to analyse a given business situation and place a value on trustworthiness.»

200 Eric Billes (1999 : 114) fait remarquer qu'«il ressort en effet en termes de localisation, les flux d'I.D.E. sont marqués par un géotropisme ethnique qui définit, au sein même de l'espace côtier, les provinces-foyers, de l'immigration chinoise comme les *"provinces gagnantes"* de l'ouverture.»

201 Chiffres cités par Li 1997 : 201.

202 Bouteiller 1997 : 119.

système bancaire. Aujourd'hui, nous sommes dans la troisième vague où l'on assiste à un renforcement des relations entre les investisseurs étrangers et leurs partenaires locaux afin d'intensifier leur présence et d'assurer leur statut. Parmi ces investisseurs, on retrouve de plus en plus d'Occidentaux et de Japonais attirés par le marché que représente la RPC pour eux. Il existe différentes stratégies pour se lancer sur cet immense marché, l'une d'elles consiste pour le nouvel arrivant à établir une filiale ou une compagnie de holding à Hong Kong afin de tirer profit des avantages de la colonie, qui se charge de coordonner les projets d'investissements en Chine.[203] Cette pratique révèle que les investisseurs étrangers perçoivent l'intérêt d'investir dans un guide ou un intermédiaire afin de faciliter les démarches grâce à ses *guanxi*. «De bons guides peuvent aider à préserver des comportements droits jusqu'à ce que les managers occidentaux aient acquis de l'expérience et établi une réputation locale. Grâce au poids des relations personnelles, la réputation locale des managers occidentaux établira les degrés de confiance et de loyauté étendus à leurs compagnies par les réseaux - même pour des compagnies actives en Asie depuis des décennies.»[204] Pour des étrangers, bénéficier de tels liens confère un complément au système légal chinois très lacunaire par exemple quant à des ambiguïtés ou un manque de transparence, et une source de compensation des risques institutionnels liés à la faiblesse du système légal. Il faut être conscient du fait que l'économie chinoise ne repose pas sur un Etat de droit et est par exemple sujette au pouvoir arbitraire de certains fonctionnaires. En ayant de bonnes relations, certaines compagnies peuvent établir des positions favorables en bénéficiant de "coups de pouce" tels qu'une entrée prioritaire dans un secteur nouvellement ouvert, mais cela ressemble dès lors plus à de la corruption qu'autre chose.

3.5 Stratégies entrepreneuriales exploitées à Hong Kong

3.5.1 PME et sous-traitance

---

203 Weidenbaum et Hughes (1996 : 166) signalent qu'environ 70% des firmes américaines ayant un quartier général en Asie ont choisi Hong Kong pour l'établir.

204 Haley, Tan et Haley 1998 : 54 : «Good guides may aid in preserving upright behaviors until the Western managers have gained experience and established local reputations. Because of the emphasis on personal relationships, the Western managers' local reputations will establish the degrees of trust and loyalty extended to their companies by networks - even for companies active in Asia for decades.»

On retrouve dans le secteur de la manufacture hongkongaise des entreprises de toutes tailles parmi lesquelles on note une importante concentration de petites firmes. Il existe différentes manières de classifier les entreprises en distinguant les grandes des moyennes et des petites. Toutefois, «il n'y a pas de définition consistante d'une petite affaire ou de petites et moyennes entreprises (PME) dans les publications officielles de statistiques. La plupart des gouvernements n'ont pas de définition consistante d'une petite affaire. Il n'y pas plus de définition universelle.»[205] Certains préconisent une définition élaborée à partir de critères quantitatifs alors que d'autres optent pour les critères qualitatifs, mais chacune de ces méthodes a ses limites. Il est donc préférable d'adopter une variété de critères afin de cerner au mieux ce qu'est une PME. Victor Sit et Wong Siu-lun définissent les petites entreprises comme ayant jusqu'à quarante-neuf employés, les entreprises moyennes employant entre cinquante et quatre-cent quatre-vingt-dix-neuf personnes, et les grandes entreprises comptant cinq cent employés et plus. De véritables empires se sont développés à Hong Kong tels que ceux de Li Ka-Shing, de Lee Shau-Kee, de la famille Pao ou de la famille Kuok.

Li Ka-shing

Li Ka-Shing naît le 13 juin 1928 dans la province du Guangdong. En 1940, il part pour Hong Kong et s'implique dans la fabrication de fleurs artificielles en plastique.

Durant la Révolution culturelle, et la crise économique qui en résulte, Li achète tout ce qu'il peut de terrains immobiliers, faisant ainsi d'énormes profits.

Li est reconnu pour être l'un des hommes les plus riches du monde. Il est président de Hutchinson Whampoa, avec des investissement dans les télécommunications, l'énergie et la vente. Hutchinson Whampoa possède également plusieurs ports stratégiques, dont deux le long du canal de Panama. Il est aussi président de Cheung Kong Ltd, un promoteur immobilier. Et il siège au conseil d'administration de plusieurs autres compagnies.

A plusieurs reprises, Li s'est vu traité d'"espion" en raison de ses affinités avec le pouvoir central chinois. Il a aussi été impliqué dans des scandales financiers autour de campagnes présidentielles américaine. Il est étroitement lié au Général Ji Shengde, un ancien directeur des services secrets militaires de la PLA

205 Kao et Tan 2001 : 3 : «There is no consistent definition of small business or small and medium-sized enterprises (SMEs) in the official publications of statistics. Most governments do not have a consistent definition of small business. Nor is there a universal definition.»

(récemment arrêté pour corruption) et au Général Xiong Guankai et de Jiang Zemin. Li a également participé à divers contrats immobiliers avec Chen Xitong, célèbre pour son implication à Tienanmen Square.

Li a fait de nombreuses donations à des partis politiques, notamment au parti conservateur britannique (au travers de ses diverses compagnies aussi bien qu'en son nom).

Li détient plusieurs immeubles dans le district financier de Toronto et l'on estime qu'il est propriétaire d'un sixième de centre ville de Vancouver.

Il a deux fils, Victor et Richard, tous deux aussi impliqués dans le monde des affaires.

La trajectoire personnelle de ces tycoons fait rêver les petits entrepreneurs et entretient l'idée que tout est possible, mais nous n'allons pas entrer dans les détails de ces grands groupes car ce qui nous intéresse ici, c'est avant tout l'expérience et la contribution d'entrepreneurs plus modestes, même anonymes.

Tableau 8 Définition de la taille des secteurs à Hong Kong

Taille du secteur	Sous-secteur	Personnes employées
Petit	insignifiant	0 - 9
	petit	10 - 49
Moyen	petit-moyen	50-199
	moyen-grand	200-499
Grand	grand	500 et plus

Source : Sit et Wong 1989 : 7.

Taille

Dans la littérature économique, il est parfois sous-entendu que seules les grandes compagnies sont en mesure de rivaliser avec les multinationales étrangères mais l'expérience hongkongaise participe au démenti de cette suggestion car il est tout à fait certain que les PME que l'on retrouve dans la colonie ont pris part à son essor industriel. En effet, les PME contribuent positivement au développement économique d'un pays en accroissant le nombre de participants à la machine industrielle et en stimulant l'entrepreneuriat local.

Cette affirmation ne signifie pas que les PME valent mieux que les grandes firmes mais plutôt que la cohabitation et le partage de la sphère industrielle est une donne plus réaliste que la prédominance des unes et l'exclusion des autres. L'existence des petites entreprises est due à la rencontre de certains facteurs économiques et technologiques qui définissent les contours du fonctionnement de la colonie britannique et la combinaison unique de ces conditions empêche toute tentative de généraliser les apports et les limites de la contribution des entrepreneurs au développement, d'où l'impossibilité une fois encore d'établir un modèle. Dans le cadre de Hong Kong, la faible dotation en ressources naturelles et la petitesse du marché domestique poussent à opter pour l'industrialisation à vocation exportatrice, choix d'ailleurs renforcé par la présence d'entrepreneurs immigrants déjà engagés sur cette voie qui font ainsi bénéficier la cité-Etat de leur expérience. La situation politique qui prône le *laissez-faire* dans une ambiance non-interventionniste est propice à ce type de développement en incitant la société à se débrouiller seule ou presque, faisant ainsi des PME de véritables piliers de l'économie hongkongaise. Par manque de place, l'utilisation du terrain à des fins industrielles est soigneusement planifiée. Dès l'après-guerre, l'industrie légère s'organise sous la forme d'usine "en étages" - *"flatted" factories* en anglais. Ce système d'entreprises superposées permet à «de nombreuses usines de rester dans l'agglomération urbaine et près d'un grand réservoir de main-d'oeuvre.»[206]

Tableau 9 Distribution des entreprises de Hong Kong par taille (%)

Taille des entreprises	1951	1961	1971	1975	1978	1981	1984*
1. Par nombre d'entreprises							
Entreprises de 1 - 49 employés	79.6	78.8	88.5	92.2	92.0	91.6	92.7
Entreprises de 50-499 employés	19.0	20.3	10.6	7.4	7.6	8.0	7.1
Entreprises de plus de 500 employés	1.4	0.9	0.6	0.4	0.4	0.4	0,2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2. Par nombre d'employés							
Entreprises de 1 - 49 employés	26.0	29.5	33.5	38.4	41.1	40.5	42.4
Entreprises de 50-499 employés	47.3	47.6	42.9	43.9	43.4	43.3	44.0

206 Sit 1998 : 889 : «to stay within the built-up areas close to the large labor pool.»

Entreprises de plus de 500 employés	26.7	22.9	23.6	17.7	15.5	16.2	13.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : Tuan, Wong et Ye 1986 : 5.
** Résultats du troisième semestre*

Contribution

Il y a au moins trois manières d'évaluer la contribution des PME à l'économie, par exemple en se référant à la part d'emploi qu'elles génèrent. Les PME créent des emplois destinés en grande partie à une main-d'oeuvre non qualifiée ou moyennement qualifiée étant donné qu'elles opèrent dans des industries à forte intensité de travail. En absorbant cette catégorie d'employés, elles leur offrent la possibilité d'être formés et génèrent ainsi un personnel qualifié qui représente le réservoir de main-d'oeuvre au développement industriel futur. Cependant, il faut être conscient que ce type d'emploi ne présente pas ou peu de possibilités de gravir dans la hiérarchie, en partie à cause du fait que les petites entreprises sont pour la plupart des entreprises familiales où les postes clés restent aux mains de ses membres. Toutefois, une fois formée la main-d'oeuvre qui n'est pas liée par des obligations juridiques peut aller frapper à la porte d'entreprises plus importantes qui bénéficient de leur formation déjà acquise. En 1971, les entreprises manufacturières emploient 42.4% de la population active et 45% en 1976.[207] Ensuite, les PME contribuent également au PIB, mais à partir des années 1970 leur poids commence à diminuer en passant de 31% en 1970 à 21% en 1982.[208] Enfin, les PME contribuent à l'essor de l'économie en entretenant des relations de sous-traitance avec d'autres firmes et le secteur de l'import-export.

Tableau 10 Taux de participation de la force de travail à Hong Kong, 1975-1996

Années	Taux de participation de la force de travail (%)		
	Hommes	Femmes	Total
1975	82.8	47.6	65.9
1976	80.7	45.0	63.3
1977	79.7	43.9	62.2
1978	79.5	44.9	62.5
1979	79.4	43.8	62.0
1980	80.2	45.3	63.3

207 Chiffres cités par Sit 1982 : 403.

208 Chiffres cités par Yu 1997 : 139 qui cite Ho Yin Ping, 1992, *Trade, Industrial Restructuring and Development in Hong Kong*, Londres : Mcmillan, p. 35.

1981	82.5	49.0	66.3
1982	81.3	47.5	64.7
1983	80.9	47.4	64.5
1984	81.3	49.1	65.5
1985	80.4	48.5	64.8
1986	80.5	48.9	65.1
1987	80.2	48.6	64.8
1988	80.1	48.4	64.7
1989	79.5	47.3	63.7
1990	79.1	46.8	63.2
1991	78.8	47.8	63.4
1992	78.0	46.2	62.3
1993	78.1	46.5	62.5
1994	77.6	47.1	62.5
1995	77.3	48.0	62.8
1996	76.0	47.8	61.8

Source : Lam et Liu 1998 : 73.

Flexibilité

La flexibilité est une caractéristique essentielle des PME et se révèle être un impératif dans la situation de Hong Kong toujours en proie aux bouleversements qui l'entourent mais qui s'est chaque fois montrée capable de répondre rapidement en trouvant le moyen de s'adapter grâce à sa grande flexibilité. C'est dans ces situations extrêmes que l'efficience de la société est testée et le fait que ces petites entreprises s'en sortent parmi les grandes signifie qu'elles ont des qualités spécifiques, et la flexibilité en est une. La dynamique du marché vient du fait que l'offre et la demande changent constamment et les petits entrepreneurs se doivent d'être attentifs aux moindres mutations afin de réorienter et d'adapter à temps leur production. Cette notion de flexibilité fait partie intégrante de la tradition chinoise et Gary Hamilton souligne que déjà sous la dynastie Ming, on pouvait observer des pratiques commerciales très flexibles «qui ne relevaient pas d'un patronage étatique, qui établissaient des communautés de confiance entre collègues proches, et qui s'adaptaient volontiers afin de saisir les opportunités économiques.»[209] En étant spécialisées dans un segment de l'industrie, c'est-à-dire en ne produisant que quelques pièces ou composants, ou en n'étant chargées que de l'assemblage de certains produits, ou encore en ne fournissant qu'un certain type de service, les PME sont en proie

209 Hamilton 1997 : 130 : «did not rely on state patronage, built communities of trust among close colleagues and were readily adapted to grasping economic opportunities.»

à la volatilité des marchés sur lesquels se répercutent les conséquences de la globalisation économique en cours. Les marchés de l'exportation sont touchés de plein fouet et sont rendus plus vulnérables face aux incertitudes et aux changements qui ne cessent de raccourcir les cycles de production, qui fragmentent les marchés, qui rendent obsolètes les technologies de plus en plus rapidement et d'où découlent des exigences en matière de qualité et de respect des délais toujours plus courts.

Dans de telles conditions, les entreprises sont confrontées à l'obligation de répondre à tout changement si elles souhaitent survivre. «Les firmes est-asiatiques ont été forcées de devenir plus flexibles : c'est-à-dire plus capables de scruter continuellement l'horizon économique pour de nouvelles informations et opportunités, pour intégrer rapidement cette nouvelle information dans le développement du produit, la fabrication, et le marketing, pour produire efficacement en volumes relativement petits pour des niches commerciales, et pour introduire continuellement des améliorations à la production et à d'autres opérations.»[210] La prédominance des PME à Hong Kong s'explique par le fait qu'elles s'avèrent être plus en mesure d'apporter des modifications de manière rapide à leur fonctionnement alors que les grandes compagnies qui fonctionnent selon une planification dans le long terme et qui utilisent des technologies plus pointues ont besoin de plus de temps pour atteindre l'objectif fixé et ne peuvent donc pas faire preuve d'autant de flexibilité. Il est par exemple connu que l'industrie de la confection a été capable de produire de petites quantités de haute qualité dans des délais très courts. Pour maintenir cet atout, les fabricants tendent à ne pas étendre leurs capacités de production car cela impliquerait des engagements plus importants dans le long terme.

Sous-traitance

A Hong Kong comme partout, les entreprises de toutes tailles doivent se partager le paysage industriel. Elles peuvent être en compétition avec des produits ou services similaires destinés à un même marché, ou alors évoluer côte

---

210 Deyo 1998 : 191 : «East Asian firms have been forced to become more flexible : more able that is to continually scan the economic horizon for new information and opportunities, to quickly integrate this new information into product development, manufacturing, and marketing, to produce efficiently in relatively small volume for niche markets, and to continually introduce improvements in production and other operations.»

à côte sans interférence. Le cas de figure le plus répandu dans la colonie est celui d'une collaboration entre les entreprises autour de mêmes produits. Les petites, moyennes et grandes entreprises se révèlent être complémentaires afin d'avoir un secteur industriel toujours plus efficient. Pour être plus flexibles, les grandes entreprises ont besoin des petites entreprises en tant que fournisseurs de matériaux, de matières premières ou de composants, mais également en tant que fournisseurs de services de maintenance, de réparation ou de nettoyage. Ainsi utilisées, les PME assurent leur existence et participent au succès que remportent les grandes firmes. Cette forme d'interaction s'appelle la sous-traitance et joue un rôle significatif dans le développement économique du territoire. Les entreprises qui coopèrent entre elles par le biais de ce système créent une forme de division du travail où chacune trouve sa place et en tire certains bénéfices. En effet, cette relation implique un partage d'informations, de savoir-faire, de techniques de management et d'échanges monétaires. L'histoire particulière de Hong Kong se reflète dans les choix et les objectifs poursuivis par ses citoyens, et parmi eux les entrepreneurs; il n'est dès lors pas surprenant de constater la prédominance de ce type d'organisation, résultat d'une situation dominée par les notions de court terme, de spécialisation ou de petite taille.[211] Ces conditions sont telles qu'il est par exemple plus intéressant pour une entreprise de se fournir auprès d'autres firmes plutôt que de produire elle-même tous les composants nécessaires au produit dont elle s'occupe. Dès les années 1960, l'industrie de l'électronique compte sur la sous-traitance qui permet la production «d'une large gamme de produits de consommation tels que des télévisions, des magnétoscopes, des enregistreurs, de l'équipement hi-fi, des ordinateurs, etc, ainsi que des composants tels que des semi-conducteurs, des condensateurs et des transformateurs.»[212] Cette industrie devient ainsi le deuxième plus important contributeur aux exportations de la colonie dont le principal destinataire sont les Etats-Unis. Cette configuration va changer dans les années 1980 avec l'ouverture de la Chine qui lui permet de devenir le partenaire principal du territoire en matière d'exportations.[213]

---

211 Victor Sit et Wong Siu-lun (1989 : 178) font référence à une étude pour indiquer qu'en 1981, 65.5% des PME de Hong Kong étaient des sous-traitants.

212 Yu 1997 : 110 : «a wide range of consumer items such as TVs, VCRs, tape recorders, hi-fi equipment, computers, etc, as well as components such as semi-conductors, capacitors, condensers and transformers.»

213 En 1996, la Chine reçoit 29% des exportations de Hong Kong et 33% en 1999.

Le système de sous-traitance que l'on retrouve à Hong Kong contribue de façon importante à l'efficience et à la flexibilité de l'industrie locale mais se contente d'être une réponse mécanique aux exigences d'un marché toujours changeant. Les grandes entreprises n'impliquent pas leurs sous-traitants dans des contrats à long terme car l'objectif recherché n'est pas une collaboration visant à améliorer le processus de production ou le développement de l'industrie locale mais uniquement de charger un tiers d'effectuer une tâche qui leur coûterait trop cher soit parce qu'elles ne sont pas équipées pour, soit parce que la quantité commandée n'est pas assez importante pour être rentable, ou encore parce que les délais sont trop serrés. Les PME qui fonctionnent comme sous-traitants décrochent donc des contrats ponctuels grâce aux avantages qu'elles peuvent faire valoir sur leurs concurrents comme par exemple des prix compétitifs ou la garantie du respect des délais de livraison, ce qui implique qu'elles font parfois elles-mêmes aussi appel à des sous-traitants. Une autre manière d'obtenir des contrats est de mettre à profit les réseaux de relations ou *guanxi*, vecteurs symboliques qui jouent un rôle extrêmement important dans la culture chinoise où il est reconnu que les membres d'un groupe, d'un clan ou d'une famille préfèrent travailler avec les leurs, bien que cela ne soit pas une règle absolue.

Plusieurs influences rendent cette nature complémentaire presque évidente. La taille réduite du territoire tout d'abord implique la concentration des firmes en un lieu restreint ce qui facilite le processus de production. En effet, ce dernier peut être divisé en étapes et plusieurs PME peuvent être appelées à contribution en participant chacune à une phase précise que ce soit la fabrication, l'assemblage ou la finition. Le développement de cette forme de collaboration est aussi favorisé par le fait qu'il n'y a pas de taxes de vente à Hong Kong, ce qui implique une libre circulation des matériaux, facilitée par l'existence de moyens de transports et de communication efficaces et bien développés qui permettent l'échange entre les partenaires de ce système.

Il faut toutefois garder à l'esprit que la contribution des PME au développement de Hong Kong fluctue avec le temps en fonction de la durée de vie d'une PME, des contrats dont elle bénéficie et de la demande du marché. La pénurie de main-d'oeuvre que connaît la colonie dans les années 1980 engendre une hausse des salaires qui touche directement les sous-traitants qui deviennent dès lors moins compétitifs. La relocalisation d'une part importante de l'industrie

hongkongaise sur le sol chinois, et donc des relations de sous-traitance, permet de relativiser la situation en fournissant à la colonie une nouvelle opportunité en matière de concurrence; une évolution qui influence les performances économiques et fait croître l'économie.

3.5.2 Imitation

L'imitation est une activité type de l'entrepreneuriat kiznérien que l'on retrouve très souvent appliquée à Hong Kong. Cela consiste dans un premier temps à repérer un produit ou un service créé par d'autres et ayant rencontré un vif succès, pour recréer dans un deuxième temps ce même produit mais à un moindre coût de production afin de pouvoir le vendre à un prix inférieur. Le produit ou service ainsi réexploité n'est pas recréé de manière exacte mais quelques modifications sont introduites. Cela implique qu'il va toucher un marché quelque peu différent de celui développé et intéressé par le produit original. Cette subtilité permet à Tony Fu-Lai Yu de faire remarquer que «l'imitation peut être une stratégie compétitive intelligente impliquant de l'investissement, de la créativité et de la perspicacité»[214] et non pas seulement une pratique connotée péjorativement. Il est vrai qu'à première vue, celui qui imite prend moins de risques que celui qui innove. L'élaboration d'un nouveau produit ou service coûte en temps et en argent avant même de savoir s'il va répondre ou créer une demande, mais l'imitation a toutefois le mérite de rendre un produit ou un service accessible à un marché plus large que celui auquel est initialement destiné le produit original. En effet, les consommateurs qui ont répondu au produit original sont alors confrontés à une deuxième option présentant quelques différences, mais peut-être plus adaptée à ce qu'ils recherchent.

Le fait d'imiter peut donc paraître simple face au travail qu'implique l'innovation mais il n'en est rien car les entrepreneurs qui se lancent dans l'imitation doivent faire valoir les avantages qu'ils ont sur leurs concurrents. Les entrepreneurs hongkongais bénéficient de coûts de production moins élevés que leurs contreparties dans les pays avancés grâce notamment à une main-d'oeuvre bon marché d'abord sur son territoire, puis à partir des années 1980, sur le sol

---

214 Yu 1997 : 31 : «Imitation can be a clever competitive strategy involving investment, creativity and insight.»

chinois où les usines sont relocalisées. Mais l'idée d'imiter un produit ou un service ne traverse pas l'esprit d'un seul entrepreneur, ils sont plusieurs à se pencher en même temps sur un même projet. De cette compétition, seuls se démarquent ceux dont l'efficience, la vigilance et le goût du risque vont permettre d'adapter le produit et le processus de production aux fluctuations du marché.

L'objectif de ceux qui imitent n'est pas de rattraper ceux qui innovent; ils se présentent comme étant complémentaires et non pas en compétition car le fait de venir après est une stratégie entrepreneuriale et non le signe d'avoir raté le départ; leurs objectifs sont différents. Les entrepreneurs kirznériens ont tout à fait conscience des avantages que leur apporte leur position de retardataires car le fait que le produit soit inventé, le marché défini et les modes de consommation identifiés leur permet d'obtenir facilement ces informations et de s'engager à moindres risques dans le processus de production. Une fois établis sur le marché, ils peuvent chercher à améliorer la qualité et la productivité de leur produit ou service en utilisant par exemple un équipement plus sophistiqué ou des techniques managériales plus performantes.

Dans les NPI asiatiques, les producteurs qui pratiquent l'imitation adoptent diverses méthodes telles que l'ingénierie inversée - *reverse engineering* en anglais - pratique qui découle du fait que des petits ou moyens entrepreneurs n'ont pas forcément les moyens ou même la possibilité d'acquérir une licence afin de dupliquer un produit qui les intéresse. De ce fait, ils achètent le produit puis le démontent afin de comprendre comment et à base de quoi il est fabriqué. L'imitation qu'ils produisent comporte en général des changements car l'objectif n'est pas de faire une copie exacte mais de trouver un marché preneur pour le produit modifié. Les produits dérivés sont une autre méthode couramment employée car parmi les nouveaux arrivants dans le secteur industriel, beaucoup sont d'anciens employés qui décident de se mettre à leur compte et s'engagent dans la production d'un produit qui offre une variante par rapport au produit original sur lequel ils travaillaient chez leur ancien employeur. Une autre manière de procéder pour un entrepreneur est de démarcher les employés de la firme qui s'occupe de la production du produit qu'il projette d'imiter afin qu'ils lui transmettent leurs connaissances. Enfin, devenir un fournisseur de

constructeur de systèmes originaux (OEM)[215] est une autre méthode. C'est une pratique répandue en Asie du Sud-Est où de nombreuses firmes sont chargées par des compagnies étrangères de produire un produit suivant une technologie et un design imposés. La production est destinée à des marchés étrangers et porte le label de la compagnie étrangère. Hong Kong joue ainsi le rôle d'un maillon d'une longue chaîne de production, ce qui présente certains avantages : «Premièrement, les fabricants font d'énormes économies sur les dépenses de marketing sur la promotion de la marque qui peuvent être très élevées lorsque des barrières culturelles importantes existent. Deuxièmement, ils supportent des risques moindres en matière de fluctuations des ventes. Troisièmement, ils économisent d'énormes dépenses en R&D (recherche et développement). Quatrièmement, en tant que fournisseurs de constructeurs de systèmes originaux, ils peuvent demander soutien ou conseil aux firmes à l'étranger (les acheteurs) si des difficultés surviennent. Cinquièmement, cela permet à leur apprentissage technologique d'être concentré sur des produits pour des marchés d'exportation.»[216] Après quelque temps, il se peut que l'entrepreneur décide de lancer son propre label tout en continuant à travailler pour d'autres, en produisant un produit semblable mais à moindre coût et destiné à un autre marché.

On peut donc suggérer que les entrepreneurs qui imitent innovent d'une certaine façon car ils apportent des changements au produit ou service qu'ils imitent, ce qui en fait une innovation à son tour. Pour cette raison que Tony Fu-Lai Yu insiste sur le fait que «l'entrepreneuriat imitatif mérite une place aux côtés de l'entrepreneuriat innovateur au premier rang avec ceux qui contribuent à la prospérité d'une économie.»[217]

---

215 Yu (1997 : 47 - note en bas de page 14) explique que le terme OEM apparaît dans les années 1950 dans le milieu des fabricants d'ordinateurs qui emploient des sous-traitants appelés OEM pour l'assemblage de l'équipement. Ce terme est ensuite repris dans les années 1960 par les compagnies américaines de puces électroniques qui utilisent des OEM pour assembler et tester des semi-conducteurs.

216 Yu 1997 : 32 : «First, manufacturers save on huge marketing expenses in promoting the brand which can be very high when significant cultural barriers exist. Second, they bear a lower risk of sale fluctuations. Third, they save huge R&D expenses. Fourth, as OEM suppliers, they can seek assistance or advice from overseas firms (buyers) if difficulties arise. Fifth, it allows their technological learning to be focused on products for export markets.»

217 Yu 1997 : 17 : «imitative entrepreneurship deserves a place alongside innovative entrepreneurship in the front rank of those who contribute to an economy's prosperity.»

3.5.3 Vigilance et veille stratégique

La vigilance est un atout essentiel pour l'entrepeneur qui doit être en mesure de répondre à n'importe quelle opportunité qui se présente à lui si elle peut lui permettre de réduire ses frais. Pour cela, il y deux manières de s'y prendre. La première façon de répondre à cet objectif est d'envisager des changements dans la localisation des lieux de production. Afin de rester compétitifs, certains industriels hongkongais déplacent une partie de leur production dans des pays tels que la Thaïlande ou l'Indonésie dans le but de réduire leurs frais. Le processus d'industrialisation se poursuit à un rythme soutenu jusque dans les années 1980 où la récession mondiale et la crise énergétique ralentissent la cadence. Cette période de dépression affecte durement les petits entrepreneurs hongkongais qui sont déjà mis à mal par des conditions économiques changeantes. La complexification de l'économie mondiale et une pénurie de main-d'oeuvre engendrée en partie par des changements en matière de politique sur l'immigration limitent l'arrivée d'immigrants illégaux.[218] La hausse des loyers et des salaires rendent de plus en plus difficile la compétition avec les nouveaux pays émergeants. Des questions quant à la viabilité des PME et leur avenir émergent mais trouvent réponses dans le processus de désindustrialisation de la colonie au profit du secteur tertiaire. L'entrepreneuriat hongkongais voit sa survie dans son utilisation de la Chine voisine et plus précisément de la région du delta de la Rivière des Perles dans des villes telles que Shenzhen ou Dongguan qui sont à la porte de la colonie pour y relocaliser leurs industries. Les terrains étant beaucoup moins chers, tout comme l'est l'abondante main-d'oeuvre, Hong Kong saisit là une occasion en or. Au début des années 1990, environ 80% des fabricants d'électronique ont relocalisé leur production de manière partielle ou globale en Chine. Et l'enquête de Tony Fu-Lai Yu révèle qu'en 1994, environ 62% des entreprises de textile et de la confection opéraient aussi sur le continent.[219] La contiguïté territoriale facilite ce choix, tout comme le fait l'étroite spécialisation qui définit l'organisation de l'industrie hongkongaise. En utilisant cette stratégie, l'île retrouve «sa fonction d'interface avec la Chine, non plus seulement dans la commercialisation, mais aussi dans celui des services, la place financière hongkongaise se classant

---

218 En 1980, la "touch-base policy" est abolie (voir p. 40). Elle permettait à tout immigrant qui réussissait à passer la frontière sans être arrêté et à rejoindre un membre de sa famille déjà établi à Hong Kong de rester.

219 Yu 1997 : 103.

rapidement au troisième rang mondial.»[220] Ce mouvement de relocalisation s'accompagne d'une politique d'investissement massif de capitaux chinois vers la cité-Etat faisant rapidement de la Chine le premier investisseur étranger de la colonie. «Depuis le début de 1982 jusqu'à la moitié de 1985, lorsque les incertitudes politiques conduisirent à des exodes de capitaux et des crises monétaires à Hong Kong, le gouvernement chinois injecta d'importants montants de capitaux sur le territoire. Plus récemment, la Chine a accumulé des réserves étrangères et son système bancaire a été un créditeur net des banques de Hong Kong depuis la moitié de 1988. […] Depuis 1990, les entreprises chinoises ont commencé à investir fortement dans l'immobilier et les fonds à Hong Kong, ce qui ravive la confiance et les liquidités.»[221]

Les entrepreneurs réussissent ainsi à réduire leurs frais en tirant une marge de profit du fait qu'ils font désormais effectuer les tâches manufacturières nécessitant un fort apport en main-d'oeuvre en Chine qui cherche depuis la fin des années 1970 à participer à l'économie mondiale par le biais de sa politique de la Porte Ouverte. Cette réalité implique une intensification des liens entre la colonie et la Chine continentale qui sont dès lors et plus que jamais interdépendantes. Les entrepreneurs hongkongais gèrent cette nouvelle situation par le biais d'entreprises conjointes, des contrats de sous-traitance, l'IDE[222], ou en établissant une filiale, tout en s'assurant de la coordination. «La première vague d'investissement étranger était dirigée vers des projets faibles en capital et à forte intensité de main-d'oeuvre, premièrement dans l'assemblage de vêtements à exporter.»[223] Ce mouvement de relocalisation prend donc la forme d'un projet de coopération dans lequel «le partenaire chinois fournit l'usine, la main-d'oeuvre, l'eau, l'électricité et d'autres équipements de base, [alors que] l'investisseur

---

220 Mengin 1998 : 45.

221 Chau 1993 : 21 : «From early 1982 to mid-1985, when political uncertainty led to capital outflows and monetary crises in Hong Kong, the Chinese government injected large amounts of capital into the territory. In recent years, China has accumulated foreign reserves and its banking system has been a net creditor to hong Kong's banks since mid-1988.[…] From 1990 onwards, Chinese enterprises started to invest heavily in Hong Kong property and equity, which boosted confidence and liquidity.»

222 A partir du milieu des années 1980, Hong Kong est la source la plus importante d'IDE en RPC en contribuant à environ deux tiers du total. Dans la province voisine du Guangdong, le pourcentage d'IDE provenant de la colonie domine en atteignant environ 90%.

223 Yu 1997 : 102 : «the first wave of foreign investment was directed towards low capital and labour intensive projects, primarily in garment assembly for export.»

étranger fournit les machines, le matériel, le design des produits et est responsable du marketing.»[224] Ce choix permet de canaliser le boum économique chinois tout en donnant un nouveau souffle à la colonie britannique qui devient dès lors un centre de services et de finance reconnu sur le plan international.[225] Ce renversement implique le déclin de l'industrie sur le sol hongkongais dans la deuxième moitié des années 1980, et à l'inverse l'intensification du rythme de croissance dans la région de Delta qui atteint en moyenne 22% par année entre 1985 et 1990, et même 41% entre 1990 et 1995.[226] En effet, «les équipements de traitement externe en Chine permettent une expansion à grande échelle des affaires de la firme hongkongaise impliquée qui maintenant se concentre plus sur le marketing, le design du produit, le contrôle de qualité, l'achat des matières premières, le contrôle de l'inventaire, le management et la supervision technique, et les arrangements et le contrôle financiers.»[227] Ce changement de statut fait de la colonie une société de services dont la progression va dépendre de l'évolution de la situation en Chine et de sa relation avec elle. En 1991, on estime que 75% des firmes hongkongaises de manufacture ont établis des usines de l'autre côté de la frontière et que 62% des exportations de Hong Kong proviennent de ces usines.[228] La part des réexportations prend donc une importance croissante dans le total des exportations attribuées à la cité-Etat. En matière de textiles par exemple, Hong Kong exporte pour HK$ 45.19 millions en 1990[229], dont HK$ 24.903 millions sont de la réexportation, et HK$ 45.153 millions en 1999, dont

---

224 Sit et Wong 1989 : 219 : «the Chinese partner provides the plant, labour, water, electricity and other basic facilities, the foreign investor supplies the machinery, material, design of the products and is responsible for marketing.»

225 Nous aimerions souligner que ce mouvement de relocalisation sur le continent chinois ne se fait pas sans heurts et que les entrepreneurs qui font ce choix doivent faire face à de nombreusesdifficultés. Berger et Lester (1997 : 43) indiquent qu'«il y a beaucoup de problèmes lorsque l'on opère dans cet environnement : une faible infrastructure, des services bancaires inexistants, des régulations douanières changeantes et incertaines qui gouvernent l'importation de machines et d'équipement, le besoin d'obtenir des licences de représentants du gouvernement qui sont trop souvent arbitraires ou corrompus, et ainsi de suite.»

226 Chiffres cités par Sit 1998 : 901.

227 Sit et Wong 1989 : 228 : «Out-processing facilities in China enable large scale expansion of total business for the Hong Kong firm involved, which however now concentrates more on marketing, product design, quality control, purchase of raw materials, inventory control, management and technical supervision, and financial arrangements and control.»

228 Chiffres cités par Sit 1998 : 898.

229 Depuis le mois d'octobre 1983, le dollar hongkongais est lié au dollar américain au taux fixe de HK$ 7.8 pour US$ 1.

HK$ 42.487 millions sont de la réexportation.[230] Avec la tertiarisation de la société, le secteur des services participe pour 80% au total du PIB en 1990, employant 63% de la population active hongkongaise.[231] Ce mouvement de désindustrialisation est une conséquence de l'application de l'entrepreneuriat kirznérien qui suppose un changement lorsque l'entrepreneur réalise que d'autres activités - dans le cas présent, la finance et les services - présentent un potentiel plus intéressant que la manufacture et qu'il y tente sa chance.

La seconde manière de se montrer vigilant consiste pour l'entrepreneur à jouer le rôle d'intermédiaire qui s'efforce de créer des opportunités commerciales entre un vendeur et un acheteur. L'objectif est le profit pur et simple et d'en tirer un pourcentage pour soi. Certains entrepreneurs réussissent à faire valoir les avantages que leur offre la RPC face à des concurrents régionaux, notamment dans les autres NPI, et cessent de fabriquer leur propre production. Ils se chargent d'activités non-productives et détournent l'ensemble du processus de fabrication sur le sol chinois. Leur connaissance des mécanismes de l'industrie locale et des us et coutumes chinois en fait de parfaits intermédiaires pour des investisseurs étrangers souhaitant profiter de cette nouvelle division du travail et des avantages qui en découlent mais qui sont freinés dans leur élan par des obstacles culturels et linguistiques. La renommée de la petite cité-Etat est ainsi étendue grâce à la capacité de certains de proposer leurs services en tant que coordinateurs entre la production, l'échange et les services.

Cette forme de coopération permet aux deux parties de tirer avantage de la situation mais la question se pose aujourd'hui de savoir comment les choses vont évoluer au moment où la Chine du Sud aura atteint le statut qu'avait Hong Kong dans les années 1990 : une certaine maturité industrielle mais une perte de compétitivité étant donné la hausse des coûts de production sur son sol.

---

230 *Hong Kong Annual Digest of Statistics,* 2000 Edition.

231 Chiffres cités par Yu 1997 : 139.

Chapitre 4 Perspectives d'avenir

Il y a presque cinq ans, Hong Kong alors colonie britannique était rétrocédée à la Chine ce qui mettait fin à une domination étrangère de plus d'un siècle et demi mais dont l'héritage va se perpétuer pour une durée de cinquante ans en respect du principe "un pays, deux systèmes" par lequel la Chine s'engage à prolonger l'application du système économique et politique hongkongais sans ingérence de sa part. La rétrocession a permis à de nombreuses voix de s'élever et l'on a pu entendre et lire une multitude de scénarios quant au devenir de l'île. De nouveaux questionnements sont également apparus en conséquence de la crise financière qui ébranle la région à la même époque. La question est maintenant de savoir où en est Hong Kong, quels sont les défis qu'elle va devoir affronter et quels rôles pourront ou non jouer ses entrepreneurs.

4.1 Du "miracle" à la crise

Durant les trente dernières années, la région Asie-Pacifique s'est distinguée par son dynamisme et des taux de croissance exceptionnels, résultats qui ont inévitablement conduit à la publication de nombreuses analyses et études, toutes ayant pour but de comprendre ce succès. Vers la fin des années 1990, la région est touchée de plein fouet par une crise économique, et Hong Kong n'échappe pas à la règle. Ce revers de fortune soulève maintes interrogations et engendre la révision de certaines prévisions faites peu avant. Au moment où sont émises ces questions, Hong Kong se trouve déjà dans une situation particulière qui elle-même prête à la réflexion. Sa rétrocession à la Chine, le 1er juillet 1997, s'accompagne d'un sentiment partagé entre les visions d'avenir les plus optimistes et les scénarios les plus noirs.

4.1.1 La consécration

Le début des années 1990 confirment la réussite spectaculaire des NPI et de leurs successeurs et les prévisions les plus optimistes sont émises. Tout en étant conscient du chemin qu'il reste à faire, le bilan du parcours de Hong Kong

est des plus glorieux.[232] Située au centre de la région Asie-Pacifique et aux portes du continent chinois, Hong Kong s'offre naturellement en tant que plaque tournante pour l'économie régionale. La stabilité politique et sociale qu'a connu la colonie tout au long de son histoire[233] est le fondement essentiel à un déroulement favorable d'un processus de développement. L'administration coloniale transmet également la tradition de l'indépendance judiciaire et de l'état de droit, ce qui implique la présence d'un cadre institutionnel garantissant des droits et des libertés qui furent toujours respectés et protégés, et l'établissement d'un environnement qui s'est avéré être un facteur de bon fonctionnement de la société. Sous de telles conditions, la population se concentre naturellement sur ses activités économiques, professionnelles et culturelles. Les libertés économiques en vigueur et la libre convertibilité du dollar hongkongais sur fond de politique économique de "non-interventionnisme" sont également mises en avant lorsqu'il s'agit d'énumérer les facteurs explicatifs de cette réussite. Le régime fiscal avantageux du fait qu'il est plus bas que dans un grand nombre de pays[234] et sa simplicité[235] attire non seulement les investisseurs étrangers mais s'avère aussi être favorable à l'entrepreneuriat local officiellement peu soutenu mais peu imposé, donc encouragé. L'excellente infrastructure à disposition[236] est entretenue et modernisée afin d'accompagner la progression de la société et les exigences qui en découlent; ainsi, elle fournit un environnement propice à l'essor en cours et permet également la libre circulation de l'information, elle-même élément essentiel au développement. On retrouve enfin une population disciplinée et travailleuse qui a pu bénéficier d'une éducation que les autorités ont cherché à généraliser afin d'obtenir des citoyens capables de répondre aux progressions de l'économie dans laquelle ils évoluent. L'usage de l'anglais est un atout essentiel à l'insertion de la colonie dans l'économie mondiale où tout se joue dans cette langue. Bien qu'initialement considéré comme une conséquence

---

232 Les éléments du rapide bilan qui suit sont développés plus en détails par Jao 1997 : 57-70.

233 La colonie a connu une stabilité politique tout au long de son histoire, sauf peut-être sur une courte période, en 1967, au moment où la Révolution Culturelle déborde sur Hong Kong sous la forme de violents affrontements organisés par des groupes d'extrême gauche.

234 Le taux standard sur les profits et le revenu est de 15%.

235 Jao (1997 : 62) explique par exemple que seul le revenu provenant ou dérivé de transactions domestiques est imposable.

236 Pour ne citer que quelques exemples : la ligne de métro, le Mass Transit Railway (MTR); le nouvel aéroport, le développement du port, des lignes de chemin de fer et des télécommunications.

de la présence britannique, cet héritage est un acquis incontestable et sans lequel Hong Kong ne pourrait faire office de centre de services de renommée internationale. Cet engouement fait alors prendre conscience aux pays riches de l'Occident que les NPI sont devenus des pays avancés, et doivent dès lors être perçus comme partenaires du nouvel ordre économique mondial.

Les performances inégalées de ces économies sud-est asiatiques qui semblent se perpétuer avec le temps éveillent l'envie du reste du monde. Ce grand intérêt se confirme en 1993 par la publication du rapport de la Banque mondiale consacré à l'analyse du succès remporté par huit économies asiatiques, parmi lesquelles on retrouve Hong Kong. Cette étude intitulée *The East Asian Miracle*[237] popularise le qualificatif "miraculeux" que l'on associe depuis couramment au parcours effectué par ces pays. La vision proposée est que cette «croissance économique résultait d'interventions fonctionnelles dans des "fondamentaux", tels qu'un management macro-économique stable, un investissement important dans le capital humain (surtout l'éducation), des systèmes financiers sûrs, des distorsions de prix limitées, et l'ouverture à la technologie et au commerce étranger.»[238] Dans ce contexte où règne l'idée que rien ne peut venir freiner cette expansion, l'intérêt d'un nombre impressionnant d'investisseurs à la recherche d'opportunités est attisé. Il ressort de cette position que la croissance a été rendue possible en grande partie grâce aux gouvernements qui instaurent des politiques qui permettent ces réalisations dans un contexte économiquement stable, ce qui laisse entendre que ce n'est donc pas uniquement le libre jeu du marché qui est responsable de cet essor. Cette vision des choses trouve sa limite dans le fait que les réseaux sociaux et économiques qui sont à la base du développement de ces économies sud-est asiatiques ne sont pas pris en compte. La tradition, si l'on peut dire, de l'épargne, de l'investissement dans l'éducation et le choix de l'exportation ne découle pas uniquement d'un choix judicieux de politiques macro-économiques mais également de nombreux autres facteurs qui font la richesse du fondement de ces économies si particulières. Il est toutefois admis que ces pays ont bénéficié de

---

237 La Banque mondiale, 1993, *The East Asian Miracle*, Oxford University Press.

238 Gereffi 1998 : 96-97 : «economic growth resulted from functional interventions in "fundamentals", such as stable macroeconomic management, high investment in human capital (especially education) secure financial systems, limited price distortions, and openness to foreign technology and trade.»

circonstances historiques particulières qui rendent impossible la reproduction de ce phénomène ailleurs.

4.1.2 Le 1er juillet 1997 : rétrocession à la Chine

La décision d'un retour de Hong Kong à la Chine le 1er juillet 1997 est officialisée le 19 décembre 1984, lors de la signature de la Déclaration Commune - *Joint Declaration* en anglais - entre la Chine et la Grande-Bretagne, document complexe qui établit les principes qui gouverneront alors la vie de la cité-Etat. Les Hongkongais, principaux intéressés, n'ont pas été invités à prendre part à l'élaboration de ce document, ce qui a eu pour effet de renforcer la position des négociateurs chinois. Les négociations sur l'avenir de la colonie débutent deux ans auparavant, lors d'une visite de Margaret Thatcher, alors Premier ministre britannique, à Beijing. Dans un premier temps, la Grande-Bretagne cherche à trouver un moyen de maintenir sa présence au-delà de l'échéance de 1997, date à laquelle prend fin le bail des Nouveaux Territoires, mais la détermination de la Chine à reprendre possession du petit territoire la force à changer d'objectif et à parvenir dès lors à faire accepter à la Chine de maintenir le système existant de Hong Kong. C'est ainsi que selon les termes de ce document, la Chine retrouvera sa souveraineté sur ce territoire qui lui a été arraché au XIXe siècle.[239] Cette déclaration atteste du maintien de la stabilité de Hong Kong et de sa prospérité sous le système capitaliste de la *common law* qu'elle a connu jusqu'alors, et enfin d'un haut degré d'autonomie. Il s'accompagne de la Loi Fondamentale - *Basic Law* en anglais -, ou mini constitution adoptée en avril 1990 par le Parlement chinois. Elle fournit à Hong Kong un cadre à son futur statut de Région Administrative Spéciale - *Special Administrative Region* (SAR) en anglais - de la RPC en attestant qu'elle sera compétente en tout, excepté sur les questions de défense et d'affaires étrangères. Les événements de Tienanmen[240] et la crainte

---

239 Françoise Mengin (1998 : 71) insiste sur le fait que «l'accord sino-britannique (une déclaration conjointe) a consacré la nationalisation de la question de Hong Kong. En interdisant aux Britanniques de restituer leur colonie par un traité, le gouvernement chinois les a contraint à reconnaître la non-validité des traités qui la leur avaient cédée au XIXe siècle.»

240 En juin 1989, les partisans pro-démocratiques, dont un grand nombre sont des étudiants, se regroupent à Tienanmen Square, à Beijing. Dans un premier temps, ils se rassemblent pour commémorer la mémoire du Hu Yaobang, chef du parti communiste, récemment décédé. Ils expriment dans un deuxième temps le souhait de se voir accorder plus d'autonomie. Ils dénoncent le mauvais fonctionnement de la société chinoise en demandant au gouvernement de lutter contre la corruption et l'inflation, et enfin d'introduire la démocratie. Deng Xiaoping, alors au pouvoir, montre son refus de voir défier le gouvernement ou son programme en optant pour l'intimidation par la soumission afin de régler la situation.

qu'ils éveillent font comprendre aux autorités britanniques et hongkongaises l'importance d'introduire une plus grande démocratisation dans la colonie avant son retour à la RPC. Ce n'est donc qu'après que l'avenir de l'île eut été promulgué que la question de la démocratisation de ses institutions a été ouvertement posée par les autorités coloniales. Cette stratégie tardive s'accélère et vaudra au dernier Gouverneur de Hong Kong, Christopher Patten, les foudres de Beijing qui s'insurge car elle rend la prise de contrôle plus difficile.[241] On assiste à la même période à la formation de clivages partisans et à leur institutionnalisation sous forme de partis politiques.[242] L'investissement tardif et précipité dans la démocratisation des institutions hongkongaises s'accompagne d'autres formes d'investissement faits dans l'infrastructure de la colonie, comme par exemple dans l'éducation supérieure et la protection de l'environnement. Cela illustre les efforts entrepris par la cité-Etat pour préparer son avenir. Durant les treize ans qui séparent la signature de la Déclaration Commune et la rétrocession, «tous les indicateurs de développement mettent en évidence la croissance rapide de Hong Kong, par le PIB par personne, par les échanges (particulièrement la réémergence phénoménale de Hong Kong en tant qu'entrepôt pour la Chine), et par le trafic transfrontalier.»[243]

Le principe "un pays, deux systèmes" est appliqué à l'ex-colonie. Emis à la fin des années 1970, il devait initialement être destiné à Taïwan que la Chine a pour but de récupérer. «Tout en assurant la réunification politique, il prévoit la préservation entière du régime économique, juridique et monétaire de l'ancienne colonie britannique et devait ainsi permettre d'exploiter encore mieux les effets de complémentarité, déjà très visibles, avec l'économie continentale.»[244] Bien qu'elle promette la préservation des systèmes légal, social et économique de

---

241 Chris Patten entre en fonction en 1992 et propose rapidement un certain nombre de changements en vue de faire progresser la démocratisation du territoire. Cullen (in : Cheng 2001 : 65-66) decline ces propositions : «retaining the existing directly-elected members; increasing the number of functional constituencies; widening their franchise dramatically; lowering the voting age to eighteen; and using an electoral college scheme for the balance of Legco members [Conseil législatif].»

242 La scène politique hongkongaise est partagée entre les *United Democrats of Hong Kong*, le Parti libéral et la *Democratic Alliance for the Betterment of Hong Kong*.

243 Yeung 1997 : 250 : «Every development indicator underscores how rapidly Hong Kong has grown, in GDP per capita, trade (especially the phenomenal reemergence of Hong Kong as an entrepôt of China), and cross-border traffic.»

244 Lemoine et Sgard 1997 : 1.

Hong Kong pour une durée de cinquante ans à dater du jour de la rétrocession, cette devise semble surtout éveiller le scepticisme des observateurs. L'idée largement répandue est que la Chine va se servir de cet exemple comme d'un faire-valoir : «La HKSAR [*Hong Kong Special Administrative Region*] devient un instrument grâce auquel la RPC cherche à vendre le "un pays, deux systèmes" à Taïwan et à démontrer à la communauté mondiale que Beijing est une nation moderne respectant les accords internationaux, tels que la Déclaration Commune sino-britannique.»[245] En apparence, les choses ont l'air d'être respectées, mais les questions sont de savoir si cela va durer, et voir quelles vont être les influences réciproques que les deux parties exerceront l'une sur l'autre. En effet, il faut bien souligner que la rétrocession s'accompagne de nombreuses interrogations quant à l'avenir du territoire qui dépend en grande partie de la conduite que va décider d'adopter la Chine continentale. Il apparaît en tous cas que, dans un premier temps, la Chine respectera l'autonomie de Hong Kong et la laissera poursuivre son expansion, sachant qu'elle en tirera des bénéfices directs. «Hong Kong facilite l'accès de la Chine aux marchés internationaux, sert d'intermédiaire dans les opérations d'investissements et de sous-traitance sur le continent; de son côté elle a délocalisé la quasi totalité de sa production manufacturière dans la province de Canton et est devenue essentiellement une économie de services et une plate-forme financière internationale.»[246] En effet, Hong Kong est utilisée dans une stratégie politique et économique pour être utile à la mère-patrie et à son développement. C'est plutôt dans le long terme qu'il faut réfléchir en prévision de l'évolution de l'économie mondiale, régionale mais aussi locale.

4.1.3 Revers de fortune : la crise financière asiatique de 1997

L'année 1997, déjà synonyme de bouleversement pour Hong Kong, est le théâtre d'une crise financière qui ravage l'Asie du Sud-Est. Certains pays sont moins touchés que d'autres mais aucun n'est épargné par la contagion. Le mythe du "miracle" est ainsi mis à mal face à la réalité qui révèle les points faibles d'économies que rien ne semblait pouvoir arrêter dans leur ascension et sur lesquelles tous les espoirs reposaient. Nous n'allons pas ici retracer en détail le

---

245 Lo in : Cheng 2001 : 55 : «The HKSAR becomes an instrument by which the PRC attempts to sell the "one country, two systems" to Taiwan and to demonstrate to the world community that Beijing is a modern nation abiding by international agreements, such as the Sino-British Joint Declaration.»

246 Lemoine et Sgard 1997 : 1 citent Françoise Lemoine, 1996, «L'intégration de la Chine dans l'économie mondiale», *Revue Tiers Monde*, no 147, juillet-septembre.

déroulement de cette crise ni faire l'analyse de ses causes car ce n'est pas le sujet de cet exposé; nous fournissons toutefois en annexe un récapitulatif des principaux événements.[247]

Dès le début de l'année, on assiste à la chute progressive des marchés boursiers asiatiques jusqu'à l'effondrement de l'économie thaïlandaise au début du mois de juillet. L'instabilité se propage dans la région et au-delà. Malgré le choc qu'elle provoque, la crise ne surgit pas de nulle part. Le Fonds monétaire international (FMI) avait, une année auparavant, déjà mis en garde contre les dangers de la situation de plusieurs pays sud-est asiatiques qui accumulaient d'énormes dettes et dont la croissance apparente ne reposait que sur des flux de capitaux spéculatifs à court terme. Mais l'euphorie du "miracle" a contribué à passer sous silence ces signes avertisseurs, ce qui rend la débâcle d'autant plus rude.

L'effet de contagion atteint Hong Kong au mois d'octobre lorsque le marché financier fait pression sur le dollar hongkongais pour qu'il soit dévalué, mais la Chine et l'ancienne colonie tiennent bon et parviennent à maintenir le taux de change contre le dollar américain. Cette politique de coordination est facilitée par la rétrocession ayant eu lieu quelques mois plus tôt, et a un effet stabilisateur dans la région. Cependant, à Hong Kong, cette situation conduit à une hausse vertigineuse des prix de l'immobilier, des taux d'intérêt et à la chute du marché boursier qui en un jour, le 23 octobre, perd 10.7% de sa valeur. Le ralentissement général engendre également une baisse des exportations, ce qui contribue à faire entrer l'ex-colonie dans une profonde récession en 1998. «La performance économique de Hong Kong en 1998 était bien inférieure à celle de Singapour et de Taïwan, malgré le fait que les principaux partenaires commerciaux, la Chine continentale et les USA, étaient encore en expansion rapide. Le chômage, les faillites, et les mauvaises dettes suivirent, malgré un budget stimulant sans précédent annoncé le 18 février 1998.»[248]

---

247 Voir annexe II, p. 127.

248 Lok in : Cheng 2001 : 173 «Hong Kong's economic performance in 1998 was far inferior to that of Singapore and Taiwan, despite the fact that Hong Kong's main trading partners, the mainland and the US, were still expanding at a brisk pace. Unemployment, bankrupcies, and bad debt followed, despite an unprecedent stimulative budget announced on 18 February 1998.»

Malgré le fait que Hong Kong n'ait pas échappé à la règle, il apparaît avec le recul qu'avec trois autres économies chinoises - la RPC, Sinpagour et Taïwan -, elle semble s'en être mieux sortie que les autres pays de la région. L'application de certains ajustements a été nécessaire mais l'on ne retrouve pas les mesures austères auxquelles sont contraints de se soumettre bon nombre de pays voisins, s'ils souhaitent reprendre leur progression. La problématique de ces quatre pays, à l'exception peut-être de la Chine, n'est pas celle de trouver le moyen de maintenir une croissance "miraculeuse" mais de consolider ce qu'ils ont acquis. Cette réalité lance de nouvelles questions et impose une réorientation des méthodes d'analyse appliquées jusqu'alors à la recherche explicative de ces parcours exceptionnels. On peut dès lors émettre la supposition que Hong Kong s'en est mieux tiré que d'autres grâce à des atouts, comme par exemple sa capacité d'adaptation en cas de passe difficile, son héritage colonial qui lui a fournit un système bancaire et financier relativement transparent et sain, ou la force qui émane de sa population entrepreneuriale. Malgré cela, la nécessité de procéder à des réformes de fond est inévitable afin de lui permettre d'assurer son statut et son insertion sur le plan international.

4.2 Bilan des cinq dernières années

Le 11 décembre 1996, le Comité de Sélection désigne Tung Chee-hwa, ancien magnat dans le domaine naval, comme premier Chef de l'exécutif, après plusieurs semaines de campagne qui l'opposait à deux autres candidats.[249] Le 1er juillet 1997, pour la première fois, un Hongkongais tient en ses mains les rênes du pouvoir, ce qui crée un contraste certain avec le style britannique qui imposait un Gouverneur choisi à Londres sans consulter la population locale. Selon la Loi Fondamentale, le Chef de l'exécutif doit répondre à divers critères tels qu'être un citoyen chinois âgé d'au moins quarante ans, être résident permanent de Hong Kong, ne pas avoir une autre nationalité et avoir vécu dans la cité-Etat de manière continue durant une période d'au moins vingt ans. En apparence, le principe qui veut que désormais Hong Kong soit gouvernée par des Hongkongais se concrétise mais doit néanmoins être nuancé car Tung Chee-hwa est connu pour être proche du pouvoir central chinois dont il a ouvertement reçu

249 Les deux autres candidats étaient Yang Ti-liang, anciennement chef de la justice de Hong Kong, et Peter Woo, un des hommes d'affaires les plus importants du territoire.

le soutien. Il en va de même pour de nombreux occupants de postes importants, d'où la nécessité de questionner la loyauté de ces individus qui sont fidèles à la fois à Hong Kong et à la RPC et d'observer en cas de questions délicates sur quelle décision le conflit d'intérêt débouche. Trancher en faveur du territoire consiste à respecter son autonomie alors que favoriser une option qui satisfasse Beijing revient à nier ce concept d'autonomie.

Tung Chee-hwa

Chef de l'exécutif de la Région Administrative Spéciale de Hong Kong. Né à Shanghai le 29 mai 1937, Tung Chee-hwa est le premier enfant d'un armateur. En 1947, la famille Tung s'installe à Hong Kong où Tung Chee-hwa complète sa scolarité obligatoire. Il poursuit ses études en Grande Bretagne et obtient un diplôme en ingénierie marine en 1960. Il travaille d'abord pour General Electric, puis pour l'affaire familiale aux Etats-Unis avant de rentrer à Hong Kong en 1969. Il intègre l'entreprise familiale qui est à l'époque un des plus importants opérateurs de containers et de pétroliers du monde.

Vice-président du Comité préparatoire de la Région Administrative, Spéciale de Hong Kong (HKSAR) de la République Populaire de Chine, Tung remporte largement les premières élections au poste de Chef de l'exécutif de la HKSAR, le 11 décembre 1996. Il entre en fonction le 1er juillet 1997 lors de la rétrocession de l'ancienne colonie britannique à la Chine pour un mandat de cinq ans. Le 28 février dernier, il a été réélu pour un second terme.

Les questions qui accompagnent ce tournant de l'histoire reflètent une grande inquiétude par rapport à ce que risque de perdre Hong Kong, principalement en matière de liberté. Des cris d'alarme sont émis et l'on suggère l'imminence d'événements extrêmes tels que la fuite massive d'individus cherchant refuge en Occident ou l'effondrement de l'économie en réaction à la limitation des libertés individuelles. Bien qu'émettre ces suppositions soit légitime, il est peu probable de les voir se réaliser d'une manière aussi abrupte car malgré tout, tout semble indiquer que la transition se fasse relativement bien. En effet, comme le montre Frank Ching, «la bourse est à son plus haut. Le marché de l'immobilier est en expansion, à tel point que le territoire est en danger de perdre sa clientèle en demandant des prix inabordables. L'exode de Hong Kong, qui était sérieux à la suite du massacre de Tienanmen Square, a ralenti pour retrouver le niveau d'il y a une décennie. En fait, maintenant il y a

plus de gens venant à Hong Kong que la quittant. [...] De plus, les récents sondages d'opinion publique concluent que la confiance en l'avenir équivaut à près de 80 pourcent. Et l'atmosphère à Hong Kong est généralement détendue et non politiquement chargée, comme elle l'était au milieu des années 1990 lorsque les relations sino-britanniques étaient tendues.»[250]

Bien que l'on puisse déplorer le manque de compréhension de la part de la RPC quant à la nécessité absolue de laisser l'ancienne colonie gérer de manière autonome ses affaires, on ne peut pas pour autant avancer avec certitude que la Chine ne respectera pas l'engagement qu'elle a pris en participant durant plusieurs années à l'élaboration et la rédaction de la Déclaration Commune et de la Loi Fondamentale. Cette idée est même à réfuter car il est évident que le pouvoir central chinois est tout à fait conscient de ce que lui apporte ce territoire capitaliste et que tant que celui-ci pourra lui être utile, il le conservera en l'état. «La Chine tire des bénéfices économiques énormes de Hong Kong en terme d'échanges, d'investissements, et d'augmentation de capital, pour que le territoire soit à juste titre qualifié de poule aux oeufs d'or. En outre, l'objectif ultime de la Chine est la réunification de Taïwan avec le continent. Les Chinois savent que si les choses tournent mal avec Hong Kong après 1997, Taïwan ne sera pas intéressé à accepter le "un pays, deux systèmes". Il y a donc de fortes raisons de croire que la Chine honorera ses engagements avec Hong Kong. Le problème est que les communistes sont connus pour être autoritaires. Dire qu'ils n'interféreront pas dans les affaires de Hong Kong est un peu comme une personne gauchère promettant de n'utiliser que sa main droite. L'intention peut être bonne, mais avant qu'elle le réalise, elle recommencera à utiliser sa main gauche. Il doit y avoir un effort conscient d'exercer de la retenue.»[251] Cette réalité

---

250 Ching 1997 : 56 : «The stock market is at an all-time high. The real estate market is booming, so much so that the territory is in danger of pricing itself out of the market. The exodus from Hong Kong, which was serious in the aftermath of the Tienanmen Square massacre, has slowed to the levels of a decade ago. In fact, there are now more people coming to Hong Kong than leaving. [...] Moreover, recent public opinion surveys find that confidence in the future is close to 80 percent. And the atmosphere in Hong Kong is generally relaxed and not politically charged, as it was in the mid-1990s when Sino-British relations were tense.»

251 Ching 1997 : 65 : «China derives tremendous economic benefits from Hong Kong in terms of trade, investment, and the raising of capital, so that the territory is rightly called the goose that lays the golden eggs. Besides, China's ultimate goal is the reunification of Taïwan with the mainland. The Chinese know that if things go badly with Hong Kong after 1997, Taïwan will have no interest in accepting "one country, two systems". Thus there are strong reasons to believe China will honor its commitments to Hong Kong. The problem is that the communists are known as authoritarians. Saying that they will not interfere in Hong Kong's affairs is a little like a left-handed person

permet de prévoir que l'environnement des affaires qui repose sur l'emplacement favorable de l'île, son infrastructure moderne et élaborée, ses réseaux de communication et de télécommunication, son statut de port franc et son système fiscal attrayant ne va pas se détériorer de sitôt, même sous le giron de la RPC. Cela étant, être trop optimiste n'est pas non plus la solution car il y aura inévitablement des changements, mais sûrement plus subtiles et insidieux que flagrants. La population semble cependant se montrer relativement confiante. Jospeh Y.S. Cheng stipule que «la confiance des gens de Hong Kong à ce stade est principalement basée sur deux suppositions : la première est que les courants de réformes économiques et d'ouverture au monde extérieur sont irréversibles en Chine; la seconde est que les autorités chinoises sont déterminées à maintenir la stabilité et la prospérité du territoire.»[252] De plus, Hong Kong gardera son identité internationale car son retour à la mère-patrie s'accompagne du maintien de la frontière entre les deux espaces, l'existence de passeports et de monnaies distincts[253] et l'usage de l'anglais va se perpétuer en tant que langue officielle pour le gouvernement et la justice. La RPC et Hong Kong resteront des membres distincts d'organisations telles que la Banque mondiale, le Fonds monétaire international ou l'APEC, et les traités qu'elles ont signés avec d'autres pays demeureront valides, par exemple concernant des questions d'extradition ou la promotion et la protection des investissements.

4.3 Défis à surmonter

4.3.1 L'orientation du gouvernement

En 2001, le gouvernement hongkongais établit un rapport qui se propose de faire le bilan des quatre années écoulées en insistant sur les faits récents pour

---

promising to use only the right hand. The intention may be good, but before he knows it, he will start using his left hand again. There must be a conscious effort to exercise restraint.»

252 Cheng 2001 : 13 : «The confidence of people in Hong Kong at the stage is mainly based on two assumptions: the first is that the trends of economic reform and opening to the outside world are irreversible in China; and the second is that the Chinese leadership is determined to maintain the stability and prosperity of the territory.»

253 Hong Kong utilise le dollar hongkongais stabilisé par rapport au dollar américain. La Chine utilise le yuan renminbi qui est une monnaie non convertible.

argumenter son discours[254]. La lecture de ce rapport offre une synthèse lisse et positive de la situation, un récit un peu trop idyllique mais certainement vendeur. Il ne reflète pas par exemple le mécontentement exprimé par une part importante de la population à l'encontre du gouvernement lorsqu'il est devenu clair que Tung Chee-hwa allait se présenter pour un second mandat, qu'il a d'ailleurs remporté le 28 février dernier étant donné que personne ne s'est présenté contre lui.[255] Les groupes d'opposition n'ont pas réussi à se mettre d'accord pour désigner un représentant mais ont toutefois tenté d'empêcher sa réélection en formant une coalition contre le second mandat de Tung, sans succès.[256] Pourtant, Hong Kong n'est pas considérée comme une ville politique mais économique où seul faire de l'argent est une véritable préoccupation. Cette remarque repose certainement sur un fond de vérité mais n'empêche pas une certaine conscience politique de s'exprimer au travers de diverses manifestations décriant la politique de Tung.[257] Son impopularité croissante transparaît dans le fait qu'à la fin de l'année dernière, seule une personne sur six souhaitait le voir rester en fonction.[258] Elle est également la source d'une division sociale qui oppose une élite fortunée conservatrice au reste de la population qui dénonce les privilèges que cette dernière reçoit pour se montrer fidèle au gouvernement. La population est hostile à ces empires et aux faveurs dont ils bénéficient et de leur côté, les tycoons se plaignent d'un manque de représentation dans la législature pour lutter convenablement contre l'élan populiste auquel ils sont exposés. En réaction, ils cherchent à protéger leurs intérêts en se lançant dans la défense du système politique existant et contre tout signe de démocratisation qui éroderait le système capitaliste tel qu'il est et sur lequel repose la réussite de l'île. L'enjeu est

---

254 HKSAR Government, 2001, *Hong Kong SAR : The Key Issues 2000/2001*, http://www.gov.hk/info/sar4/eindex.htm (25.05.02).

255 Selon la Loi Fondamentale, le Chef de l'exécutif doit être choisi par 400 des membres du Comité de Sélection qui est constitué de 800 membres dont 200 sont des personnes issues des secteurs industriel, commercial et financier, 200 des professions libérales, 200 des services sociaux et des secteurs religieux et du travail, et 200 du secteur politique. Ces individus sont choisis pour leurs affiliations professionnelles à des groupes considérés comme dignes par le gouvernement. Cette forme d'élection est loin d'être démocratique et représentative de l'ensemble de l'opinion publique.

256 Lee 18.11.01.

257 Au mois de juin 2000, les enseignants, les étudiants, les politiciens pro-démocratiques, les médecins, les fonctionnaires ont tous à leur tour organisé des protestations dans les rues de l'ancienne colonie.

258 BBC News 14.12.01, «HK critical of Tung re-election bid», http://www.bbc.co.uk/hi/english/world/asia-pacific/newsid_1711000/1711618.stm (25.05.02).

de taille car il faut se rappeler que «la communauté d'affaires de Hong Kong a longtemps bénéficié de pouvoir travailler sous un gouvernement qui n'avait pas à répondre au public.»[259] L'élite des affaires se sent menacée, sentiment révélé par le fait que «le processus de rétrocession n'a pas suscité la convergence des intérêts dits locaux, propre à toute décolonisation, mais au contraire favorisé l'apparition de clivages politiques forts avec, notamment, un transfert d'allégence des milieux d'affaires, du colonisateur vers le pouvoir central chinois.»[260] La baisse de popularité de Tung Chee-hwa reflète cette division mais aussi les accusations d'être la "marionnette" de Beijing[261], d'être trop conservateur et peu charismatique. Mais certains suggèrent que la discorde autour du gouvernement ne peut qu'engendrer une lente transition vers plus de démocratie en allant vers l'institutionalisation du suffrage universel par exemple. Cette tendance se reflète dans la crainte du pouvoir central chinois qui a comme principe d'éviter que Hong Kong devienne une ville politique se mettant à réclamer sa démocratisation, ce qui pourrait donner des idées aux Chinois continentaux.

Le manque de légitimité de cette nouvelle administration ne va pas faciliter les choses alors que la Région Administrative Spéciale (SAR) fait face à une deuxième récession en seulement quatre ans, la première en 1998 en réaction à la crise économique et la seconde en réponse au ralentissement de l'économie mondiale après les attentats terroristes du 11 septembre 2001 aux Etats-Unis. La croissance de l'année dernière est pratiquement nulle alors qu'on prévoyait qu'elle allait atteindre 3% tandis que la Chine continentale a un taux de croissance qui s'élève à 7%.[262] En conséquence de ces difficultés, le chômage atteint 6.5% et des prévisions annoncent une hausse de 0.5% pour cette année.[263] Le fait qu'il n'y ait pas de création de nouveaux emplois conduit le gouvernement à financer des programmes de formation, de formation continue

---

259 Mitchell 2000 : «Hong Kong's business community has long beneficited from working under a government that doesn't have to answer to the public.»

260 Mengin 1998 : 51-54.

261 Expression empruntée à BBC News 11.12.01, «China backs HK leader», http://www.bbc.co.uk/hi/english/world/asia-pacific/newsid_1703000/1703609.stm (25.05.02)

262 Ces chiffres sont tirés du rapport de la SAR, *The Key Issues 2000/2001*, voir note en bas de page x, p. 119.

263 Chiffre cité par Leung 2002 : 2.

et d'éducation dans une optique à long terme afin d'améliorer la qualification de la main-d'oeuvre locale qui sera ainsi capable de répondre aux défis d'un monde où l'information et la connaissance priment.[264] Cette décision s'inscrit dans le mouvement de réforme du système éducatif, élément vital à l'amélioration de la productivité et aux performances de la population active.[265] L'impact déstabilisateur de cette période ne va pas rendre la tâche facile à Tung et son administration qui se doivent de répondre à ces troubles sans rechercher le soutien de la Chine continentale, ni adopter une position défensive. Hong Kong doit se réorganiser seule et mettre en place des mesures qui vont lui permettre de consolider sa position en restaurant sa compétitivité et de tirer profit des perspectives économiques que sa relation avec la RPC lui promet. L'administration devrait également s'abstenir de prendre des risques quant à des questions politiques actuellement en considération, en particulier concernant l'élaboration du budget qui prévoit la création de nouveaux impôts, notamment sur la vente, la propriété et les taxes d'aéroport,[266] en réaction aux pressions officielles qui soutiennent qu'au rythme où vont les choses, le surplus fiscal actuel, qui s'élève à HK$ 369 milliards, pourrait disparaître en seulement sept ans.[267] De nouveaux impôts seraient très mal perçus par la population car cela compliquerait la reprise économique. D'autres mesures devraient donc être forcément prises en compte, telles que la réduction des dépenses publiques ou des privatisations,[268] avant d'opter pour cet extrême, mais cette réalité ne semble par être le choix vers lequel se tourne le gouvernement. En effet, Tung a récemment mis à jour un plan de développement de l'infrastructure qui va consister à rendre la ville plus attrayante, cela alors qu'un déficit fiscal est déjà annoncé pour cette année.[269] Le gouvernement va également devoir se positionner par rapport à la question épineuse du nombre de fonctionnaires, qui

---

264 Han (2002 : 1) indique que 48% de la population active hongkongaise sont des travailleurs peu qualifiés.

265 Comparée aux autres NPI, Hong Kong a un système éducatif moins performant et qui nécessite d'importantes révisions.

266 BBC News 1.03.02, «Hong Kong considers tax rises», http://www.bbc.co.uk/hi/english/business/newsid_1848000/1848694.stm (25.05.02).

267 Jacob 2002 : 6.

268 En 2000, 20% de la MTR Corp., le métro de Hong Kong, était privatisé et il est prévu de poursuivre dans ce sens, notamment avec la poste et la compagnie ferroviaire qui relie l'ex-colonie à Guangzhou, la Kowloon Canton Railway Corp.

269 Clifford et Balfour 2002.

selon la critique est beaucoup trop élevé et qui engendre une dépense publique trop importante. Le démêlé de cette situation déplaira inévitablement à certains et Tung devra faire preuve de prudence. Cela étant, Hong Kong a encore de nombreux avantages qui font sa force, dont elle doit tirer parti afin d'assurer sa place.

4.3.2 Conséquences de l'adhésion de la Chine à l'OMC

En novembre 2001, après quatorze ans de négociations, la Chine est invitée à signer son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ce qui est une «victoire politique qui permet à la Chine de jouer dans la cour des grands, mais aussi un alibi pour imposer des réformes intenses et douloureuses.»[270] Bien que pour certains observateurs, cette entrée signifie l'accélération et l'intensification des investissements, et implicitement la modernisation du pays, pour d'autres, cela va légitimer la volonté du gouvernement d'engendrer de nouvelles réformes, notamment dans les secteurs de l'automobile[271] et des entreprises publiques. L'argument OMC est utilisé comme outil de propagande qui promet un avenir meilleur mais tout d'abord une passe difficile. En effet, les fermetures, les fusions et les privatisations d'entreprises vont mettre à pied un nombre important de salariés qui vont venir grossir les rangs des chômeurs, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le mécontentement populaire et donc l'instabilité sociale dans un pays où le système de sécurité sociale n'en est qu'à ses balbutiements. Cependant, il semblerait que le gouvernement n'insiste pas pour une mise en oeuvre immédiate des réformes et préfère éviter les turbulences en cette année 2002, où au mois d'octobre, le Congrès du parti communiste chinois doit choisir sa nouvelle génération de dirigeants. Toutefois, l'ancienne colonie ne peut pas se contenter de sa position privilégiée par rapport à la RPC afin de rester en tête de course et doit impérativement mettre à contribution les nombreux avantages qu'elle détient.

Les étrangers qui convoitent depuis longtemps l'immense marché chinois accueillent avec bienveillance l'entrée de la RPC à l'OMC car elle va avoir des

---

270 Nexon 2001 : 148.

271 On estime que 500 000 postes devraient être supprimés dans ce secteur.

effets intéressants pour eux, comme par exemple l'ouverture de secteurs précis tels la téléphonie mobile ou le secteur bancaire qui est encore sous-développé mais qui ne demande qu'à décoller. La libéralisation progressive des industries manufacturières et de services, l'abolition de barrières tarifaires et commerciales et la mise en place de régulations répondant aux normes internationales vont inévitablement attirer de plus en plus d'investisseurs[272]. On observe par exemple que le Japon, dont l'influence s'est érodée due à son déclin économique, semble se tourner de plus en plus vers la RPC pour maintenir sa compétitivité. Cette tendance a des conséquences inattendues entre les deux nations qui se disputent la place dominante de la région. En effet, «un développement récent et sérieux est que comme les compagnies japonaises transfèrent leur production en Chine, elles sont aussi en train de devenir de plus en plus dépendantes des fournisseurs locaux chinois qui ont acquis la technologie manufacturière pour les composants et les matières premières.»[273] La nature de la relocalisation japonaise évolue donc de manière significative et traduit une prise de mesures géo-stratégiques en réponse à la montée en puissance de la RPC. Dans la région Asie-Pacifique, cette adhésion est plutôt perçue d'un bon oeil mais l'importance qu'est en train de prendre la Chine dans la région en devenant le partenaire commercial principal de la plupart de ses voisins et en attirant à elle seule plus d'IDE que l'ensemble de la région n'en reçoit, peut engendrer des tensions, notamment ethniques, si le pays devient économiquement trop puissant. En revanche, pour les Chinois, les bouleversements que peuvent engendrer cette nouvelle situation sont moins flagrants car il faut savoir que la Chine bénéficie depuis plusieurs années de la "clause de la nation la plus favorisée" que lui octroie l'Occident et qui lui permet d'écouler sa production sans entrave à part quelques exceptions. Ils ne vont donc pas percevoir ce tournant comme une révolution mais vont assister à l'introduction de nouvelles règles. En attendant, le système de distribution va continuer à être dominé par des compagnies locales qui proposent à l'heure actuelle environ 90% des produits auxquels les consommateurs chinois ont accès et que la concurrence étrangère n'est pas prête à mettre en péril, en tous cas pas dans l'immédiat.

---

272 Sit (1999 : 14-15) liste les principales mesures qu'a promis d'entreprendre la Chine en échange de son adhésion à l'OMC.

273 Morishita 2002 : 1 «A recent and serious development is that as Japanese companies transfer production to China, they are also becoming increasingly reliant on local Chinese suppliers that have acquired manufacturing technology for parts and raw materials.»

Hong Kong peut tirer profit de cette situation en s'adaptant aux implications que cette nouvelle situation engendre si elle parvient à se maintenir incontournable[274]. Sur ce point, l'optimisme peut être de rigueur car l'ancienne colonie s'est jusque-là toujours montrée capable de mettre en oeuvre des réponses adaptatives lui permettant de progresser et de tirer profit d'un nouveau contexte. L'exercice promet d'être difficile mais l'on peut espérer que les Hongkongais feront bon usage de leurs avantages et de leurs capacités. Certains observateurs prédisent toutefois que le rôle d'intermédiaire que joue actuellement Hong Kong va perdre son sens mais il ne faut pas oublier que l'objectif final est l'intégration des deux espaces, donc il est peu probable de voir cette fonction disparaître. Au contraire, l'amélioration de la qualité des services que promeuvent les agents hongkongais qui se mettent à disposition des firmes étrangères souhaitant pénétrer le marché chinois, ne peut qu'être un atout pour l'ensemble des acteurs concernés. L'expérience de ces intermédiaires sera toujours nécessaire à un novice car même si la Chine s'adapte aux normes internationales, elle conservera des particularités culturelles, traditionnelles et linguistiques qui feront obstacles. «Selon les statistiques chinoises, l'investissement de Hong Kong en Chine comprend l'investissement de filiales de compagnies étrangères incorporées à Hong Kong. De nombreuses compagnies multinationales aiment tester l'environnement d'investissement chinois par des investissements de leurs filiales hongkongaises car Hong Kong a l'expertise nécessaire et est le centre le plus en vue pour le commerce et l'investissement en Chine.»[275] Le sentiment général semble aller dans ce sens étant donné que l'on peut constater qu'entre juin 2000 et juin 2001, le nombre d'entreprises étrangères qui établissent leur quartier général[276] dans l'ex-colonie augmente de 10.4%,[277] et que cette tendance va se confirmer dans les années à

---

274 Sit (1999 : 17-18) liste les effets positifs que cette accession de la Chine à l'OMC pourra avoir pour Hong Kong.

275 HKCER Letters, Sung Yun-Wing, «Hong Kong's Integration with Its Hinterland: A Mixture of Curses and Blessings», vol. 47, nov. 1997 : «According to China's statistics, Hong Kong's investment into China includes the investment of the subsidiaries of foreign companies incorporated in Hong Kong. Many multinational companies like to test the Chinese investment environment through investments of their Hong Kong subsidiaries because Hong Kong has the required expertise and is the foremost center for China's trade and investment.»

276 Par quartier général, nous entendons un bureau qui s'occupe de contrôler les opérations d'autres bureaux établis dans la région.

277 Chiu et Chu 2001.

venir en conséquence de l'entrée de la Chine à l'OMC. Grandes ou petites, les entreprises étrangères continuent de se tourner vers Hong Kong afin de rencontrer un succès régional. Les PME qui veulent travailler avec le continent ont besoin de guides hongkongais expérimentés, prêts à prendre des risques en connaissance de cause et qui sauront les aiguiller vers ce qu'elles recherchent. Cette tradition se perpétue et c'est pour cela que «le nombre de PME dépasse de beaucoup le nombre de corporations multinationales, ce qui signifie plus de nouveaux bureaux étrangers à Hong Kong.»[278] Ce témoignage de confiance dans la SAR conforte l'importance de son rôle malgré son retour à la mère-patrie, et les investissements qui sont faits sur place s'insèrent dans une logique de complémentarité avec les investissements faits sur le continent. Afin de confirmer cette tendance, le gouvernement prévoit d'appâter davantage d'étrangers en leur permettant d'obtenir un droit de résidence en échange d'investissements fait dans l'immobilier, les fonds d'investissements ou la bourse.[279] Mais il ne faut pas oublier de mentionner que Hong Kong sert également de tremplin aux entreprises chinoises qui l'utilisent comme intermédiaire. Dès 1949, la Chine continentale investit dans la colonie «par le biais de quatre groupes principaux, à savoir Banks of China (banque et finance), China Resources (commerce et vente), China's Travel Bureau (tourisme) et Chinese Shipping Company (navigation).»[280] La signature de la Déclaration Commune sino-britannique en 1984 accompagne l'accélération des investissements chinois à Hong Kong. Beijing renforce ainsi sa présence sur le territoire et témoigne par là-même sa reconnaissance en l'efficacité de la cité-Etat en matière commerciale.

4.3.3 Impacts des changements sur les entrepreneurs

L'adhésion de la Chine à l'OMC suscite toutefois des craintes parmi la population hongkongaise, notamment les petits et moyens entrepreneurs, qui

---

278 Woo 2002 : «the number of SMEs far exceeds the number of multinational corporations, which means more new foreign offices in Hong Kong.»

279 Einhorn 2002.

280 Lin 1999 : 17 : «through four major groups, namely Banks of China (bank and finance), China Resources (trading and retailing), China's Travel Bureau (tourism) and Chinese Shipping Company (Shipping).»

expriment leurs inquiétudes face à la compétition et la perte de profits que va engendrer cette nouvelle situation. Et dans ce contexte déjà fragile suite aux événements de septembre dernier, le gouvernement est décrié pour ne pas se montrer suffisamment clair sur cette réalité. Les PME qui sont engagées sur le marché chinois ou qui le visent sont préoccupées par la compétition qui accompagne l'arrivée de produits étrangers et celle de produits manufacturés par des compagnies chinoises qui rattrapent, en termes de qualité et de compétitivité, les productions hongkongaises. De plus, on constate que malgré les points forts dont peut se targuer l'ex-colonie en matière de fiscalité, d'infrastructures, d'environnement régulatoire stable et de disponibilité de l'information, certaines multinationales relocalisent leurs centres administratifs sur le continent, se plaignant des coûts trop élevés en matière de loyers et de salaires. L'accès à l'OMC renforce ce mouvement, notamment dans la région du Delta de la Rivière des Perles, vers des villes comme Shenzhen, qui se sont considérablement modernisées au cours des vingt dernières années et qui offrent un équipement et des voies de transports et de communication qui peuvent potentiellement concurrencer Hong Kong, si cette dernière ne rassemble pas ses efforts pour réagir. La situation de nombreuses PME est problématique car elles dépendent fortement du marché américain et ont donc dû se résoudre à réduire leur production, si ce n'est de mettre la clé sous la porte. En réaction à cette réalité alarmante, le gouvernement a débloqué en octobre 2001 un montent de HK$ 1.9 milliard afin de prendre des mesures de soutien aux PME locales. «Quatre fonds furent établis pour aider à améliorer la formation, ouvrir des marchés, initier des programmes pour stimuler la compétitivité et pour acheter de nouveaux équipements grâce à des prêts garantis par le gouvernement.»[281] Cette décision contraste vivement par rapport au traditionnel non-interventionnisme qui traduit une opposition à l'idée de mettre sur pied des projets de soutien et de subsides désignés à une branche de l'économie ou un secteur en particulier. Le gouvernement adopte progressivement un rôle proactif qui se traduit par «une intervention minimale avec un soutien maximum»[282], cela en raison à la gravité de la situation et la particularité du contexte.

---

281 Bowman 2002 : 53 : «Four funds were set up to help improve training, open up markets, start programs to boost competitiveness and to buy new equipment with government-guaranteed loans.»

282 Yeung 1997 : 253 : «minimum intervention with maximum support».

On rencontre fréquemment l'idée selon laquelle les coûts trop élevés du terrain et de la main-d'oeuvre et le manque d'investissements faits dans la technologie empêchent l'industrie hongkongaise de rester compétitive. Son avenir reposerait donc sur les services étant donné qu'elle est en train de devenir une société "post-industrielle"; mais comme nous l'avons précisé au chapitre 2, la distinction entre industrie et services n'est pas aussi claire qu'on le pense et l'on devrait peut-être plutôt parler de changement de rôle de l'industrie avant d'annoncer sa disparition. Pour que cela soit possible et que la croissance économique se poursuive, l'investissement dans les technologies et le capital humain est impératif. Plusieurs raisons conduisent à préconiser ce choix, la première étant que la stratégie de relocalisation du processus industriel dans la province du Guangdong va tôt ou tard atteindre ses limites. Suzanne Berger et Richard K. Lester soulignent qu'«il y a maintes raisons de douter que l'expansion du Delta de la Rivière des Perles puisse continuer au même taux et de la même manière qu'elle l'a fait ces 16 dernières années. Les coûts de la main-d'oeuvre et du terrain augmentent rapidement dans les parties de la Province du Guangdong qui conviennent au développement industriel.»[283] De plus, cette région côtière est concurrencée par Shanghai qui est mieux dotée en ressources humaines face au projet de se tourner vers une technologie plus avancée. L'élan doit donc venir de Hong Kong où les entrepreneurs doivent concevoir une diversification de leur production en tenant compte des courants qui insistent sur de nouvelles capacités, c'est-à-dire de nouveaux produits, processus de production et technologies. Produire une nouvelle génération de biens et de services qui permettent de répondre à la demande des consommateurs avides de nouveautés semble être l'issue, d'autant plus que cela ouvrirait un nouvel horizon au secteur industriel.

Bien que l'on puisse observer une sophistication des produits et des processus de production, un grand nombre d'entrepreneurs hongkongais tendent à continuer de faire ce qu'ils faisaient à l'époque faste de l'île, c'est-à-dire se centrer sur des biens ayant déjà faits leurs preuves par le biais de relations de sous-traitance ou en travaillant comme fournisseurs OEM pour des acheteurs étrangers. Cette tactique leur a permis d'éviter d'avoir à faire d'importants investissements dans de nouvelles technologies ou le développement de leur

---

283 Berger et Lester 1997 : 52 : «there are many reasons to doubt that expansion in the Pearl River Delta can continue at the same rate and in the same ways that it has over the past 16 years. Labor and land costs are rising quite rapidly in the parts of Guangdong Province that are suitable for industrial development.»

propre label. Ce choix, qui semble demeurer lucratif pour l'instant, a cependant contribué à rendre l'industrie hongkongaise moins sophistiquée technologiquement, comparée à celle des autres NPI par exemple. Cela tient en partie à la configuration du fonctionnement de l'ancienne colonie où les soutiens à l'industrie sont rares bien que le gouvernement actuel semble être disposé à se montrer plus interventionniste que son prédécesseur en soutenant le développement afin de permettre aux entreprises de faire face aux nouvelles circonstances qui les entourent. Il ne faut pas toutefois s'attendre à des miracles; elles auront un effet limité cependant, car les problèmes économiques qui touchent Hong Kong sont structurels et demandent donc une révision plus poussée de son mode de fonctionnement. Il s'agit de rompre avec le *laissez-faire* d'antan et de stimuler la base technologique locale en facilitant l'accès à des programmes de recherche et développement (R&D) ou en mandatant des projets de recherche auprès d'universités afin d'informer et conseiller au mieux les secteurs industriels.

Hong Kong, dont la réussite repose en partie sur le fait d'avoir destiné sa production à des marchés extérieurs, se voit aujourd'hui confrontée au fait que son propre marché se montre disposé à recevoir un nouveau style de produits et de services développés pour le marché local. Cette niche est par exemple exploitable dans les domaines de l'information et des technologies. Il n'est pas nécessaire que la nouveauté soit imaginée localement mais peut très bien être adaptée et intégrée en faisant appel aux capacités d'adaptation et de flexibilité qui ont déjà fait la renommée des entrepreneurs hongkongais. Ces bouleversements vont être un défi à intégrer dans le système des entreprises familiales, par exemple, en ouvrant les postes clé à des personnes qualifiées ne faisant pas forcément partie de la famille ou en motivant la jeune génération en déléguant le contrôle et le processus de prise de décisions. De plus, l'économie globale fonctionne selon certaines règles auxquelles il est indispensable de se conformer, ce qui implique, dans le cas de Hong Kong, l'évolution au-delà de la tradition, notamment celle des *guanxi*. Progressivement, les relations personnelles qui reposent sur la confiance mutuelle, vont être remplacées par des réseaux d'échanges impersonnels, fondés sur des contrats écrits, plus rigides. Ces modifications sont envisageables mais signifient toutefois un détachement de la tradition qui, bien que souhaitable, n'est pas forcément évident.

4.3.4 *"Go West"*

La mise en avant des provinces côtières dans le projet de modernisation de la Chine a créé un impressionnant décalage avec le reste du pays.[284] Dans cette optique, le gouvernement chinois tente de remédier à ces disparités régionales en mettant sur pied en juin 1999 un programme de développement des zones reculées, intitulé *"Go West"*, et souhaite voir les entrepreneurs hongkongais y participer. Le coût de ce projet est exorbitant et va s'inscrire dans la durée, ce qui attise les critiques. Une délégation de trois cent importants entrepreneurs de l'ex-colonie ont été invités à se rendre sur place, en passant par Xian, Beijing, Chengdu et Urumqi, pour prendre conscience des profits qu'ils pourraient en tirer, mais des obstacles demeurent car certains secteurs ne sont pas accessibles aux étrangers. La participation à des projets collectifs est donc plus vraisemblable bien que les dirigeants chinois admettent souhaiter voir se reproduire ce qui s'est passé à Hong Kong à la fin des années 1940, lorsque des industriels shanghaïens ont transféré leurs capitaux et leurs connaissances donnant ainsi l'élan au développement de l'île.

Les tycoons ne sont pas les seuls à avoir été sollicités car des démarches sont aussi entreprises afin d'attirer des PME hongkongaises. Dans le but de les convaincre, des bureaux de représentations des PME projettent d'être ouverts dans ces régions afin d'encourager ceux qui accepteraient de venir investir mais qui pourraient être découragés par le sous-développement administratif et structurel. Pour l'instant, il s'avère que la majorité des firmes qui disent avoir l'intention de tenter l'expérience sont des PME, prêtes à investir de petits montants; ce mouvement peut être interprété comme étant la quatrième vague d'investissements de la diaspora en Chine.[285] Mais il n'est pas dit dans quels secteurs ou types d'activités ces investissements vont se faire, ce qui signifie qu'il y a probablement parmi eux, des entrepreneurs qui ne souhaitent pas évoluer mais suivre une trajectoire qui leur a permis de faire leurs preuves. Ils vont investir dans des productions à forte intensité de main-d'oeuvre nécessitant une technologie simple. Pour un temps, ils pourront répliquer ce modèle dans ces zones reculées car les exigences sont pour l'instant peu élevées en raison du

---

284 Nexon et Weber (2001 : 156) rappellent qu'«au cours des quinze dernières années, 88% des investissements étrangers ont afflué vers les régions de l'Est, contre 4% en faveur de l'Ouest.»

285 Les trois premières vagues sont exposées au chapitre 3.

retard qui les séparent des régions côtières. La question est de savoir combien de temps cette forme de production restera profitable, et s'il ne sera pas alors trop tard pour envisager une reconversion.

4.3.5 Le rêve d'une "Grande Chine"

Dans le but de légitimer sa position et ses choix parfois contradictoires, le pouvoir central chinois s'est impliqué dans une stratégie à long terme visant à reconstituer l'espace chinois en intégrant peu à peu les territoires dissidents que sont Hong Kong, Macao et Taïwan. Le nationalisme tend à remplacer l'idéologie communiste et se pose comme le fondement des recompositions futures. L'assimilation de ces "petites Chine de la périphérie"[286], sous le couvert du rêve de voir la "Grande Chine" réunifiée, est désirée pour la puissance économique et stratégique qu'elle incarnerait, mais relève également d'un souhait de revanche sur l'humiliation subie par la Chine au travers du parcours de ces trois territoires qui lui ont été arrachés.

La formule "un pays, deux systèmes" appliquée à Hong Kong a tout d'abord été rejetée par Taïwan mais la RPC ne perd pas espoir de réussir un jour à convaincre Taipei de reconsidérer son offre. Pour cela, elle doit jouer la carte de la prudence avec l'ancienne colonie britannique qui fait office de test et qui lui servira peut-être de faire-valoir pour mener à bien son ambition réunificatrice. En attendant, les relations entre les deux Etats évoluent avec le temps et surtout sous le couvert d'une nécessité économique. A la fin des années 1980, le gouvernement taïwanais s'engage dans un «processus de normalisation des relations avec le continent dont le développement des échanges constitue la première phase»[287] mais se limite uniquement au plan commercial sans faire d'autres concessions. Tout comme à Hong Kong, les industriels taïwanais ont relocalisé des pans entiers de leurs entreprises sur le sol chinois, permettant ainsi à la prospérité de l'île de poursuivre son expansion.[288] Cependant, ce besoin et cette volonté de rester concurrentiel impliquent aussi une forme d'interdépendance qui va à l'encontre de la politique menée depuis la fin des

---

286 Expression empruntée à Mengin 1997 : 140.

287 Mengin 1997 : 146.

288 Sung (1998 : 50) indique qu'en 1992, la Chine devient le deuxième marché, après les Etats-Unis, pour les exportations de Taïwan.

années 1940. Cette restriction au niveau commercial est problématique face à une intégration économique croissante et implique inévitablement de devoir aborder des questions plus politiques, donc de revoir le principe qui interdit toute relation directe avec le continent. Jusqu'alors, Hong Kong jouait le rôle stratégique d'intermédiaire entre les deux parties en permettant aux investisseurs taïwanais de transiter par des filiales hongkongaises pour pénétrer le marché continental. L'ex-colonie leur sert aussi de fenêtre sur le reste du monde grâce à son caractère international où se rencontrent les diverses tendances qui façonnent le monde. Ce rôle peut diminuer mais si Hong Kong réussit à s'adapter tout en restant une "entité économique libre et démocratique",[289] elle peut devenir un médiateur chargé de maintenir la stabilité et la sécurité dans la région en tempérant les tensions qui pourraient survenir entre le continent et Taïwan.

Les pressions provenant des milieux d'affaires taïwanais et les bouleversements qui touchent l'économie globale ont forcé le gouvernement de l'île à prendre en considération une évolution de ses relations avec le continent. Avec l'adhésion de la RPC à l'OMC qui implique l'admission automatique de Taïwan comme "zone douanière autonome", les deux Etats vont progressivement être obligés d'intensifier leurs relations commerciales et d'ouvrir des liens aériens, maritimes et postaux directs. En attendant, le rapprochement se concrétise grâce à la prise de diverses mesures d'assouplissement au cours des derniers mois. Taïwan a tout d'abord décidé d'assouplir sérieusement le contrôle exercé sur les investissements directs faits en Chine, une démarche perçue comme une tentative de relancer l'économie enlisée dans les difficultés à cause d'une forte baisse des exportations et la hausse du chômage. Cette nouvelle politique d'investissement signifie que les procédures sont simplifiées et que le montant limite d'investissement qui était de US$ 50 millions est aboli. En permettant ainsi l'accélération du processus de relocalisation, cela va créer «une dépendance de plus en plus grande vis-à-vis du grand voisin. C'est bien là, semble-t-il, toute la stratégie de Pékin, qui, depuis quelques mois, multiplie les opérations de séduction à l'égard des investisseurs taïwanais.»[290] En janvier, le gouvernement fait un pas supplémentaire en mettant

---

289 Expression empruntée à Sung 1998 : 66 qui cite le *United Daily News* 8.05.93.

290 Puel 2001 : 161.

un terme à une interdiction de longue date qui empêchait les Taïwanais d'investir dans certains complexes pétrochimiques chinois. Mais pour que ces mesures soient profitables, il est impératif que le gouvernement s'organise afin d'être à même d'assister et de guider ses citoyens dans cette aventure. Ensuite, les liens maritimes entre le continent et deux petites îles appartenant à Taïwan - Kimen et Matsu - sont rétablis. Quelques jours plus tard, une autre annonce est faite concernant cette fois-ci l'élargissement du marché taïwanais à certains produits chinois ainsi qu'à certains investissements,[291] concession obligatoire à son entrée à l'OMC. Cela étant, cette tendance n'éveille pas pour l'instant la volonté de reconsidérer une réunification nationale mais au contraire, une mobilisation pour l'indépendance.

Le cas de Hong Kong est abordé différemment car le territoire semble plutôt s'imbriquer dans un triangle économique qui le relie aux villes de Guangzhou et de Shenzhen, qui à elles trois, forment un bloc au sud de la Chine. Cet espace joue la carte de la force économique et est en passe de devenir un bassin de développement considérable. La proximité géographique et l'interdépendance de leur fonctionnement rendent ces trois villes désormais indispensables les unes aux autres, bien qu'elles soient en même temps en concurrence directe. Le fait que le gouvernement hongkongais se montre favorable à la création d'une zone de libre-échange reflète la prise de conscience du caractère vital de l'intégration grandissante de l'ancienne colonie avec la région du Delta de la Rivière des Perles. Hong Kong, en tant que plate-forme financière et fournisseur de services professionnels, pourrait ainsi consolider son rôle de capitale économique de ce bloc, créant une puissance commerciale. Mais savoir si l'ancienne colonie guidera cette région frontalière ou si ce sera l'inverse n'est pas évident à déterminer, même si au moment de la rétrocession, la première hypothèse était avancée. Toutefois, cette proposition ressemble à une tentative d'obtenir un accès préférentiel au marché chinois et donc de consolider l'avenir de Hong Kong, mais paraît cependant difficile à cadrer dans les règles de l'OMC. Elle vient également contredire la volonté d'autonomie de l'île qui, en s'alliant avec le continent, se rend plus vulnérable. Mais le gouvernement, avide de trouver une solution à la reprise économique et à la stimulation du secteur touristique, semble aller dans ce sens en envisageant de ne plus exiger de visa de

---

291 La liste comprend 901produits agricoles et 1225 produits industriels. Les investissements chinois seront entre autre autorisés dans les industries des transports, l'hôtelerie, la restauration, la publicité et la construction. (voir HKiMail, «Taiwan trade door opens even wider», 17.01.02).

la part des résidents de Shenzhen.[292] Ce projet de coopération survient en réaction aux pressions de la communauté d'affaires de Hong Kong mais bien que ce soit un pas essentiel face à la globalisation économique, cela va contribuer à accentuer l'ambiguïté qui entoure déjà le principe "un pays, deux systèmes".

En contrepartie des concessions qu'impliquent cette intégration, Hong Kong peut faire en sorte de renforcer son statut de centre financier international, de centre de logistique, de tourisme, d'informations et de technologies en faisant valoir la carte de la complémentarité avec son grand voisin. Cela permettra à la force de travail qualifiée de se spécialiser dans les services, alors que les travailleurs peu qualifiés pourront trouver des opportunités d'emplois sur le continent. L'objectif de Hong Kong est de ne pas se faire éclipser par le développement de la RPC mais de trouver le moyen d'en tirer profit, ce qui signifie que parallèlement à un rapprochement, elle doit mettre en oeuvre des mesures de protection afin de se prémunir contre les difficultés que la Chine pourrait rencontrer et qui risquent de se propager. Cela étant, une union Hong Kong-Guangdong va poser problème car cela impliquerait «la construction d'une barrière séparant le Guangdong du reste de la Chine. Sans cela, le Guangdong ne pourrait pas avoir des tarifs différents du reste de la Chine continentale.»[293] Ce risque de fragmentation continentale ne peut être perçu comme envisageable par le pouvoir central chinois qui vise la réunification nationale et l'expansion de la prospérité et de la modernité que connaissent les zones côtières afin de réduire l'instabilité liée aux disparités qui ne cessent de croître. Toutefois, cette convergence d'intérêts permet aux deux parties de tirer mutuellement avantage de cette situation, ce qui révèle une stratégie de court terme où la Chine cherche à s'imposer et où Hong Kong tire profit de son ouverture. Il est néanmoins essentiel pour l'ancienne colonie de voir plus loin et de s'inscrire dans une réflexion qui porte sur le long terme. La Chine l'a déjà fait en planifiant la reformation d'une "Grande Chine".

4.3.6 Hong Kong vs. Shanghai

---

292 Chung 2002.

293 Sung 1998 : 136 : «the building of a fence separating Guangdong from the rest of China. Otherwise, Guangdong could not have different tariffs from the rest of the Mainland.»

Comme nous l'avons déjà mentionné, Hong Kong a encore de nombreux avantages à son actif. Son infrastructure légale, physique et sociale lui assure une bonne place afin de capitaliser sur la croissance de la Chine dans le contexte de son adhésion à l'OMC. Le développement qui prend place sur le continent signifie que d'autres villes chinoises, dont Shanghai, sont en passe d'émerger en tant que rivales potentielles, aux côtés de concurrentes régionales telles que Singapour. Hong Kong ne peut plus se contenter de compter sur sa position privilégiée en tant que porte de la Chine afin de rester en tête de course. Mais sur ce point, là encore, les avis divergent. D'un côté, il y a ceux qui tempèrent le danger de cette évolution en fournissant divers arguments, comme par exemple expliquer que tant que le yuan n'est pas convertible, Shanghai ne risque pas d'amoindrir l'importance financière de l'ancienne colonie.[294] De plus, le caractère cosmopolite et international propre à Hong Kong ne peut lui être ravi par Shanghai qui ne peut prétendre à un tel rôle tant que le yuan n'est pas complètement convertible. De l'autre côté, les observateurs soutiennent que l'entrée de la Chine à l'OMC va affaiblir Hong Kong qui va perdre son rôle de garde-barrière, ce qui aura de fâcheuses répercussions sur ses entreprises car des villes comme Shanghai seront favorisées.

Shanghai est présentée comme la ville du futur. Cette image se traduit par la volonté des autorités chinoises de voir Shanghai devenir le centre financier domestique du pays, lui permettant ainsi de retrouver un peu de sa splendeur d'antan. Cela donne l'occasion à Hong Kong de renforcer son statut régional et international, et ainsi de devenir le partenaire complémentaire incontournable à l'insertion de la Chine dans l'économie globale. La cité-Etat détient de plus un avantage certain dans la qualité des services qu'elle propose, et si Shanghai souhaite la rattraper sur ce plan, cela demandera le développement d'une infrastructure et d'un savoir qui va prendre du temps et qui, pour l'instant, ne peut menacer Hong Kong en raison des problèmes de corruption et d'inefficience bureaucratique inhérents à la RPC.

Un autre élément enfin assure une longueur d'avance à Hong Kong et repose sur la qualité de son port naturel en eaux profondes qui lui permet d'être un centre majeur de transport maritime. Shanghai ne peut prétendre concurrencer l'ex-colonie sur ce plan là bien qu'elle-même dispose d'un port

---

294 Tsang 2001.

mais fortement ensablé et donc inadéquat au trafic de containers par exemple. Envisager une coopération reposant sur la distinction des marchés locaux et internationaux permettrait aux deux métropoles de se développer et de profiter de l'expansion du commerce avec et en Chine.

Le bilan que nous venons d'esquisser permet de faire le point sur la situation de Hong Kong et d'introduire certains des défis auxquels elle risque d'être confrontée dans un avenir plus ou moins proche. Les quelques recommandations soulevées montrent que, bien que certains aient déjà annoncé la fin de Hong Kong, l'ancienne colonie a la possibilité de continuer à jouer un rôle important dans la région Asie-Pacifique ainsi que dans le processus de développement du continent chinois. Il reste à savoir si les moyens seront mis en place afin de permettre cela, c'est-à-dire si le gouvernement va se montrer prêt à défendre et à s'investir pour l'avenir des Hongkongais même si cela implique un froncement de sourcil de Beijing, et aussi si la population, plus particulièrement les entrepreneurs, applique sa capacité d'adaptation et se conforme aux nouvelles exigences du marché.

Conclusion Hong Kong, “world city” chinoise

Les performances de croissance exceptionnelles que réalise Hong Kong ne peuvent être expliquées si l’on s’en tient aux théories économiques classiques car les événements particuliers qui forgent les contours de ce territoire n’en ressortent pas. L’histoire engendre des imprévus, des faits uniques dont les conséquences touchent Hong Kong, se confrontent à d’autres faits et d’où résultent une atmosphère si particulière. De plus, ces théories ne tiennent pas compte d’un élément pourtant central dans le cas qui nous intéresse ici : l’entrepreneuriat. En utilisant la théorie de l’entrepreneuriat de l’économiste Israel M. Kirzner, nous avons pu introduire l’entrepreneur comme étant celui qui découvre les opportunités, coordonne les ressources, amène une transformation de l’économie et applique des stratégies caractéristiques de ce que l’on retrouve à Hong Kong, c’est-à-dire des entreprises de taille réduite, l’imitation des produits et les réseaux de sous-traitance. La mise en oeuvre de ces pratiques a permis à la société hongkongaise de passer du stade d’entrepôt commercial à celui de pays industriel dynamique, capable de rivaliser avec les plus grands.

Cet élan insoupçonné vers l’industrialisation ne s’est pas fait par hasard. Un concours de circonstances historiques, économiques, culturelles et politiques a favorisé ce choix. Hong Kong est tout d’abord une colonie britannique, mais sa population a toujours majoritairement été composée de Chinois. La cohabitation de ces deux cultures et la rencontre de certaines valeurs et traditions structurent un environnement qui légitime et encourage les pratiques entrepreneuriales lorsqu’un tournant de l’histoire engendre le transfert d’une partie de la base industrielle de Shanghai. Les politiques mises en place par l’administration coloniale, qui reposent sur le principe du *laissez-faire*, facilitent le développement de l’entreprise privée. Sans appliquer de politiques industrielles, le gouvernement soutient toutefois de manière indirecte la population en investissant dans une infrastructure moderne et compétitive et des programmes de logement avantageux. Le cadre de la société ainsi posé, la population active peut se concentrer sur son travail et donc faire avancer l’économie. Des facteurs politiques, économiques et culturels ont favorisé ce choix et contribuent à expliquer pourquoi les stratégies entrepreneuriales décrites par Kirzner ont été appliquées.

En l'espace de quarante ans, le territoire passe progressivement par diverses étapes en partant de l'exploitation d'industries légères employant une main-d'oeuvre nombreuse, puis d'industries à plus forte valeur ajoutée requérant une main-d'oeuvre plus qualifiée et des investissements à plus long terme. Parallèlement se renforcent et se développent des activités touchant au domaine des services, notamment dans la finance. Cette autre exploitation permet à Hong Kong de réagir et de poursuivre sa progression quand, il y a une vingtaine d'années, l'économie globale ralentit et se modifie. Les atouts qui étaient les siens jusqu'alors ne rendent plus Hong Kong aussi compétitive qu'elle ne l'était, et un revirement est impératif. La colonie démontre sa fulgurante capacité à s'adapter et entreprend un processus de tertiarisation de sa société, tout en trouvant le moyen de poursuivre ses activités industrielles en utilisant le réservoir que constitue la Chine, immense territoire qui s'ouvre et qui souhaite se moderniser.

Les temps changent une fois de plus à la fin des années 1990, lorsque le territoire hongkongais est rendu à la Chine. Forte de l'héritage hybride qu'elle a reçu et sur lequel elle s'est construite, l'île peut espérer poursuivre sa progression et conserver son statut international et incontournable en devenant une "world city" chinoise. L'objectif est d'accroître son rôle en tant que fournisseur de services au marché chinois, au marché régional et pourquoi pas au marché global. Mais pour cela, Hong Kong doit impérativement définir clairement l'orientation qu'elle veut donner à son économie. Les événements récents mettent en lumière les incertitudes et les questions qui règnent et auxquelles le gouvernement se doit de trouver des réponses. Les décisions prises, les solutions mises en oeuvre vont définir le devenir de l'ancienne colonie qui doit inévitablement se démarquer de son grand voisin. Pour ne pas être assimilée et perdre son magnétisme, Hong Kong et sa population doivent réfléchir aux ajustements qu'il serait judicieux d'entreprendre afin de garder une longueur d'avance, afin de rester indispensable au processus économique local, régional et international. Se poser comme étant complémentaire au développement du continent semble être la voie recherchée. Cependant, il est important que parallèlement, des mesures de renforcement des institutions soient prises car une trop forte dépendance de la Chine implique que lorsque celle-ci sera touchée par des problèmes internes ou externes, l'ancienne colonie sera aussi ébranlée. L'adhésion récente de la Chine à l'OMC permet à certains de prédire un avenir brillant, alors que d'autres annoncent l'imminence de l'effondrement de cette

gigantesque économie.[295] Pouvoir prédire exactement ce qui va se passer n'est pas possible, mais insister sur le besoin d'une réflexion sur les moyens à entreprendre pour résister à une contagion est important et mériterait d'être approfondi. Et cela nous permet d'avancer que si Hong Kong parvient à «se prendre en main, à apprendre des revers de fortunes, à éviter les solutions simplistes, à faire les investissements nécessaires, et à oser être assez ambitieuse pour chercher un rôle plus global, alors la compétitivité de Hong Kong sera plus grande dans le futur qu'elle ne l'est aujourd'hui.»[296]

---

295 Voir Joe Studwell, 2002, *The China Dream. The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth*, Londres : Profile Books Ltd.

296 HKCER Letters, Michael Enright, «Hong Kong's Competitiveness, or Do We Still Have the Hong Kong Advantage?», vol. 54, jan. 1999 : «to pull together, learn from the downturn, avoid simplistic solutions, make the needed investments, and dare to be ambitious enough to seek a greater global role, then Hong Kong's competitiveness will be greater in the future than it is today.»

Chronologie sélective de la crise asiatique[297]

1997

Mai
14-15 : le baht thaïlandais est attaqué par les spéculateurs mais défendu par la Banque centrale de Thaïlande et l'autorité monétaire de Singapour.
Juillet
2 : la Banque de Thaïlande laisse flotter le baht.
3 : attaques renouvelées sur le peso philippin, poussant la Banque centrale à relever les taux d'intérêt à près de 25%.
8 : attaques sur le ringgit malaisien et interventions massives de la Banque centrale.
11 : la Banque centrale des Philippines élargit les marges de fluctuation du peso. La Banque centrale indonésienne fait de même.
14 : la Banque centrale de Malaisie laisse flotter le ringgit.
17 : l'autorité monétaire de Singapour renonce à défendre le dollar de Singapour.
28 : appel de la Thaïlande au FMI.
Août
5 : annonce du plan d'austérité thaïlandais. 48 institutions financières sont suspendues.
11 : approbation par le FMI d'un plan de sauvetage de 17 milliards de dollars en faveur de la Thaïlande.
13-14 : attaques répétées sur la roupie indonésienne, puis mise en flottement de la roupie.
15: attaques sur le dollar de Hong Kong, les taux d'intérêt sont relevés.
Septembre
Poursuite de la dégringolade des monnaies philippine et malaisienne.
Octobre
8 : appel de l'Indonésie au FMI.
14 : dévaluation du dollar de Taiwan.
17 : révision de l'accord de confirmation accordé à la Thaïlande et annonce d'un programme de restriction budgétaire en Malaisie.
20-23 : attaques sur le dollar et la Bourse de Hong Kong (l'indice Hang Seng perd 23% en 3 jours).
31 : annonce d'un plan de sauvetage de 23 milliards de dollars en faveur de l'Indonésie.
Novembre
1 : les autorités indonésiennes ferment 16 banques en difficulté.
5 : approbation d'un accord confirmation de 10 milliards de dollars en faveur de l'Indonésie et versement de 3 milliards de dollars.
6 : interventions de la Banque de Corée pour soutenir le cours du won. […].
7-8 : reprise des attaques sur l'ensemble des monnaies asiatiques.
17 : la Banque de Corée renonce à défendre le won.
21 : appel de la Corée au FMI.
24 : annonce de la fermeture de Yamaichi Securities à Tokyo.
Décembre
3-4 : approbation d'un accord de confirmation de 21 milliards de dollars en faveur de la Corée et versement de 5,6 milliards de dollars.
6 : l'Indonésie annonce son budget 1998-1999 sur la base d'hypothèses irréalistes. La roupie chute fortement.
9-12 : des rumeurs alarmantes sur la santé du président Suharto alimentent de nouvelles attaques sur la roupie indonésienne.

---

297 *Ramses 99,* p.138.

18 : versement de 3,5 milliards de dollars supplémentaires à la Corée dans le cadre de la nouvelle facilité supplémentaire de réserve.
24 : la Corée décide d'intensifier et d'accélérer son programme de réforme et demande une accélération des versements de l'aide du FMI. Parallèlement négociations avec les grandes banques commerciales.
30 : versement par le FMI de 2 milliards de dollars en faveur de la Corée.

1998

Janvier
8 : versement par la FMI de 2 milliards de dollars supplémentaires en faveur de la Corée.
15 : suite à une visite des dirigeants de FMI à Jakarta, mémorandum sur les politiques économiques et financières en Indonésie et nouveau budget révisé.
27 : l'Indonésie annonce un gel temporaire du service de la dette des sociétés.
28 : les banques créditrices internationales et le gouvernement coréen passent un accord pour échanger 27 milliards de dollars de dettes à court terme en prêts garantis par l'Etat.
Février
9-10 : le FMI met l'Indonésie en garde contre la mise en place d'un système de changes fixes adossées à une crise d'émission (*currency board*). Suspension des versements.
17 : versement de 2 milliards de dollars supplémentaires en faveur de la Corée.
Mars
4 : 2e examen de la situation en Thaïlande et versement de 270 millions de dollars.
Avril
10 : nouvel accord entre le FMI et le gouvernement indonésien, prévoyant diverses mesures dont la suppression des subventions sur les carburants.
Mai
8-20 : agitation étudiante en Indonésie. La Bourse de Jakarta s'effondre et la roupie passe la barre des 17 000 roupies pour 1 dollar.
21 : démission du président Suharto en faveur du vice-président Habibie.
Juin
4 : accord passé entre l'Indonésie et un groupe de banques étrangères sur un rééchelonnement de la dette indonésienne.
10 : 3e examen de la situation en Thaïlande et nouveau versement du FMI.
Juillet
16 : accord passé entre l'Indonésie et le FMI sur l'octroi d'une aide supplémentaire de 6 milliards de dollars.

Liste des tableaux

Tableau 1	Part des produits manufacturiers dans les exportations des pays d'Asie	10
Tableau 2	Principaux articles exportés par Hong Kong, 1956-1986	43
Tableau 3	Comparaison des salaires dans l'industrie manufacturière entre Hong Kong et la Chine	55
Tableau 4	Investissement direct étranger (IDE) en Chine provenant de Hong Kong, 1979-96 (US$ million)	56
Tableau 5	Contribution par secteurs au PIB (%)	60
Tableau 6	Origine ethnique de la population hongkongaise, 2001	85
Tableau 7	Les Chinois d'outre-mer en Asie du Sud Est	95
Tableau 8	Définition de la taille des secteurs à Hong Kong (%)	100
Tableau 9	Distribution des entreprises de Hong Kong par taille	101
Tableau 10	Taux de participation de la force de travail à Hong Kong, 1975-1996	102

Liste des encadrés

Joseph Alois Schumpeter 20

Isreal M. Kirzner 25

Deng Xiaoping 49

Confucius 67

Ho Tung 77

Li Ka-shing 99

Tung Chee-hwa 122

Abréviations

En français

FMI	Fonds monétaire international
IDE	Investissement direct étranger
NPI	Nouveaux pays industrialisés
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONU	Organisation des Nations Unies
PCC	Parti communiste chinois
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PNB	Produit national brut
R&D	Recherche et développement
RPC	République populaire de Chine
ZES	Zones économiques spéciales

En anglais

APEC	Asia Pacific Economic Cooperation
GDP	Gross domestic product
MTR	Mass Transit Railway
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NIC	New industrial countries
OEM	Original equipment manufacturer
SAR	Special Administrative Region
SME	Small and medium enterprises
UN	United Nations

Références

• Ouvrages et travaux

BERGER Suzanne et Richard K. LESTER, 1997, *Made by Hong Kong*, Hong Kong : Oxford University Press.

BERGERE Marie-Claire, 1986, *L'âge d'or de la bourgeoisie chinoise. 1911-1937*, Paris : Flammarion.

BIANCO Lucien, 1997 (1967), *Les origines de la révolution chinoise, 1915-1949*, Paris : Gallimard.

BLANC Jean-François, 1988, *Suisse-Hong Kong : Le défi horloger*, Lausanne : Editions d'en-bas, Collection Nord Sud.

BOUTEILLER Eric et Michel FOUQUIN, 1995, *Le développement économique de l'Asie orientale*, Paris : Editions La Découverte.

CASSON Mark, 1991 (1982), *L'entrepreneur*, Paris : Economica.

CHAU Leung Chuen, 1993, *Hong Kong: A Unique Case of Development*, Washington : The World Bank, " The Lessons of Asia".

CHENG Joseph Y.S. (éd. par), 2001, *Political Development in the HKSAR*, Hong Kong : The Chinese University Press.

CHING Frank, 1996, *Hong Kong and China: 'One Country, Two Systems'?*, New York : Headline Series, no 310, printemps.

CHIU Hungdah, Y.C. JAO et WU Yuan-Li (éd. par), 1987, *The Future of Hong Kong. Toward 1997 and Beyond*, New York; Westport; London : Quorum Books.

CHIU Stephen W.K., K.C. HO et LUI Tai-Lok, 1997, *City-States in the Global Economy. Industrial Restructuring in Hong Kong and Singapore*, Boulder (USA) : Westview Press.

CHOWDHURY Anis et Iyanatul ISLAM, 1993, *The Newly Industrialising Economies of East Asia*, London; New York : Routledge.

CLAPHAM Ronald, 1985, *Small and Medium Entrepreneurs in Southeast Asia*, Institute of Southeast Asian Studies, ASEAN Economic Research Unit, Research Notes and Discussions Paper No 49.

CRISSWELL Colin N., 1981, *The Taipans. Hong Kong's Merchant Princes*, Hong Kong : Oxford University Press.

DENIS Jacques, 1996 (1980), *Hong Kong*, Paris : Presses Universitaires de France.

DUFOUR Jean-François, 1998, *Les NPI asiatiques*, Paris : Dunod " Les Topos ".

FANG Tony, 1998, *Chinese Business Negotating Style*, Thousand Oaks; London; New Delhi : Sage Publications Inc., pp. 108-151.

GENTELLE Pierre, 2001, *Chine. Un continent...et au delà?*, Paris : La Documentation française.

HALEY George T., CHIN Tiong Tan, Usha C.V. HALEY, 1998, *New Asian Emperors. The Overseas Chinese, Their Strategies and Competitive Advantages*, Woburn (USA) : Butterworth-Heinemann.

HERBERT Robert et Albert N. LINK, 1982, *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, New York : Praeger Publishers.

HOONG Yik Luen, 2001, *New China Rising. A Social Economic Assessment of the WTO Entry*, Singapore : édité par l'auteur.

JAO Y.C., 1997, *Hong Kong as an International Financial Centre. Evolution, Prospects and Policies*, Hong Kong : City University of Hong Kong Press, "The Hong Kong Economic Policy Studies Series".

JAEGER Gérard, 1997, *Hong Kong. Chronique d'une île sous influence*, Paris : Editions du Félin.

JULIEN Pierre-André et Michel MARCHESNAY, 1996, *L'entrepreneuriat*, Paris : Ed. Economica.

KAO Raymond W.Y. et TAN Wee Liang, 2001, *Entrepreneurship and Enterprise Development in Asia*, Singapore : Prentice Hall.

KIRZNER Israel M., 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago; London: The University of Chicago Press.

KIRZNER Israel M., Leslie HANNAH, Neil McKENDRICK et autres, 1980, *Prime Mover of Progress. The Entrepreneur in Capitalism and Socialism*, Readings 23, London : The Institute of Economic Affairs.

KUHN Robert Lawrence, 2000, *Made in China. Voices from the New Revolution*, New York: TV Books.

LAM Kit Chun et LIU Pak Wai, 1998, *Immigration and the Economy of Hong Kong*, Hong Kong : City University of Hong Kong Press, "The Hong Kong Economic Policy Studies Series".

LAU Chi Kuen, 1997, *Hong Kong's Colonial Legacy. A Hong Kong Chinese's View of the British Heritage*, Hong Kong : The Chinese University Press.

LAU Siu-Kai et KUAN Hsin-Chi, 1988, *The Ethos of the Hong Kong Chinese*, Hong Kong : The Chinese University Press.

LIN Wuu-Long, 1999, *Integrating the Trangle of Taiwan, Hong Kong and Mainland China - Cooperation versus Competition*, Paper presented at "Global Trade, Transportation and Logistics Studies", 21 octobre, Seattle : University of Washington.

MENGIN Françoise, 1998, *Trajectoires chinoises : Taiwan, Hong Kong et Pékin*, Paris : Ed. Karthala.

MINERS Norman, 1987, *Hong Kong Under Imperial Rule, 1912-1941*, Hong Kong; Oxford; New York : Oxford University Press.

OBORNE Michael, 1986, *Les zones économiques spéciales de la Chine*, Etudes du Centre de Développement, Paris : OCDE.

PARTEE Alan, 2000, *Re-explaining the Success of Overseas Chinese Business Culture Through Adaptive Entrepreneurship and Integration*, Master thesis for Waseda University.

PATTEN Christopher, 1998, *East and West*, London : Macmillan.

ROCCA Jean-Louis, 1996, «L'entreprise, l'entrepreneur et le cadre. Une approche de l'économie chinoise», *Les études du CERI*, no 14, avril.

SALAFF Janet W., 1995, *Working Daughters of Hong Kong. Filial Piety of Power in the Family?*, New York : Columbia University Press.

SCHELL Orville, 1994, *Mandate of Heaven. A New Generation of Entrepreneurs, Dissidents, Bohemians, and Technocrats Lays Claim to China's Future*, New York : Simon & Schuster.

SCHUMPETER Joseph Alois, 1935, *Théorie de l'évolution économique*, Paris : Dalloz.

SCHUMPETER Joseph Alois, 1961, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris: Payot.

SCHUMPETER Joseph Alois, 1972 (deuxième édition), *Esquisse d'une histoire de la Science Economique des origines jusqu'au début du XXe siècle*, Paris : Librairie Dalloz.

SIT Victor F.S., 1999, *Economic Integration of Guangdong and Hong Kong : Meaning to China's Opening and Its Accession to WTO*, Seattle : University of Washington, http://depts.washington.edu/gttl/htdocs/bachman/sit-wto3.pdf

SIT Victor F.S. et WONG Siu-lun, 1989, *Small and Medium Industries in an Export-Oriented Economy: The Case of Hong Kong*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 83.

SUNG Yun-Wing, 1996, *Chinese Outward Investment in Hong Kong. Trends, Prospects and Policy Implications*, OECD Development Centre, Technical Parpers, no 113, juillet.

SUNG Yun-Wing, 1998, *Hong Kong and South China: The Economic Synergy*, Hong Kong : City University of Hong Kong Press, "The Hong Kong Economic Policy Studies Series".

TING Wai, 1997, *The External Relations and International Status of Hong Kong*, Baltimore : The School of Law University of Maryland, Occasional Parpers, Reprinted Series in Contemporary Asian Studies, no 2 (139).

TSAI Jung-Fong, 1998, *Hong Kong in Chinese History. Community and Social Unrest in the British Colony, 1842-1913*, New York : Columbia University Press.

TUAN Chyau, Danny S.N. WONG et YE Chun-Sheng, 1986, *Chinese Entrepreneurship under Capitalism and Socialism - Hong Kong and Guangzhou Cases*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 68 (en chinois, résumé en anglais pp. 77-79).

WANG Hongying, 2001, *Weak State, Strong Networks. The Institutional Dynamics of Foreign Direct Investment in China*, Hong Kong : Oxford University Press, pp. 85-185 (Partie II).

WEBER Max, 1990 (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris: France Loisirs.

WEIDENBAUM Murray et Samuel HUGHES, 1996, *The Bamboo Network. How Expatriate Chinese Entrepreneurs Are Creating a New Economic Superpower in Asia*, New York : The Free Press.

WELSH Frank, 1993, *A History of Hong Kong*, London : Harper Collins Publishers.

YANG Mayfair Mei-hui, 1994, *Gifts, Favors, and Banquets. The Art of Social Relationships in China*, Ithaca; London : Cornell University Press.

YU Tony Fu-Lai, 1997, *Entrepreneurship and Economic Development in Hong Kong*, London; New York : Routledge.

• Articles

BARLING Russell, 2001, «SAR's high costs driving global firms into China», *South China Morning Post*, 27 déc.

BAUER John, 1992, «Industrial Restructuring in the NIEs», *Asian Survey*, vol. XXXII, no 11, novembre, pp. 1012-1025.

BERGERE Marie-Claire, 1981, «"The Other China" : Shanghai from 1919 to 1949» in : HOWE Christopher (éd. par), *Shanghai. Revolution and Development in an Asian Metropolis*, Cambridge; New York; Melbourne : Cambridge University Press, pp. 1-34.

BILLES Eric, 1999, «Ouverture extérieure chinoise et fait sino-transnational» in: IREPD, *ASIES Recherches*, no 14, décembre, pp. 109-121.

BOUTEILLER Eric, 1993, «La diaspora découvre Shanghaï» in : IREPD, *ASIES Recherches*, no 10, novembre, pp. 29-34.

BOUTEILLER Eric, 1997, «La diaspora chinoise, victime de sa réussite», in: collectif, *La Chine après Deng*, "Pouvoir", no 81, avril, Paris : Editions du Seuil, pp. 111-122.

BOWMAN Jo, 2002, «City in Crisis», *Asian Business*, janvier, pp. 50-53.

BRAUTIGAM Deborah, 1999, *Local Entrepreneurs, Networks and Linkages to the Global Economy in Southeast Asia and Africa*, Norway : Chr. Michelsen Institute, Working Paper.

BREMAN Jan, 1997, «Hong Kong, Big Brother Is Eagerly Waiting for You», *Economic and Political Weekly*, vol. XXXII, no 17, 26 avr., pp. 867-869.

BURNS John P., 1997, «Immigration from China and the Future of Hong Kong», *Asian Survey*, vol. XXVII, no 6, juin, pp. 661-682.

CHANG Maria Hsia, 1995, «Greater China and the Chinese "Global Tribe"» in : *Asian Survey*, vol. XXXV, no 10, octobre, pp. 955-967.

CHING Frank, 1997, «Misreading Hong Kong», *Foreign Affairs*, vol. 76, no 3, mai-juin, pp. 53-66.

CHIU Annette et Sophia CHU, 2001, «WTO optimism brings influx of foreign firms», *South China Morning Post*, 10 nov.

CHUNG Olivia, 2002, «Visa-free trips from Shenzhen on agenda», *HKiMail*, 5 mars,
http://www.hk-imail.com/txarticle_v.cfm?articleid=31633&intcatid=1
(25.05.02).

CINI-BEJA Francesca, 2000, «Hong Kong, 1999 : Continuité politique, crise économique, fin de l'exception juridique?» in : GANDINI Jean-Jacques (conception - coordination de), *Où va la Chine?*, Paris : Editions du Félin, pp. 85-98.

CLIFFORD Mark L. et Frederik BALFOUR, 2002, «Hong Kong : Why Tung Should Trim the Fat», *Business Week Online*, 11 mars, http://www.businessweek.com.

DEYO Frederic C., 1998, «Industrial Flexibility, Economic Restructuring, and East Asian Labor» in : KIM Eum Mee (éd. par), *The Four Asian Tigers. Economic Development and the Global Political Economy*, San Diego : Academic Press, pp. 183-207.

EBNER Alexander, 1998, «Entrepreneurship and Creative Response in Systems of Innovation: A Schumpeterian Approach», article présenté lors de l'Euroconférence UNU/INTECH "Industrial Structure, Innovation Dynamics and Technology Policy", Lisbon, 16-17 oct.

EBREY Patricia, 1991, «The Chinese Family and the Streams of Confucian Values» in : ROZMAN Gilbert (éd. par), *The East Asian Region. Confucian Heritage*

and its Modern Adaptation, Princeton (USA) : Princeton University Press, pp. 45-83.

EINHORN Bruce, 2002, «A Cheer for Hong Kong, Really», *Business Week Online*, 11 mars, http://www.businessweek.com.

ESCOBAR Pepe, 2001, «The Roving Eye. Go West, Hong Kong Man», *Asia Times Online*, 26 mai, http://www.atimes.com/china/CE26Ad01.html.

FIELDS Karl, 1998, «Is Small Beautiful? The Political Economy of Taiwan's Small-Scale Industry» in : KIM Eun Mee (éd. par), *The Four Asian Tigers. Economic Development and the Global Political Economy*, San Diego : Academic Press, pp. 159-182.

FUNG K.C., 1996, «Mainland Chinese Investment in Hong Kong: How Much, Why, and So What?», *Journal of Asian Business*, vol. 12, no 2, pp. 21-39.

GEREFFI Gary, 1998, « Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia » in : KIM Eun Mee (éd. par), *The Four Asian Tigers. Economic Development and the Global Political Economy*, San Diego : Academic Press, pp. 94-124.

GOLDSTEIN Avery, 2000, «The Hong Kong experiment : a peak into the laboratory», *Asia Times Online*, 28 jan., http://www.atimes.com/china/BA28Ad02.html (25.05.02).

GOULD Vanessa, 2001, «World Bank unit backs firms with Go-West dreams», *South China Morning Post*, 29 août.

HAMILTON Gary G., 1997, «Hong Kong and the Rise of Capitalism in Asia» in: WANG Gungwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Dynamic Hong Kong: Business & Culture*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs No. 127, pp. 118-148.

HAN Yan, 2002, «Tung rules out broadening tax base», *China Daily (Hong Kong Edition)*, 19 jan., p. 1.

HARILELA Hari N., 1997, «Hong Kong - A Culture Conducive to the Unimpeded Practice of Business» in: WANG Gungwu et WONG Siu-lun (éd. par), 1997, *Dynamic Hong Kong: Business & Culture*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs No. 127, pp. 180-194.

HARNEY Alexandra, 2001, «Taiwan lifts controls on direct China investment», *Financial Times*, 8 nov., p. 7.

HENRIOT Christian, 1998(a), «Les nouveaux visages de la ville» in : HENRIOT Christian et Alain ROUX, *Shanghai années 30. Plaisirs et violences*, Paris : Editions Autrement, pp. 21-39.

HENRIOT Christian, 1998(b), «Au confluent des cultures» in : HENRIOT Christian et Alain ROUX, *Shanghai années 30. Plaisirs et violences*, Paris : Editions Autrement, pp. 56-70.

HENRIOT Christian, 1998(c), «Postface: derniers regards» in : HENRIOT Christian et Alain ROUX, *Shanghai années 30. Plaisirs et violences*, Paris : Editions Autrement, pp. 176-184.

HERTZ Ellen, 2000, «Le bien de l'autre : justice et corruption en Chine populaire» in : BLUNDO Giorgio (sous la dir. de), *Monayer les pouvoirs. Espaces, mécanismes et représentations de la corruption*, Nouveaux Cahiers de l'IUED, no 9, Paris : PUF, pp. 99-122.

HOLEINDRE Roger, 1983, «Hong Kong et Singapour, villes-ateliers», *L'Asie en marche. A la conquête économique du monde*, Paris : Ed. Robert Laffont, pp. 245-257.

JACOB Rahul, 2002, «HK accused of making drama from no crisis», *Financial Times*, 4 mars, p. 6.

JAO Y.C., 1979, «The Rise of Hong Kong as a Financial Center», *Asian Survey*, vol. XIX, no 7, juillet, pp. 674-694.

JAO Y.C., 1988, «Hong Kong's Future as a Free Market Economy» in : DOMES Jürgen et YU-MING Shaw (éd. par), *Hong Kong: A Chinese and International Concern*, Boulder (USA) : Westview Press Inc., pp. 205-230.

JAVERS Quinn, 2002, «Biz leaders upbeat on China's WTO entry». *China Daily (Hong Kong Edition)*, 19 jan., p. 5.

KING Ambrose Yeo-chi, 1991, «Kuan-hsi and Network Building: A Sociological Interpretation», *Daedalus, Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, vol. 120, no 2, printemps, pp. 63-84.

KRUGMAN Paul, 1994, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs*, vol. 73, no 6, nov.-déc., pp. 62-78.

HWANG Kwang-Kuo 1987, «Face and Favor: The Chinese Power Game», *American Journal of Sociology*, vol. 92, no 4, janvier, pp. 944-974.

LA CROIX Summer J., Shelly M. MARK et WING Thye Woo, 1999, «Anatomie de la réforme dans deux grands pays en développement : la Chine et l'Inde» in : HIEMER Ulrich (sous la dir. de), *La croissance et la compétitivité dans la nouvelle économie mondiale*, Paris : OCDE, Séminaires du Centre de développement, pp. 185-208.

LAGUE David, 2001,«The Word on Everyone's Lips», *Far Eastern Economic Review*, 30 août, http://www.feer.com/2001/0108_30/ p066current.html (25.05.02).

LAKHOUA Fadhel, 1998, «Les marchés financiers asiatiques» in : IREPD, *ASIES Recherches,*, no 13, février, pp. 28-31.

LAM Willy Wo-Lap, 1998, «The Chinese Government's Post-1997 Strategies» in : SCOTT Ian (éd. par), *Institutional Change and the Political Transition in Hong Kong*, London : Mcmillan Press Ltd, pp. 183-209.

LAU Siu-Kai, 1999, «Political Order and Democratisation in Hong Kong: The Separation of Elite and Mass Politics» in : WANG Gunwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Towards a New Millennium: Building on Hong Kong's Strengths*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 136, pp. 62-79.

LAUTARD Stéphane, 1997, «Les réseaux d'influence», in : collectif, *La Chine après Deng*, "Pouvoir", no 81, avril, Paris : Editions du Seuil, pp. 123-137.

LEE Eliza W.Y., 1999, «Governing Post-colonial Hong Kong. Institutional Incongruity, Governance Crisis and Authoritarianism», *Asian Survey*, vol. XXXIX, no 6, nov.-déc., pp. 940-959.

LEE Jaymin, 1999, «East Asian NIEs' Model of Development: Miracle, Crisis, and Beyond», *The Pacific Review*, vol. 12, no 2, pp. 141-162.

LEE Matthew, 2001, «Coalition formed to stop Tung», *HKiMail*, 18 nov., http://www.hk-imail.com/inews/public/article_v.cfm?articleid=30359&incatid=1 (25.05.02).

LEE M.K., 1998, «Hong Kong Identity - Past and Present» in : WONG Siu-lun et Toyojiro MARUYA (éd. par), *Hong Kong Economy and Society: Challenges in the New Era*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional papers and Monographs, No. 130, pp. 153-175.

LEE Pui-tak, 1998, «Chinese Merchants in the Hong Kong Colonial Context, 1840-1910» in : WONG Siu-lun et Toyojiro MARUYA (éd. par), *Hong Kong Economy and Society: Challenges in the New Era*, Hong Kong : The University of

Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional papers and Monographs, No. 130, pp. 61-86.

LEMOINE Françoise et Jérôme SGARD, 1997, «Chine-Hong Kong : Un pays, pas de système?», *La Lettre du CEPII*, no 158, juin, pp. 1-4.

LEUNG Janny, 2002, « Jobless rate to hit 7pc this year », *HKiMail*, 21 jan., p. 2.

LI David K.P., 1997, «Financing the Dragon: Rising Capital for Chinese Business in Hong Kong and Greater China» in : WANG Gungwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Dynamic Hong Kong: Business & Culture*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs No. 127, pp. 195-215.

LI Lulu, 1998, « The Personal Background of Private Entrepreneurs & the "Success" of Their Enterprises », *Social Sciences in China*, automne, pp. 52-63.

LIEBERTHAL Kenneth, 1992, «The Future of Hong Kong», *Asian Survey*, vol. XXXII, no 7, juillet, pp. 666-682.

LOEFFLER Christian, 1993, «L'essor des investissements directs étrangers en provenance des N.P.I. dans la région Asie-Pacifiqu » in : IREDP, *ASIES Recherches*, no 10, novembre, pp. 35-50.

MAHBUBANI Kishore, 1997, «An Asia-Pacific Consensus», *Foreign Affairs*, vol. 76, no 5, sept.-oct., pp. 149-158.

MARTIN Michael F., 2000, «Whither Hong Kong?», *The China Business Review*, juil.-août, pp. 16-20, 51.

MARUYA Toyojiro, 1998, «Tasks for Hong Kong's Economy in the New Era - The Shift to a Service-Oriented Economy and the Introduction of a Comprehensive Competition Policy» in: WONG Siu-lun et Toyojiro MARUYA (éd. par), *Hong Kong Economy and Society: Challenges in the New Era*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional papers and Monographs, No. 130, pp. 1-14.

MENGIN Françoise, 1997, «La Chine populaire au risque de la réunification nationale» in : collectif, *La Chine après Deng*, "Pouvoir", no 81, avril, Paris : Editions du Seuil, pp. 139-150.

MEYER Eric, 2001, «Trois navirs porteurs d'espoir», *Le Monde*, 3 jan., p. 6.

MITCHELL Mark, 2000, «Rearguard Action», *Far Eastern Economic Review*, 6 avril, http://www.feer.com/2000/_0004_06/p28hk.html (25.05.02).

MORISHITA Kooru, 2002, «Industry Exodus to China Heightens Domestic Fears», *Nikkei Weekly*, 14 jan., pp. 1, 8.

NEXON Marc, 2001, «OMC : Le défi du grand boom en avant», *Le Point*, no 1527-1528, 21-28 déc., pp. 148-151.

NEXON Marc et Olivier WEBER, 2001, «La conquête de l'Ouest», *Le Point*, no 1527-1528, 21-28 déc., pp. 154-157.

NONTAPUNTHAWAT Nimit, 1992, «Hong Kong as a Financial Centre in the Twenty-First Century», *The Pacific Review*, vol. 5, no 3, pp. 259-267.

NUMAZAKI Ichiro, 1998, «The Export-Oriented Industrialization of Pacific Rim Nations and Their Presence in the Global Market» in : KIM Eun Mee (éd. par), *The Four Asian Tigers. Economic Development and the Global Political Economy*, San Diego : Academic Press, pp. 61-89.

PUEL Caroline, 1998, «Hong Kong, ville chinoise...», *Le Point*, no 1331, 21 mars, pp. 61-63.

PUEL Caroline, 2001, «Kunshan : Les Taïwanais débarquent», *Le Point*, no 1527-1528, 21-28 déc., pp. 160-161.

PYATT T.R. et S.G. REDDING, 2000, «Trust and Forebearance in Ethnic Chinese Business Relationships in Hong Kong and Thailand», *Journal of Asian Business*, vol. 16, no 1, pp. 41-63.

RADELET Steven et Jeffrey SACHS, 1997, «Asia's Reemergence», *Foreign Affairs*, vol. 76, no 6, nov.-dec., pp. 44-59.

REDDING Gordon, 1997, «Culture and Business in Hong Kong» in : WANG Gungwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Dynamic Hong Kong: Business & Culture*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs No. 127, pp. 85-117.

REGNIER Philippe, 1990, «The Development of Small and Medium-sized Enterprises in the Asian NIEs. Business Opportunities for Western Europe?» in : KULESSA Manfred (éd.), *The Newly Industrializing Economies of Asia. Prospects of Co-operation*, Berlin : Springer-Verlag, pp. 180-194.

REGNIER Philippe, 1998, «Les capacités technologiques des quatre nouveaux pays industrialisés asiatiques», *Réalités industrielles*, février, pp. 53-58.

SALAFF Janet W., 1999, «International Migration and the Family: As They Live, So They Leave» in : WANG Gunwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Towards a New Millennium: Building on Hong Kong's Strengths*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 136, pp. 130-184.

SCHMIEGLOW Michèle, 1995, «Démocratie en Asie: Cultures, pouvoir, économie et civilisation», *Revue Internationale de Politique Comparée*, vol. 2, no 2, pp. 237-253.

SHIN Kwang Yeong, 1998, «The Political Economy of Economic Growth in East Asia: South Korea and Taiwan» in : KIM Eun Mee (éd. par), *The Four Asian Tigers. Economic Development and the Global Political Economy*, San Diego : Academic Press, pp. 3-31.

SIT Victor F.S., 1982, «Dynamism in Small Industries - The Case of Hong Kong», *Asian Survey*, vol. XXII, no 4, avril, pp. 399-409.

SIT Victor F.S., 1998, «Hong Kong's "Transferred" Industrialization and Industrial Geography», *Asian Survey*, vol. XXXVIII, no 9, septembre, pp. 880-904.

SIU Helen F., 1999, «Hong Kong: Cultural Kaleidoscope on a World Landscape» in : WANG Gunwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Towards a New Millennium: Building on Hong Kong's Strengths*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 136, pp. 185-212.

SKELDON Ronald, 1997, «Hong Kong : Colonial City to Global City to Provincial City?», *Cities*, vol. 14, no 5, octobre, pp. 265-271.

SO Alvin Y., 2001, «Les trois chances du développement de Hong Kong», *Perspectives Chinoises*, no 64, mars-avril, pp. 39-50.

TANG James T.H., 1993, «Hong Kong's International Status», *The Pacific Review*, vol. 6, no 3, pp. 205-215.

TONG Chee Kiong et YONG Pit Kee, 1998, «Guanxi bases, Xinyong and Chinese Business Networks», *The British Journal of Sociology*, vol. 49, no 1, mars, pp. 75-96.

TSANG Denise, 2001, «SAR benefits still ahead after Beijing's WTO entry», *South China Morning Post*, 24 déc.

TSE Raymond Y.C. et Sivaguru GANESAN, 1999, «Hong Kong» in : BERRY James et Stanley McGREAL (éd. par), *Cities in the Pacific Rim. Planning Systems and Prosperity Markets*, London; New York : E & FN Spon, pp. 67-88.

TSIM T.L., 1999, «The Seven Pillars of Prosperity» in : WANG Gunwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Towards a New Millennium: Building on Hong Kong's Strengths*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs, No. 136, pp. 92-107.

VERSTRAETE Thierry, 2001, «Entrepreneuriat : modélisation du phénomène», *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 1, no 1, pp. 5-24.

WANG James C.F., 1994, *Comparative Asian Politics. Power, Policy, and Change*, Englewood Cliffs (New Jersey) : Prentice Hall, pp. 155-197.

WONG Siu-lun, 1985, «The Chinese Family Firm: A Model», *The British Journal of Sociology*, vol. XXXVI, no 1, mars, pp. 58-72.

WONG Siu-lun, 1992, «Emigration and Stability in Hong Kong», *Asian Survey*, vol. XXXII, no 10, octobre, pp. 918-932.

WONG Siu-lun, 1997, «Transplanting Enterprises in Hong Kong» in : WANG Gungwu et WONG Siu-lun (éd. par), *Dynamic Hong Kong: Business & Culture*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional Papers and Monographs No. 127, pp.253-272.

WONG Siu-lun, 1998, «Hong Kong Society: Problems of Transition and Future Challenges» in : WONG Siu-lun et Toyojiro MARUYA (éd. par), *Hong Kong Economy and Society: Challenges in the New Era*, Hong Kong : The University of Hong Kong, Centre of Asian Studies Occasional papers and Monographs, No. 130, pp. 87-100.

WONG Siu-lun et Janet W. SALAFF, 1998, «Network Capital: Emigration from Hong Kong», *The British Journal of Sociology*, vol. 49, no 3, septembre, pp. 358-374.

WOO Peter, 2002, «Foreign business entering China need HK», *South China Morning Post*, 9 mai.

YEUNG Yue-man, 1997, «Planning for Pearl City : Hong Kong's Future, 1997 and Beyond», *Cities*, vol. 14, no 5, octobre, pp. 249-256.

ZHANG Houyi, 1995, «The Position of the Private Entrepreneur Stratum in China's Social Structure», *Social Sciences in China*, hiver, pp. 29-36.

- **Sources**

Asia Inc.
http://www.asia-inc.com

BBC News
http://www.bbc.co.uk

Census and Statistics Department, HKSAR
http://www.info.gov.hk/censtatd/

CSIS Hong Kong Update
http://www.csis.org/html/hongkong.html

The Economist
http://www.economist.com

Far Eastern Economic Review
http://www.feer.com

Financial Times
http://www.ft.com

HKiMail
http://www.hkimail.com

The Hong Kong Centre for Economic Research : HKCER Letters
http://www.hku.hk/hkcer

Hong Kong Special Administrative Region Government
http://www.info.gov.hk

South China Morning Post
http://www.scmp.com