



Perspectives chinoises

2017/2 | 2017

Changement processuel à Taiwan

Quand les affaires rencontrent la politique

Le cas de Want Want, groupe médiatique taïwanais d'un nouveau genre

Lihyun Lin et Chun-Yi Lee



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/7766>

ISSN : 1996-4609

Éditeur

Centre d'étude français sur la Chine contemporaine

Édition imprimée

Date de publication : 1 juin 2017

Pagination : 39-49

ISBN : 979-10-91019-23-1

ISSN : 1021-9013

Référence électronique

Lihyun Lin et Chun-Yi Lee, « Quand les affaires rencontrent la politique », *Perspectives chinoises* [En ligne], 2017/2 | 2017, mis en ligne le 01 juin 2018, consulté le 06 mai 2019. URL : <http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/7766>

Quand les affaires rencontrent la politique

Le cas de Want Want, groupe médiatique taïwanais d'un nouveau genre

LIHYUN LIN ET CHUN-YI LEE

RÉSUMÉ : Depuis 2008, le conglomérat taïwanais Want Want est revenu à Taiwan après avoir fait fortune en Chine pour acheter un important groupe médiatique et tenter d'exercer une influence politique sur la société taïwanaise. Cet article analyse l'essor et la logique de ce nouveau type d'investisseur dans le secteur des médias à la lumière des relations public-privé et dans le contexte particulier du capitalisme d'État chinois. Selon notre analyse, lorsque la Chine avait besoin d'investissements étrangers, au début des années 1990, les investisseurs taïwanais ont été accueillis à bras ouverts par le gouvernement chinois, qui a multiplié les incitations fiscales. Après 2000, cependant, lorsque des entrepreneurs nationaux ont émergé en Chine et que davantage d'investisseurs étrangers sont arrivés sur le marché chinois, les entrepreneurs taïwanais ont constaté que l'environnement financier était devenu beaucoup plus compétitif et ils se sont efforcés de nouer des relations avec des responsables chinois. C'est dans de telles circonstances que Want Want a acheté différents médias à Taiwan afin d'établir des relations avec le gouvernement chinois – ce faisant, l'entreprise a suscité la résistance de la société civile taïwanaise. Les chercheurs et les régulateurs gagneraient à continuer d'observer et de définir ce nouveau type d'investissement, qui est devenu de plus en plus important dans la région.

MOTS-CLÉS : entreprise taïwanaise, Taiwan, fusion dans le secteur des médias, monopole médiatique, relations transdétroit, relations public-privé.

Introduction

L'investissement taïwanais en Chine a connu des transformations spectaculaires depuis 1987. Comme souligné dans ce numéro spécial, les notions d'acteur, de valeur et de changement sont trois concepts essentiels sur lesquels nous ne cessons de réfléchir pour analyser les changements processuels à Taiwan. Dans cet article, nous entendons révéler les évolutions de long terme des activités économiques de part et d'autre du détroit. Les principaux acteurs qui ont participé à ce processus (de la fin des années 1980 à nos jours) sont les hommes d'affaires taïwanais (les *taishang*⁽¹⁾) et les gouvernements de Taipei et de Pékin. Selon nous, les valeurs des *taishang* se sont modifiées tout au long de ce processus. Lorsque le gouvernement chinois avait besoin d'investissements étrangers au début des années 1990, les investisseurs taïwanais ont été chaleureusement accueillis par le gouvernement chinois et ils se sont contentés de poursuivre des intérêts principalement économiques.

Après 2000, toutefois, l'émergence d'entrepreneurs nationaux en Chine et d'investisseurs étrangers sur le marché chinois a changé la donne, et les *taishang* ont dû établir des liens plus étroits avec les officiels chinois afin de protéger leurs intérêts économiques en Chine. Certains *taishang* ont même choisi d'investir dans les médias taïwanais en tant qu'atout social, afin de renforcer leurs liens politiques avec les responsables chinois. Par exemple, un magnat taïwanais du secteur des technologies, Cher Wang, propriétaire d'une entreprise (HTC) qui a réalisé de substantiels investissements en Chine, a pris peu à peu possession du bouquet de chaînes câblées taïwanais TVBS à partir de 2011. De même, un conglomérat taïwanais d'aliments transformés, Ting Hsin Food Group, qui développe ses activités en Chine depuis 1990, a égale-

ment tenté d'acquérir un important opérateur taïwanais de télévision par câble en 2014⁽²⁾. Le groupe Want Want constitue un cas exemplaire pour comprendre ce type de stratégie. Ce conglomérat a acheté un groupe multimédia à Taiwan⁽³⁾, ce qui lui a permis de relayer sur l'île la propagande gouvernementale prochinoise. Il a pu ainsi utiliser les médias taïwanais comme une ressource pour nouer des liens avec des fonctionnaires chinois, bien que cela suscite des mobilisations sociales à Taiwan. Certes, le groupe Want Want est peut-être un cas extrême de l'évolution des valeurs des *taishang*, mais nous en ferons néanmoins un exemple de la façon dont la dynamique économique et politique de part et d'autre du détroit a conduit les entreprises à servir les objectifs politiques du gouvernement chinois.

Le groupe Want Want fut établi à l'origine à Taiwan avant de transférer ses activités en Chine en 1992 puis de retourner à Taiwan pour acquérir le principal groupe de médias de l'île. Want Want a également tenté d'acheter l'un des principaux opérateurs multi-systèmes (OMS, expression désignant une organisation regroupant plusieurs opérateurs du câble) sur un marché où plus de 80 % des foyers regardent la télévision par câble. Le 1^{er} septembre 2012, ce projet de fusion a entraîné la plus grande manifestation de l'île contre les monopoles médiatiques.

1. Les *taishang* sont connus comme étant un groupe d'hommes d'affaire taïwanais. Dans cet article, nous utiliserons le terme *taishang* en ce sens.
2. En 2011, Cher Wang a acquis une participation de 26 % dans TVB, la première chaîne gratuite de Hong Kong. Comme TVB était la société mère de TVBS, un grand bouquet de chaînes câblées à Taiwan, Wang est également devenu en partie propriétaire de TVBS. En 2016, Wang a acheté les parts restantes de TVBS pour un montant de 130 milliards de nouveaux dollars de taïwanais (Hsu Yi-Ping, « Cher Wang buys TVBS for 130 billion dollars », *Liberty Times*, 20 octobre 2016, <http://news.ltn.com.tw/news/focus/paper/1046492>, consulté le 2 janvier 2017).
3. Le groupe China Times comprend deux titres de presse, une chaîne de télévision terrestre et un bouquet de chaînes câblées.

L'investissement de Want Want dans les médias à Taiwan obéit à une autre logique que celle des précédents conglomerats taiwanais. D'après la littérature sur le sujet, les *taishang* qui investissaient jusqu'alors en Chine obéissaient à une logique essentiellement économique : leur installation en Chine répondait à des objectifs de maximisation des bénéfices et de réduction des coûts. Ils se concentraient alors sur leurs secteurs d'activité et n'investissaient pas dans des entreprises liées aux médias. Ils ont maintenu de bonnes relations avec toutes les parties prenantes et n'ont pas offensé les communautés locales⁽⁴⁾. Au contraire, même si Want Want a conservé son siège, ses usines et ses revenus en Chine⁽⁵⁾, la société est revenue à Taiwan et a investi dans les médias. Or, investir dans les médias est une stratégie coûteuse et risquée ; Want Want a payé 20,4 milliards de nouveaux dollars taiwanais (soit environ 680 millions de dollars américains) pour acheter le groupe China Times, et il lui a fallu déboursier 80 milliards de nouveaux dollars taiwanais (soit environ 2,4 milliards de dollars américains) pour acquérir le principal opérateur par câble. Alors que Taiwan a respecté la liberté de la presse depuis la levée de la loi martiale en 1987, Want Want a utilisé cette liberté médiatique pour relayer l'idéologie prochinoise du gouvernement de Pékin⁽⁶⁾. Son président, Tsai Eng-Meng (蔡衍明), a utilisé les médias pour attaquer ceux qu'il considère ses ennemis, y compris des parlementaires, des journalistes et des associations de défense des droits civiques⁽⁷⁾.

On peut avancer au moins deux explications à ce type d'investissements dans les médias, chacune ayant des implications politiques différentes. La première, c'est que ce sont des capitaux taiwanais qui sont investis dans des médias qui étaient auparavant détenus par des groupes étrangers. Le gouvernement taiwanais a en effet assoupli sa réglementation sur la propriété des médias et, depuis 2002, les investisseurs étrangers ont été autorisés à posséder jusqu'à 60 % des opérateurs du câble, en conséquence de quoi les opérateurs du câble taiwanais sont principalement détenus depuis lors par des entreprises étrangères. Le propriétaire du groupe Want Want se décrit souvent comme un Taiwanais revenant stimuler l'économie de son pays et améliorer ses relations avec la Chine⁽⁸⁾. Selon lui, les régulateurs taiwanais devraient ainsi applaudir le retour de l'entreprise pour reprendre la télévision taiwanaise par câble des mains des investisseurs étrangers (les entreprises privées qui ont acheté et revendu des distributeurs par câble de Taiwan) et la traiter comme une organisation taiwanaise.

La deuxième explication contredit la première et soutient que de tels capitaux peuvent être décrits comme des « capitaux rouges ». Il est ainsi avancé que Want Want, bien qu'établi à Taiwan, est désormais profondément enraciné en Chine et sert de courroie de transmission à l'idéologie prochinoise sur le territoire taiwanais. Certains politiciens de l'opposition ont souligné que 93 % des revenus de Want Want ont été générés sur le marché chinois et que les titres du groupe sont négociés sur le marché boursier de Hong Kong. Want Want devrait donc être considéré comme un groupe chinois⁽⁹⁾. Selon cette interprétation, les régulateurs taiwanais devraient considérer M. Tsai comme un capitaliste chinois et ne devraient pas lui permettre d'acheter les opérateurs du câble de Taiwan, car la loi taiwanaise interdit les entreprises chinoises d'entrer sur ce marché.

Ces deux interprétations échouent cependant à expliquer comment a émergé ce type d'investissements dans les médias, et elles n'expliquent pas non plus pourquoi Want Want s'est mis volontairement au service de l'idéologie du gouvernement chinois. Ces deux explications peinent également à définir la nationalité des capitaux. Dans la lignée des trois principaux éléments de ce numéro spécial, notre article questionne le type d'hommes d'affaires taiwanais représenté par le cas Want Want. Comment est-il apparu ? À

quelles logiques obéit-il ? Il ne fait aucun doute que les *taishang* – en l'occurrence, le groupe Want Want – sont les acteurs de cette transformation. En retraçant l'émergence du groupe Want Want à Taiwan et ses investissements ultérieurs en Chine, nous souhaitons définir la nature évolutive des interactions entre le secteur privé et le secteur public – ou plus précisément, dans notre cas, des *taishang* avec le gouvernement chinois.

Cet article fait valoir qu'avant 2008 Want Want a principalement suivi une logique économique et s'est développé dans de nombreuses provinces chinoises. Cependant, soumis aux principes du capitalisme d'État chinois, Want Want a dû nouer des liens avec le gouvernement central. Lorsque le Parti communiste chinois (PCC) a lancé sa campagne de « Grande propagande outre-mer » en 2008 et qu'il a coopté des entrepreneurs chinois pour leur permettre d'acquérir des médias à l'étranger, Want Want a acheté des médias taiwanais et leur a imposé une ligne « prochinoise » stricte. Le groupe a cependant rencontré une résistance locale sévère à Taiwan, où 60 % de la population se considère comme taiwanaise (et non pas chinoise), et 85 % souhaite que Taiwan soit indépendant vis-à-vis de la Chine, soit *de-jure* soit *de facto*⁽¹⁰⁾.

Les données empiriques que nous utilisons proviennent d'entretiens approfondis menés avec des *taishang* résidant en Chine et de trois terrains effectués en 2004-2005, 2008-2009 et 2014-2016. Durant nos deux premiers terrains, les personnes interrogées étaient des *taishang* résidant en Chine qui étaient pour la plupart membres de l'Association des hommes d'affaires taiwanais (Taiwanese Businessmen Association) dans diverses villes et qui avaient investi dans des secteurs comme la production, les biotechnologies, le mobilier, les chaussures ou encore les jouets. Notre troisième terrain (2014-2016) s'est concentré sur le secteur des nouvelles technologies en Chine (par exemple, des fabricants de semi-conducteurs ou de panneaux, de pièces et de composants pour ordinateurs ou téléphones mobiles, auxquels nous avons ajouté quelques concepteurs de logiciels). Les entretiens ont eu lieu à Tianjin, Pékin, Shanghai, Kunshan, Dongguan et Taipei. Pour compléter ces entretiens, nous étudions également les réactions de différents médias à l'égard de Want Want.

Ces trois périodes plantent le décor de l'émergence de Want Want. La combinaison de ces trois périodes d'entretiens permet de comparer les valeurs des *taishang* à différentes périodes ainsi que leurs efforts pour établir ou maintenir des relations avec les autorités chinoises locales, ce qui doit nous permettre de répondre à notre principale interrogation : pourquoi et comment les *taishang* ont modifié leurs stratégies de manière à préserver leurs intérêts économiques en Chine ? Le terrain le plus récent a été financé grâce au généreux soutien de la Fondation Chiang Ching-kuo pour les échanges scientifiques internationaux et grâce au ministère de la Science et de la Technologie de Taiwan.

- Chun-Yi Lee, « Between Dependency and Autonomy – Taiwanese Entrepreneurs and Local Chinese Governments », *Journal of Current Chinese Affairs (China aktuell)*, vol. 39, n°1, 2010, p. 37-71.
- Want Want China Holdings Limited, « Annual Report, 2015 », 2015, www.want-want.net/upload/Investor/C16020406.pdf (consulté le 10 mai 2016).
- Chin-Hwa Chang, « Analysis of the News Placement and Coverage of Three Chinese Buying Groups by Taiwan's Four Main Newspapers from the Perspective of Van Dijk's Discourse and Manipulation Theory », *Chinese Journal of Communication Research*, n°20, 2011, p. 65-93.
- « Tsai Eng Meng: My Reasons for Buying Media », *Hwa Xia Net*, 13 décembre 2013, http://big5.huaxia.com/tslj/rdrw/2013/12/3660484_3.html (consulté le 10 mai 2016).
- Ibid.*
- Hsin-Yi Huang, « Pan-Green Legislators Point out the Invasion of Chinese Capital in *China Times* », *Apple Daily*, 21 mai 2010, www.appledaily.com.tw/appledaily/article/forum/20100521/32528299 (consulté le 10 mai 2016).
- Chen-Fang Yu, « Public opinion on independence and unification in Taiwan: Is Taiwan independence the consensus? », *Who Governs Taiwan Forum*, 12 juin 2014, <http://whogovernstaiwan.org/2014/06/12/fangyuchen2/> (consulté le 6 mars 2017).

Nous suivons le plan suivant : la première partie présente brièvement notre cadre théorique, qui se concentre principalement sur trois approches distinctes des relations public-privé et porte une attention particulière aux raisons pour lesquelles les médias constituent un investissement rentable pour les entrepreneurs capitalistes. La deuxième partie retrace l'histoire des investissements de Want Want en Chine en les situant dans le cadre plus large des investissements taiwanais sur le continent. La troisième partie consiste en une discussion et une analyse de ces données et la dernière partie tient lieu de conclusion.

Les relations public-privé et les spécificités de l'investissement dans les médias

Avant de commencer à discuter des relations public-privé, il est important de noter que, dans le cas de Want Want, deux gouvernements sont impliqués : le gouvernement chinois (Pékin) et le gouvernement taiwanais (Taipei)⁽¹¹⁾. S'il existe des preuves empiriques que les intérêts des gouvernements locaux peuvent entrer en conflit avec le gouvernement central chinois⁽¹²⁾, nous considérons néanmoins comme un tout les intérêts et les objectifs des gouvernements centraux et locaux en Chine. Dans notre discussion théorique des relations public-privé, bien que nous nous concentrons principalement sur les rapports entre Want Want et le gouvernement chinois, nous prêtons également attention aux rapports entre les *taishang* et les parlementaires taiwanais, car la relation que les *taishang* entretiennent avec les officiels taiwanais et l'influence qu'ils exercent sur eux ont une valeur stratégique aux yeux du gouvernement chinois. Ce point sera expliqué dans le détail selon les différents stades des relations entre le gouvernement chinois et les *taishang*.

en ce qui concerne la discussion théorique sur les relations public-privé, trois approches principales sont discutées ici : une approche axée sur la société, une autre axée sur le système et une dernière axée sur l'État⁽¹³⁾. Selon nous, durant la période allant des années 1990 à nos jours, la relation entre les entreprises et le gouvernement taiwanais relève d'une analyse axée sur la société tandis que l'évolution de Taiwan et le renforcement des relations public-privé en Chine relève d'une analyse axée sur l'État. Le lien entre l'approche par le système et le cas de Want Want est au cœur de la controverse sur la définition de la nationalité des capitaux dans un monde globalisé.

L'approche axée sur la société

Les tenants de l'approche par la société voient les entreprises comme de puissants groupes d'intérêt ayant le pouvoir de contraindre les administrations publiques⁽¹⁴⁾. Pour poursuivre leurs propres intérêts, les entrepreneurs capitalistes s'efforcent d'orienter les politiques gouvernementales de toutes les manières possibles. L'approche par la société postule la « dépendance structurelle » de l'État à l'égard du capital. Deux raisons principales expliquent que les tenants de l'approche par la société insistent sur l'influence significative des détenteurs de capitaux, en particulier au sein des lobbies qui font pression sur le gouvernement. Tout d'abord, dans une société de marché, la majorité de la population tire sa subsistance des investissements réalisés par les détenteurs de capitaux : ces investisseurs peuvent offrir des opportunités d'emploi et financer des dépenses publiques dans les infrastructures. Par conséquent, comme l'affirme Lindblom, le gouvernement doit stimuler les entreprises plutôt que leur imposer ses vues⁽¹⁵⁾. Le gouvernement peut difficilement refuser d'offrir des avantages aux entreprises car il a besoin de leur soutien financier.

Le second point a trait aux élections. Dans une société démocratique, les partis politiques doivent répondre aux demandes de leur électorat. Les politiciens qui espèrent être élus ou réélus doivent tenir compte des effets de leurs politiques sur les entreprises, pour la simple raison que ces décisions peuvent provoquer un effet domino. Si les détenteurs de capitaux ne sont pas satisfaits des politiques menées en matière d'investissement, ils retireront leurs capitaux ou engageront une grève de l'investissement, causant chômage et instabilité financière. L'approche axée sur la société met également en avant le rôle économique et politique important des détenteurs de capitaux, car les politiciens comptent sur le soutien politique des entreprises privées, sous la forme par exemple de dons et de votes. Les gouvernements sont obligés d'accepter de faire des compromis avec les détenteurs de capitaux pour assurer leur survie politique⁽¹⁶⁾. Dans cette perspective, on peut suggérer que les contraintes exercées par les entreprises ou par le marché limitent le processus d'élaboration des politiques⁽¹⁷⁾.

On peut affirmer que les élections en Chine n'ont pas véritablement d'impact, car le PCC continue d'exercer son pouvoir en vertu du principe de « centralisme démocratique⁽¹⁸⁾ ». Il est donc possible que l'influence que les entreprises exercent sur le gouvernement chinois soit moins importante que dans les pays démocratiques, car le PCC n'a pas besoin de répondre à un électorat. Cependant, notre approche axée sur la société concerne la société taiwanaise, et l'influence des entreprises taiwanaises sur les élections au Yuan législatif de Taiwan est particulièrement apparente depuis 1994. L'interaction entre les entreprises taiwanaises et le système politique taiwanais a transformé les *taishang* en un atout stratégique pour le gouvernement chinois dans sa quête d'une réunification politique.

L'approche axée sur le système

L'approche par le système se concentre sur le pouvoir de contrainte croissant que le marché exerce sur le gouvernement⁽¹⁹⁾. Les tenants de l'approche par le système soutiennent que, à l'ère de la mondialisation, les gouvernements nationaux sont en concurrence pour attirer les investissements étrangers⁽²⁰⁾. Le rythme croissant de la mondialisation accélère la fuite des capitaux, et les détenteurs de capitaux disposent de ressources plus abon-

11. Dans cet article, les termes « Chine continentale » ou « Chine » d'une part et « Taiwan » d'autre part sont utilisés pour désigner les deux entités situées de part et d'autre du détroit de Taiwan, faute de tout autre terme jugé acceptable par les acteurs impliqués. Le terme « Chine » se réfère donc à la République populaire de Chine (RPC ou « le gouvernement de Pékin »), et le terme « Taiwan » fait référence à la République de Chine (« le gouvernement de Taipei »).
12. Zheng Yongnian, *De Facto Federalism in China: Reforms and Dynamics of Central-Local Relations*, Singapore, World Scientific, 2007.
13. G. John Ikenberry, David Lake et Michael Mastanduno, *The State and American Foreign Economic Policy*, Ithaca, Cornell University Press, 1988.
14. Charles E. Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*, New York, Basic Book, 1977 ; Adam Przeworski et Michel Wallerstein, « Structure Dependence of the State on Capital », *The American Political Science Review*, vol. 82, n°1, 1988, p. 11–29.
15. Charles E. Lindblom, *Politics and Markets*, op. cit., p. 173.
16. Adam Przeworski et Michel Wallerstein, « Structure Dependence of the State on Capital », op. cit., p. 13.
17. Charles E. Lindblom, « The Market as Prison », *The Journal of Politics*, vol. 44, n°2, 1982, p. 327.
18. Michael Waller, *Democratic Centralism: A Historical Commentary*, Manchester, Manchester University Press, 1981, p. 91–102.
19. David M. Andrews, « Capital Mobility and State Autonomy: Toward a Structural Theory of International Monetary Relations », *International Studies Quarterly*, vol. 38, n°2, 1994, p. 193–218 ; Joseph A. Camilleri et James Falk, *The End of Sovereignty?*, Aldershot, Edward Elgar, 1992 ; Mathew Horsman et Andres Marshall, *After the Nation State*, London, HarperCollins, 1994.
20. Dennis J. Earncaion et Louis T. Wells Jr., « Sovereignty en Grade: Negotiating with Foreign Investors », *International Organization*, vol. 39, n°1, 1985, p. 48 ; Philip G. Cerny (ed.), *Finance and World Politics: Markets, Regimes and States in the Post-hegemonic Era*, Aldershot, Edward Elgar, 1993.

dantes pour choisir leur environnement de placement ou pour le modifier.

Dans un tel contexte, les évolutions technologiques modernes sont le principal facteur de renforcement du pouvoir des entreprises⁽²¹⁾. Ces évolutions constituent aussi l'un des deux principaux arguments en faveur de l'approche par le système, l'autre étant l'élimination des contrôles sur les capitaux et la levée des barrières commerciales par les gouvernements nationaux. La mondialisation limite les marges de manœuvre des gouvernements et finit par affaiblir l'État face aux détenteurs de capitaux transnationaux. De nos jours, les décideurs nationaux ne doivent plus seulement répondre aux exigences des entreprises mais aussi imaginer des politiques extérieures à même d'attirer des capitaux étrangers. La concurrence entre les États est passée de l'équipement militaire (course aux armements) à une lutte pour attirer ou retenir des investissements sur leur territoire⁽²²⁾.

L'approche par le système est très utile pour expliquer le pouvoir considérable qu'exercent les multinationales. En outre, les innovations technologiques compliquent beaucoup la tâche d'attribuer une nationalité aux capitaux – tâche qui est particulièrement d'actualité dans un monde globalisé. Les tenants de l'approche par le système ont pu soutenir que, dans un tel contexte, le capital n'a plus de nationalité spécifique. Les gouvernements nationaux imposent cependant des contraintes aux détenteurs de capitaux (régimes fiscaux, sécurité sociale, droit du travail, réglementation environnementale et taux de change⁽²³⁾). Cet argument pourrait bien éclairer le cas de Want Want et, plus largement, de la plupart des *taishang*. Le propriétaire de Want Want, M. Tsai, est de nationalité taïwanaise, mais sa carrière professionnelle a véritablement pris son envol en Chine. L'entreprise Want Want étant une société par actions, elle peut être définie comme une marque globale (ou du moins comme une marque sino-taïwanaise). Mais comment définir la nationalité de M. Tsai ? Selon l'argument présenté ci-dessus, le détenteur de capitaux investis dans un pays en a la nationalité *de jure*, en raison des contraintes légales s'exerçant sur l'investissement⁽²⁴⁾. M. Tsai devrait donc être considéré comme un détenteur de capitaux chinois, et non pas taïwanais.

L'approche axée sur l'État

Selon Stephen Krasner, l'État devrait être considéré comme un acteur central plutôt que comme un simple reflet de caractéristiques sociales ou comme une arène où s'affrontent les groupes sociaux⁽²⁵⁾. Krasner a reconnu que l'interaction entre l'État et les groupes d'intérêt est dynamique. Ainsi, l'État peut être fort dans certains domaines politiques et faible dans d'autres ; le schéma ne sera donc probablement pas tout à fait le même selon les différents domaines. Les décisions politiques concernent en effet souvent des domaines soumis à l'influence de groupes d'intérêt défendant des causes très spécifiques, par exemple en matière de politiques agricoles ou de politiques économiques nationales⁽²⁶⁾. En un mot, l'approche axée sur l'État soutient que cette institution a la capacité ou l'autonomie de choisir ses propres objectifs et d'interagir avec les groupes sociaux afin d'atteindre les objectifs en question.

L'approche axée sur l'État nous autorise aussi à souligner que les rapports public-privé obéissent aux spécificités du capitalisme d'État propre à la Chine⁽²⁷⁾. Le PCC a mené une politique d'intégration progressive – quoique inégale – au capitalisme mondial non par la force mais à travers différentes couches de *guanxi* (liens interpersonnels) tissés étroitement avec les entreprises. Si l'on peut caractériser la Chine comme une économie capitaliste d'État, c'est principalement parce que l'État peut en per-

manence contrôler le marché ; les entreprises doivent par conséquent poursuivre les objectifs de l'État, sinon les dépasser – ce qui est très clairement le cas de Want Want. Dans la partie de cet article consacrée à l'analyse, nous considérerons en particulier deux questions principales à la lumière de cette approche par l'État : d'une part les motifs d'investissement de Want Want dans les médias taïwanais, et de l'autre la résistance populaire à cet investissement.

Ceci étant, avant de procéder à une analyse détaillée des motivations qui ont conduit Want Want à investir dans les médias taïwanais, nous voulons également expliquer pourquoi, parmi de nombreux choix possibles, l'investissement dans les médias est une option attractive pour les entrepreneurs capitalistes. Les médias offrent des avantages économiques et sociopolitiques à leurs propriétaires. Les médias de masse ont constitué une industrie majeure et en expansion constante au cours du siècle dernier. Dans une société capitaliste, l'industrie des médias peut générer une plus-value, c'est-à-dire un avantage économique. En outre, l'industrie des médias est également appelée « l'industrie de la conscience⁽²⁸⁾ ». Ses produits ont de nombreux impacts sociaux. Dans la société moderne, les médias sont la principale source d'information. Ils sont le lieu où les valeurs culturelles sont construites, stockées et partagées⁽²⁹⁾ ; ils diffusent des représentations, définissent les réalités sociales, confèrent la renommée et la célébrité. Les médias fournissent également une arène où les opinions publiques sont exprimées, discutées et négociées.

Les médias peuvent constituer un atout important entre les mains de leurs propriétaires pour les deux raisons suivantes. Tout d'abord, ils peuvent être utilisés pour protéger les intérêts des propriétaires ou de la classe à laquelle ceux-ci appartiennent. De nombreuses études ont montré que les médias de masse ont tendance à produire des messages qui reflètent les intérêts du capital ou d'une classe particulière et qu'ils protègent les intérêts de leurs propriétaires⁽³⁰⁾. Deuxièmement, les propriétaires peuvent utiliser les médias pour nouer des liens avec des politiciens qui souhaitent diffuser certaines images dans les médias afin d'influencer l'opinion publique et qui ont besoin, pour ce faire, d'établir des relations avec eux. Ainsi, les propriétaires de médias peuvent établir des liens avec des personnalités publiques et former des nœuds de pouvoir. Grâce à ces relations, les propriétaires de médias peuvent se soustraire aux lois et aux

21. Vincent Cable, « The Diminished Nation-State: A Study in the Loss of Economic Power », *Daedalus*, vol. 124, n°2, 1995, p. 25-26.

22. *Ibid.*, p. 23-53.

23. Lorraine Eden, « Taxes, Transfer Pricing, and the Multinational Enterprise », in Alan M. Rugman et Thomas L. Brewer (eds), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, 2001, p. 591-619.

24. Morgan-Mila Marc, « Capital, Nationality and State Sovereignty: New Links for the 21st Century », texte d'une conférence sur le thème *Capital Accumulation, Production and Employment: Can We Bend the Arc of Global Capital Toward Justice?* World Economics Association, juillet 2016, <http://capital2016.weaconferences.net/papers/capital-nationality-and-state-sovereignty-new-links-for-the-21st-century/> (consulté le 10 mai 2016)

25. Stephen D. Krasner, « Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics », *Comparative Politics*, vol. 16, n°2, 1984, p. 224-225.

26. Stephen D. Krasner, *Defending the National Interest: Raw Materials Investment and U.S. Foreign Policy*, Princeton, Princeton University Press, 1978, p. 58.

27. Jami Peck et Jun Zhang, « A Variety of Capitalism... with Chinese Characteristics? », *Journal of Economic Geography*, vol. 13, 2013, p. 373.

28. Hans Magnus Enzensberger et Michael Roloff, *The Consciousness Industry: On Literature, Politics and the Media*, Seabury Press, 1974.

29. Denis McQuail, *McQuail's Mass Communication Theory*, London, Sage, 2010.

30. Vincent Mosco, *The Political Economy of Communication: Rethinking and Renewal*, London, Sage, 1996 ; Ronald V. Begg et Jeanne Lynn Hall, *Big Media, Big Money: Cultural Texts and Political Economics*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, 2012.

règlements⁽³¹⁾. Les médias constituent ainsi des ressources sociales importantes permettant à leurs propriétaires de protéger et de promouvoir leurs intérêts.

Dans de nombreux pays, la propriété des médias est de plus en plus concentrée entre les mains des riches et des puissants. Depuis plusieurs décennies, les propriétaires de médias ont cherché à étendre leurs activités au moyen d'intégrations horizontales et verticales, ce qui a entraîné la formation de groupes de médias nationaux. Leur croissance est néanmoins restée très limitée avant les années 1990, à l'époque où les gouvernements nationaux réglementaient toujours cette industrie. Avec la montée de l'idéologie néolibérale dans les années 1990, la plupart des gouvernements ont adopté des mesures de déréglementation et ont abaissé les restrictions encadrant les droits de propriété et les investissements étrangers. Ainsi, au fur et à mesure que la propriété des médias se concentrait, les groupes de médias devenaient de véritables « mastodontes médiatiques ». En outre, des sociétés n'appartenant pas au secteur des médias (banques, sociétés d'investissement et autres grands clients d'entreprises de communication) ont pris conscience de l'importance des technologies de la communication et de l'information et elles ont également investi dans l'industrie des médias au moyen de fusions, de participations croisées et d'administrateurs communs⁽³²⁾. Des chercheurs ont critiqué la déréglementation récente et la concentration des médias qui en résulte. Ils soutiennent que de telles tendances portent atteinte à la diversité des informations diffusées. Mal informé, le public ne peut choisir que parmi une gamme restreinte de médias qui protègent et favorisent les intérêts économiques et politiques des grands groupes médiatiques⁽³³⁾. Dans la lignée de ces points de vue critiques, nous pensons que Want Want pourrait constituer un cas d'école pour analyser comment le plus grand conglomérat de Taiwan a tenté d'en acheter les principaux médias afin de promouvoir ses intérêts politiques et économiques.

La croissance des investissements de Want Want : de Taiwan à la Chine

Afin d'expliquer l'émergence de Want Want en tant qu'investisseur taïwanais de poids en Chine, nous divisons l'évolution de ses investissements dans ce pays en quatre périodes.

Première période : de 1987 à 1993

Want Want a commencé à investir en Chine en 1991 ; l'entreprise appartient à la première génération des investissements taïwanais en Chine. Selon nous, les investissements taïwanais en Chine ont débuté au début des années 1980⁽³⁴⁾. Avant que le gouvernement de Taiwan ne lève la loi martiale en 1987, les hommes d'affaires avaient l'interdiction complète d'investir sur le continent. Une fois cette loi martiale abrogée, le gouvernement taïwanais a progressivement assoupli ses contrôles sur les investissements en Chine⁽³⁵⁾. La contribution financière des investissements taïwanais a été la principale préoccupation des autorités chinoises au niveau central et à l'échelle locale durant cette première période, ce que montrent les relations entre les investisseurs taïwanais et les gouvernements locaux.

Dans les années 1980, Want Want était une entreprise alimentaire de taille moyenne basée à Taiwan. Le propriétaire de la société, M. Tsai Eng-Meng, a décidé d'investir en Chine lorsque le pays a commencé à libéraliser ses marchés et s'est ouvert aux investisseurs étrangers. Tsai a visité la Chine en 1991 et il a investi dans le Hunan l'année suivante, séduit par l'accueil chaleureux

que lui avaient réservé les autorités locales. La flexibilité du gouvernement chinois à l'égard des entreprises taïwanaises transparait dans les exemples suivants. Tout d'abord, au début des années 1990, dans les Zones économiques spéciales du Guangdong, les *taishang* bénéficiaient d'avantages particuliers par rapport aux autres investisseurs étrangers, comme de meilleurs emplacements pour leurs usines par exemple. Ainsi que nous l'a confié un homme d'affaire taïwanais :

Lorsque nous sommes arrivés dans ce petit endroit (un comté de Dongguan) au début des années 1990, il n'y avait aucune route décente avec de l'asphalte, seulement des champs de riz. Le secrétaire du Parti de Dongguan a promis de construire un large boulevard pour faciliter le transport. La route a été construite en six mois, directement de notre usine au port le plus proche⁽³⁶⁾.

Un autre exemple concerne le loyer des terres, auquel la plupart des gouvernements chinois locaux peuvent renoncer pendant dix ans si c'est au bénéfice des *taishang*, alors que les investisseurs étrangers ne peuvent bénéficier que d'une exonération de six ans. La situation est similaire en termes d'allègements fiscaux : les *taishang* peuvent bénéficier d'une exemption d'impôt de six à dix ans, alors que la plupart des investisseurs étrangers ne peuvent en bénéficier que deux ans (des déductions fiscales de 50 % leur étant proposées durant les trois années suivantes)⁽³⁷⁾.

Tel est le contexte d'investissement de Tsai en Chine pendant cette période, même s'il n'a pas choisi la zone côtière où se sont regroupés la plupart des *taishang*. Il a décidé d'investir plutôt dans la province du Hunan, en Chine centrale, au Sud du Yangtsé, principalement parce que les incitations offertes par les autorités locales étaient encore plus avantageuses que celles proposées par les villes côtières. Selon Tsai, les fonctionnaires du Hunan étaient très désireux d'accueillir les investisseurs étrangers dans les meilleures conditions possibles et ils ont promis d'accéder à toutes les requêtes de Want Want. Ils se sont engagés à construire de nouveaux réseaux électriques et de transport, et à procurer des réductions d'impôt et des incitations particulières pour les industries de haute technologie. En outre, les fonctionnaires ont également allégé les procédures administratives⁽³⁸⁾. En échange, Tsai a promis d'investir 10 millions de dollars américains au Hunan et de créer des emplois dans la région. Tsai a rappelé que les principaux responsables du Parti, du gouvernement et de l'armée au niveau provincial

31. Par exemple, en Grande-Bretagne, Rupert Murdoch a utilisé les médias qu'il détenait pour soutenir la candidate conservatrice Margaret Thatcher. Après avoir acquis les deux principaux journaux britanniques, Murdoch a essayé d'acheter les *Sunday Times* et le *Times*. Cette acquisition a été interdite par la Commission sur les monopoles du Royaume-Uni, car Murdoch possédait déjà deux journaux dont la circulation se comptait en millions. Murdoch a néanmoins enfreint les règles et acquis le *Times*, avec le soutien de Mme Thatcher. (Cf. Ben H. Bagdikian, *The New Media Monopoly*, Boston, Beacon Press, 2004, p. 39-40).

32. Mosco, *Political Economy of Communication*, op. cit., p. 197.

33. Robert W. McChesney, « Global Media, Neoliberalism, and Imperialism », *Monthly Review*, Academic OneFile, mars 2001, p. 1. <http://go.galegroup.com/ps/anonymou?id=GALE%7CA72704335&sid=googleScholar&v=2.1&it=r&linkaccess=fulltext&issn=00270520&p=AONE&sw=w&authCount=1&isAnonymousEntry=true> (consulté le 10 mai 2016).

34. Yi-Wing Sung, *The Emergence of Greater China*, New York, Palgrave Macmillan, 2005, p. 63.

35. Charles H. C. Kao et Chu-Chia Steve Lin, « The Changing Economic Matrix between Taiwan and China », in Tian-Jy Chen et Joseph S. Lee (éds), *The New Knowledge Economy of Taiwan*, Aldershot, Edward Elgar, 2004, p. 262.

36. Entretien réalisé le 22 décembre 2004 avec un ancien président de la branche de Dongguan de l'Association taïwanaise des hommes d'affaires, dont l'usine fabriquait des jouets.

37. « To Attract Taiwanese Businessmen to China, the Mainland Gave Taiwanese Businessmen More Benefits Than Other Foreign Investors », *Economic Daily*, 31 mai 1990.

38. Chang Dien-Wen, *The Rise of Tsai Eng Meng*, Taipei, Yuan-Lieu Publishing, 2012, p. 96-100.

étaient présents lors de la cérémonie de signature, car c'était le plus gros investissement jamais réalisé dans le Hunan⁽³⁹⁾.

Nous soutenons néanmoins que, durant cette première période, le public (le gouvernement local du Hunan) et le privé (Want Want) sont restés cantonnés à leurs intérêts strictement économiques. Pour le premier, Want Want a représenté un investissement considérable promettant de stimuler le développement économique local, ce qui l'a poussé à satisfaire les besoins concrets de l'entreprise. Même le gouvernement central chinois, qui avait édicté les règlements faisant bénéficier les investisseurs taiwanais de plus d'avantages que les investisseurs étrangers⁽⁴⁰⁾, souhaitait avant tout attirer des investisseurs taiwanais, et non pas les utiliser pour faire avancer leur objectif politique de réunification.

Deuxième période : de 1994 à 2000

Want Want a connu un bon départ dans le Hunan. Il a fait venir des machines et du personnel de l'étranger et a gagné 20 millions de dollars américains la première année (soit plus que ses revenus engrangés à Taiwan dans le même temps), puis 40 millions la deuxième. En raison des relations que l'entreprise avait nouées avec les dirigeants locaux, Want Want a bénéficié de nombreuses faveurs de la part du gouvernement du Hunan (par exemple, des réductions d'impôt et des infrastructures en eau, en transport et en communications) qui avaient été imaginées à l'origine pour des industries de haute technologie tournées vers l'exportation⁽⁴¹⁾.

Le gouvernement chinois central et local a continué à offrir aux investisseurs taiwanais une flexibilité particulière, en grande partie parce que les investisseurs taiwanais ont su cultiver d'étroites relations avec les parlementaires taiwanais depuis le début des années 1990. Grâce à des dons financiers octroyés par des *taishang* durant leurs campagnes électorales et leurs mandats, les parlementaires ont assoupli les restrictions législatives, sous l'influence de ces hommes d'affaires connus pour rechercher des conditions d'investissement en Chine aussi favorables que possible. L'autorisation des « trois petits liens directs » entre la Chine et les îles Kinmen et Matsu, contrôlées par Taiwan, en est un cas frappant. Les *taishang* ont commencé à faire pression dès le début de la présidence de Chen Shui-bian en 2000, et cette loi a été rapidement adoptée au début de l'année suivante. Il en va de même pour l'élaboration des politiques gouvernementales. Tse-Keng Leng montre combien les grands conglomerats taiwanais influençaient déjà la politique publique de Taiwan sous la présidence de Lee Teng-hui, comme dans le cas de la compagnie aérienne privée EVA :

Début 1994, Chang [alors président d'EVA] a enjoint le gouvernement d'annuler l'interdiction de transport direct à travers le détroit. En juin, la Commission d'investissement du ministère de l'Économie a approuvé un plan de 6 millions de dollars américains proposé par le groupe Evergreen pour construire un terminal de conteneurs à Shanghai⁽⁴²⁾.

Naturellement, les politiques menées sur le continent sont devenues le sujet d'interpellation le plus populaire au sein du Yuan législatif de Taiwan au début des années 1990. Un investisseur taiwanais à Tianjin nous a confié par exemple que « le gouvernement de Tianjin organise tous les mois un "Séminaire de recherche sur les investissements en Chine", et la plupart des participants sont des parlementaires taiwanais⁽⁴³⁾ ».

Les parlementaires taiwanais ne souhaitent pas seulement participer à ces séminaires de courte durée organisés par le gouvernement chinois, ils voulaient également étudier en vue de décrocher un diplôme d'une université chinoise prestigieuse⁽⁴⁴⁾. Le gouvernement chinois a donc senti la possibilité d'influencer les parlementaires taiwanais en courtisant les investisseurs taiwanais. Selon Tse-Kang Leng, bien que ces parlementaires n'aient pas réellement le pouvoir de promulguer de nouvelles lois, ils peuvent sans conteste faire pression sur l'exécutif⁽⁴⁵⁾. Les résultats de ces efforts de lobbying sont évidemment imprévisibles ; ils dépendent des relations fluctuantes de part et d'autre du détroit et du pouvoir financier de ces parlementaires liés aux investisseurs⁽⁴⁶⁾. Ceci étant, on peut observer que de plus en plus d'investisseurs taiwanais en Chine entretiennent des liens étroits avec des parlementaires taiwanais, ce qui n'a pas manqué d'attirer l'attention des autorités centrales chinoises. Gagner les cœurs et les esprits des investisseurs taiwanais est ainsi devenu une stratégie très concrète pour accroître l'influence du gouvernement central chinois sur la politique de Taipei à l'égard de la Chine.

Outre le pouvoir politique croissant des *taishang* auprès du Yuan législatif de Taiwan, les investisseurs taiwanais sont devenus progressivement des émissaires importants sur l'autre rive du détroit. De plus, les canaux semi-officiels de la Fondation pour les échanges entre les deux rives (*Strait Exchange Foundation*, SEF) et de l'Association pour les relations dans le détroit de Taiwan (*Association for Relations Across the Taiwan Straits*, ARATS) ont cessé leurs activités après 1999. En 1999, la « théorie des deux Etats » du président Lee Teng-hui a défendu l'idée que Taiwan était un pays souverain et que son identité internationale devait être égale à celle de la RPC. Cette déclaration, qui contredisait complètement le « principe d'une seule Chine⁽⁴⁷⁾ », a eu pour principale conséquence de reporter indéfiniment le dialogue officiel avec la Chine ainsi que la visite à Taiwan de Wang Daohan, alors président de l'ARATS. La possibilité de créer un canal de négociation informel entre les deux parties a donc pris fin après cette interruption des contacts. Si l'on en juge par le déclin des relations entre la SEF et l'ARATS après 1999, les deux gouvernements comptent davantage sur le canal des *taishang* pour servir de pont sur le détroit. Le vice-président de l'ARATS, Tang Shubei, a déclaré explicitement en 2000 que le gouvernement central chinois s'appuyait avant tout sur les *taishang* pour communiquer avec le gouvernement à Taipei, étant donné que les négociations ne pouvaient pas être menées par voie officielle⁽⁴⁸⁾.

Deuxièmement, le gouvernement de Taipei ne pouvait guère ignorer la voix des entreprises taiwanaises. Après 2000, les investisseurs taiwanais ont influencé de plus en plus la politique taiwanaise, au niveau législatif comme

39. *Ibid.*, p. 98.

40. « To Attract Taiwanese Businessmen to China, Mainland Gave Taiwanese Businessmen More Benefits Than Other Foreign Investors », *Economic Daily*, 31 mai 1990 ; « The CCP Will Increase Investment Benefits to Taiwanese Investors », *United Daily*, 22 octobre 1992.

41. Chang Dien-Wen, *The Rise of Tsai Eng Meng*, op. cit., p. 96-99.

42. Tse-Keng Leng, *The Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Strait*, Boulder, Colorado, Westview Press, 1996, p. 91-92.

43. Entretien réalisé le 1er novembre 2004 avec un président de l'Association taiwanaise des hommes d'affaires de Tianjin, dont les activités concernaient la fabrication de plastique.

44. « Zai dalu gaoxiao shenzao de Taiwan 'lifa weiyuan' men » (Des parlementaires taiwanais ont étudiés dans des universités chinoises prestigieuses), *Hua-xia News*, 13 juin 2001, <http://big5.huaxia.com/2003627/00018849.html> (consulté le 25 décembre 2016)

45. Tse-Kang Leng, *The Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Strait*, Boulder, Colorado, Westview Press, 1996, p. 98.

46. *Ibid.*

47. Catherine Sung, « World Must Accept 'Two States': Lee », *Taipei Times*, 8 septembre 1999, p. 1.

48. Jen Ling Peng, « The Chinese Government Expect Taiwanese Businessmen to Bridge the Cross-Strait Negotiations », *Economic Daily*, 7 juillet 2000, p. 1.

au niveau de l'élaboration des politiques. Taiwan consolidant sa démocratie, ses dirigeants dépendent davantage du soutien des entreprises aussi bien pour leurs campagnes électorales que pour financer l'État. En d'autres termes, la relation entre le gouvernement et les entreprises taiwanaises s'est progressivement transformée en une dépendance du gouvernement à l'égard des hommes d'affaires. Comme nous l'avons soutenu dans notre approche des relations public-privé axée sur la société, les gouvernements se voient contraints d'accepter des compromis avec les détenteurs de capitaux pour assurer leur survie politique⁽⁴⁹⁾. C'est la raison pour laquelle, durant cette période, l'influence des *taishang* sur la politique de Taipei à l'égard de la Chine a été plus importante qu'entre 1994 et 1999. Le Kuomintang (KMT) et le Parti démocrate progressiste (PDP) ont l'un et l'autre tout autant eu besoin du soutien du milieu des affaires pour conduire ou maintenir leur présidence. Les luttes entre le KMT et le PDP pour obtenir le soutien des *taishang* affleurent par exemple dans la promesse faite par les deux chefs de parti avant l'élection présidentielle de mener une politique plus ouverte à l'égard du continent. Après avoir annoncé sa décision de se présenter comme candidat du KMT pour l'élection présidentielle de 2008, Ma Ying-jeou a rencontré des investisseurs taiwanais et a promis de mener une politique plus ouverte à l'égard de la Chine afin de protéger la sécurité économique de Taiwan⁽⁵⁰⁾. Le même jour, les responsables du PDP ont également organisé une rencontre avec les investisseurs taiwanais autour d'un thé pour leur rendre compte des évolutions de la politique continentale de Taipei entre 2004 et 2007⁽⁵¹⁾.

Bien qu'il n'existe aucune preuve spécifique montrant que Want Want a bâti des relations avec les parlementaires taiwanais durant cette période, nous précisons l'importance politique alors naissante des *taishang* afin de démontrer en quoi le gouvernement chinois considère les entreprises taiwanaises comme des agents au service de leurs objectifs politiques. Want Want, comme nous l'avons souligné, constitue un cas extrême de *taishang* servant les finalités du gouvernement chinois.

Troisième période : de 2001 à 2008

Entre 2001 et 2008, dans la continuité de la période précédente, le gouvernement central chinois a encouragé les gouvernements locaux à offrir une flexibilité particulière aux investisseurs taiwanais⁽⁵²⁾. Cependant, afin de pouvoir adhérer à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, le gouvernement chinois a dû d'appliquer la même réglementation à tous les investisseurs étrangers. La Chine a officiellement déclaré que les mesures fiscales préférentielles bénéficiant aux investisseurs étrangers – y compris les Taiwanais – seraient progressivement réduites à partir de 2000⁽⁵³⁾. En s'engageant à offrir à tous les membres de l'OMC les mêmes privilèges commerciaux, la Chine renonçait à accorder des privilèges spéciaux à des investisseurs spécifiques – comme les Taiwanais. Néanmoins, ainsi que nous l'avons mentionné, devant l'augmentation rapide des investissements taiwanais et l'influence des *taishang* sur la politique intérieure de Taiwan, le gouvernement central chinois a pris de plus en plus conscience que des liens économiques étroits avec Taiwan lui donnaient plus de poids dans ses relations avec l'île. Selon Shen Kunrong, directeur du Centre de recherche sur le développement économique transdétroit de l'Université chinoise de Nanjing :

Les investissements taiwanais ont fourni une base plus riche et plus solide que la force militaire pour favoriser la politique de réunification

de Pékin. Si les relations économiques transdétroit continuent de se développer, elles contraindront le gouvernement de Taipei à aligner sa politique continentale sur les positions pro-Pékin⁽⁵⁴⁾.

Aux yeux du gouvernement central, les investisseurs taiwanais ont acquis une importance telle qu'ils portent la responsabilité de la réunification.

Le cas de Want Want illustre bien cette importance des *taishang*. En 2002, Want Want a obtenu la permission d'entrer au capital d'autres entreprises, y compris des assurances, des hôpitaux et des restaurants, devenant de fait un conglomérat à l'échelle provinciale. Sur le modèle de ses opérations dans le Hunan, Want Want a construit des usines dans d'autres régions de Chine. « Le marché chinois est si vaste et si illimité⁽⁵⁵⁾ », se réjouissait Tsai en 1994. Alors que d'autres gouvernements provinciaux se montraient désireux d'attirer des investissements étrangers, Want Want a choisi les provinces fournissant des conditions avantageuses, comme des terrains et des bâtiments bon marché. Durant les treize années suivantes, Want Want a établi plus de cent usines et réseaux de distribution dans différentes régions de Chine⁽⁵⁶⁾. En tirant le meilleur parti de ce vaste marché, Want Want a réalisé des profits conséquents.

Confirmant l'importance accrue des entreprises taiwanaises en Chine aux yeux à la fois du gouvernement central et des gouvernements locaux, Want Want était profondément enraciné en Chine en 2004, depuis la production jusqu'à la distribution. Tout d'abord, Want Want a construit des usines et des succursales dans la plupart des provinces de Chine. Deuxièmement, l'entreprise a acheté des machines fabriquées en Chine, elle a utilisé des matières premières chinoises (du riz par exemple) et employé des travailleurs chinois pour réduire ses coûts de production et battre ses nouveaux concurrents⁽⁵⁷⁾. Troisièmement, la plupart des clients de Want Want résidaient en Chine, et c'est dans ce pays que la plupart de ses revenus étaient générés⁽⁵⁸⁾. Quatrièmement, Want Want a développé de nouveaux produits pour différents secteurs et régions du marché chinois⁽⁵⁹⁾. Enfin, Want Want a démenagé son siège social à Shanghai : la société Yilan, basée à Taiwan, n'est plus désormais qu'une branche du groupe chinois Want Want.

Quatrième période : de 2008 à 2016

Au cours de cette période, des changements importants ont ébranlé non seulement les relations sino-taiwanaises mais aussi la structure économique mondiale. Plusieurs questions se posent dans ce contexte, dont la plus importante concerne la concurrence avec les entreprises locales émergentes,

49. Adam Przeworski et Michel Wallerstein, « Structure Dependence of the State on Capital », *The American Political Science Review*, vol. 82, n°1, mars 1988, p. 11-29.

50. Miao-jung Lin, « Ma Ying-jeou Met with Taiwanese Businessmen for the Next Presidential Election », *Economic Daily*, 27 février 2007, p.3.

51. *Ibid.*

52. Xui Zhen Liu, « The CCP Approved Taiwanese Investment by Case: The Uncertainty of Taiwanese Investment in China Increased », *Economic Daily*, 15 mai 1996, p. 11. Entretiens conduits à Tianjin les 14 et 18 novembre 2004 ; à Kunshan le 30 novembre et le 9 décembre 2004 ; ainsi qu'à Dongguan les 20 et 23 décembre 2004.

53. « Special Tax Bonus Decreased Gradually: The Chinese Government Emphasized Serving Taiwanese Businessmen Rather than Offering Them Preferential Conditions », *Economic Daily*, 16 mai 1996.

54. Bruce Gilley et Maureen Pao, « Defences Weaken », *Far Eastern Economic Review*, 4 October 2001.

55. Chang Dien-Wen, *The Rise of Tsai Eng Meng*, op. cit., p. 175.

56. *Ibid.*, p. 183.

57. *Ibid.*, p. 111, 115.

58. *Ibid.*, p. 148.

59. *Ibid.*, p. 174, 229.

les problèmes du travail, la récession économique mondiale et le retour du KMT au pouvoir à Taiwan. Ces changements ont directement affecté les relations des *taishang* avec les autorités locales. La plupart d'entre eux affirment que leurs « privilèges » ont considérablement diminué durant cette période. Bien que les investissements taiwanais restent encore importants pour les gouvernements locaux, les entreprises taiwanaises ne semblent plus avoir accès aussi facilement aux autorités locales⁽⁶⁰⁾. Comme le confie un investisseur taiwanais à Kunshan :

Auparavant nous pouvions appeler le maire directement sur son portable, même à minuit. Mais maintenant si nous voulons le voir, il faut attendre que son secrétaire organise un rendez-vous, et ça prend parfois des semaines⁽⁶¹⁾.

Durant la première période détaillée ci-dessus, de nombreuses entreprises taiwanaises ont bénéficié d'avantages de la part des gouvernements locaux, comme des rabais sur leurs impôts ou des loyers réduits. Cependant, au bout de 15 ans, la plupart des privilèges fiscaux ont été suspendus. En 2008, la majorité des entreprises taiwanaises avaient donc déjà bénéficié de ces réductions d'impôt. En ce qui concerne la location de terrains, afin d'attirer autant d'investisseurs taiwanais que possible, la plupart des autorités locales ont commencé par leur offrir des loyers extrêmement bas. Mais, en l'absence de documents écrits ou de règles officielles, leurs promesses n'engageaient à rien. Dans ces circonstances, les entreprises taiwanaises ont été non seulement mises en concurrence avec d'autres investisseurs étrangers mais aussi mises sur un pied d'égalité avec des investisseurs chinois. La plupart des *taishang* remarquent que, en concurrence avec d'autres investisseurs étrangers, ils pourraient se contenter d'avantages insignifiants, car ils partagent une langue et une culture avec les Chinois ; mais face aux entrepreneurs domestiques ils ne profitent d'aucun avantage⁽⁶²⁾.

Après la loi sur les contrats de travail entrée en vigueur en Chine le 1^{er} janvier 2008 (ci-après dénommée « nouvelle loi travail »), de nombreux employeurs ont commencé à craindre une augmentation des coûts salariaux, car cette loi impose des mesures détaillées en matière de protection du travail⁽⁶³⁾. Pour les entreprises taiwanaises, c'était le pire moment possible. En 2008, la mise en œuvre de cette nouvelle loi travail signifiait que la plupart des PME taiwanaises qui bénéficiaient jusqu'alors d'une main-d'œuvre peu coûteuse connaîtraient désormais une situation moins confortable.

Le KMT est revenu au pouvoir et, pour la plupart des hommes d'affaires taiwanais en Chine, ce n'était pas nécessairement une bonne nouvelle. Comme le souligne Lee, la valeur stratégique des *taishang* était bien plus élevée sous le règne du PDP que sous le règne du KMT – les *taishang* ayant de fait servi d'intermédiaires politiques entre Pékin et Taipei sous le gouvernement de Chen Shui-bian, mais pas sous celui de Ma Ying-jeou⁽⁶⁴⁾.

Ces différents changements ont particulièrement affecté les investissements du groupe Want Want en Chine. L'entreprise a développé de nouvelles pratiques pour répondre aux conditions difficiles rencontrées par les investisseurs taiwanais après 2009. Elle a commencé à acquérir des médias, d'abord à Hong Kong puis à Taïwan. Ces investissements du groupe dans le secteur des médias se démarquaient de ses investissements précédents. Tout d'abord, c'était la première fois que Want Want investissait dans les entreprises médiatiques risquées – en 2008 en particulier, la rentabilité et les perspectives du secteur des médias étaient incertaines, voire franchement sombres. Ensuite, Want Want s'était installé sur le continent en raison de faibles coûts de production, mais ces coûts étaient élevés dans l'industrie

des médias. Troisièmement, si Tsai n'avait jusqu'alors jamais ouvertement parlé politique, il s'est mis à le faire, affirmant qu'il avait investi dans les médias taiwanais pour renforcer la relation de son pays avec la Chine. Lorsque le candidat du KMT prochinois Ma Ying-jeou a accédé à la présidence en 2008 et a mis fin à la politique du PDP en faveur de l'indépendance, Tsai a prévu que la coopération entre les deux pays allait progresser. En accord avec la politique de Ma, il a décidé de revenir à Taiwan et de redorer l'image que les Taiwanais avaient de la Chine continentale⁽⁶⁵⁾. Après avoir acheté le groupe de médias Want Want, Tsai a continué à entretenir des conciliabules semi-officiels de part et d'autre du détroit, invitant des officiels de haut-rang et des chefs d'entreprise de premier plan issus des différentes provinces chinoises et de Taïwan. Tsai a par exemple lancé un nouveau titre, le *Want Daily*. Ce journal, a tenu des forums annuels en partenariat avec les autorités de la ville de Shanghai⁽⁶⁶⁾ afin de nouer des liens entre les centres d'affaires chinois et les villes taiwanaises. Des maires taiwanais ont été invités aux forums, le maire de Shanghai a exprimé son espoir de voir la communication rétablie entre les deux rives du détroit, et l'éditeur Tsai, célébrant l'accession de la Chine au rang de superpuissance économique, a témoigné du succès de la réforme économique chinoise⁽⁶⁷⁾.

Analyse

La logique des investissements de Want Want dans les médias taiwanais : l'acquisition de médias comme ressources sociales au service d'un réseau politique

Il ne fait aucun doute que Want Want a investi dans les médias essentiellement pour nouer des relations avec les responsables du PCC au sein du gouvernement central et pour étendre ses activités en Chine. Comme nous l'avons soutenu dans notre partie théorique, le système économique chinois est un capitalisme d'État ; autrement dit, le Parti-État contrôle les flux de capitaux mais il affecte aussi des ressources au secteur privé⁽⁶⁸⁾. En 2006, Want Want continuait d'étendre son conglomerat international et avait besoin du soutien du PCC. En 2006, le groupe était par exemple coté sur le marché boursier de Hong Kong ; une partie de ses actifs étaient achetés par des banques d'État chinoises et par des conglomerats pro-PCC, comme celui de Li Ka-shing, l'homme d'affaires le plus riche de Hong Kong.

Want Want est entré dans le secteur des médias lorsque le PCC a lancé sa campagne de « grande propagande outre-mer ». Suite aux protestations qui ont émaillé le parcours de la flamme olympique en 2008, le PCC a

60. Entretien réalisé à Dongguan le 22 juillet 2009 avec le propriétaire d'une usine de meubles.

61. Entretien réalisé à Kunshan le 15 juillet 2009 avec le propriétaire d'une usine d'assemblage de composants électroniques.

62. Entretiens réalisés à Kunshan le 29 juillet 2015 et à Shanghai le 30 avril 2014.

63. Hans Hendrischke, « Changing Legislative and Institutional Arrangements Facing China's Work Place », in Peter Sheldon, Sunghoon Kim, Yiqiong Li et Malcolm Warner (éds), *China's Changing Work Place: Dynamism, Diversity and Disparity*, London, Routledge, 2011, p. 51-67.

64. Chun-Yi Lee, *Taiwanese Business or Chinese Security Asset*, London, Routledge, 2011.

65. « Tsai Eng Meng: My Reasons for Buying Media », *Hwa Xia Net*, *op. cit.*

66. Forums tenus entre Hu (aire de Shanghai) et Tai (couvrant la plupart des villes de Taïwan), <http://want-daily.com/portal.php?mod=view&aid=39496> (consulté le 15 mai 2016).

67. Hsieh Ai-Chu, Chen Mang-Nung et Chen Si-Hau « Shanghai-Taiwan Forum leads to communication », *China Times*, 3 avril 2015, www.chinatimes.com/newspapers/20150403000843-260302 (consulté le 15 mai 2016).

68. Bruce J. Dickson, *Wealth into Power: The Communist Party's Embrace of China's Private Sector*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

coopté activement les entrepreneurs chinois souhaitant acquérir des médias en Europe et aux États-Unis⁽⁶⁹⁾. C'est dans ce contexte que Want Want a acheté en 2009 la moitié des actions de Asia TV à Hong Kong. Want Want a également acquis le groupe China Times Media (qui comprend le *China Times* et le *Commercial Times*, ainsi que de nombreux magazines, la station de télévision terrestre China Television Co. et la chaîne de télévision par câble CtiTV), juste avant que le journal anticommuniste *Apple Daily* ne propose son rachat.

Il ne fait aucun doute que Want Want a acquis le groupe China Times pour accroître ses ressources sociales et économiques afin d'étendre ses activités en Chine. Le propriétaire du groupe Want Want a volontairement relayé l'idéologie du PCC et soutenu publiquement Pékin. Il a par exemple déclaré dans une interview au *Washington Post* que la répression du 4 juin n'était « pas un massacre⁽⁷⁰⁾ ». Le groupe Want Want a fait en outre du « placement de produits » pour le compte de Pékin en allouant des fonds fournis par le gouvernement chinois à des médias taïwanais diffusant des contenus favorables à la Chine⁽⁷¹⁾.

En se mettant au service de l'idéologie de Pékin et en violant ainsi les principes sociaux et économiques censés réguler les médias taïwanais, Want Want est entré en guerre contre des associations civiques de l'île. Parce que le groupe China Times Media comptait différents médias, les associations militant pour une réforme des médias et certains universitaires spécialistes du sujet se sont inquiétés de l'empire que Want Want exerçait sur les médias taïwanais, et ils ont exigé que les régulateurs examinent minutieusement le projet d'acquisition⁽⁷²⁾. Le groupe Want Want n'a fait aucune promesse à la société taïwanaise, par exemple quant à la protection de la liberté de la presse et quant au respect de la déontologie journalistique. Il a au contraire porté plainte contre des associations civiques, des journalistes et des universitaires. Ces attaques ont déclenché plus de résistance encore et 149 chercheurs ont signé une pétition pour demander que Want Want mette un terme à ces poursuites judiciaires et respecte la déontologie des journalistes⁽⁷³⁾.

Au moment même où il faisait face à une opposition populaire à Taiwan, le propriétaire de Want Want renforçait ses liens avec des hauts fonctionnaires et rehaussait son statut social en Chine. Premièrement, selon un article paru dans *Common Wealth*, le propriétaire de Want Want a été reçu par le chef du Bureau chinois des affaires taïwanaises au sujet de ses acquisitions de médias à Taiwan, et le haut responsable chinois lui a promis d'aider Want Want à faire des affaires en Chine⁽⁷⁴⁾.

Deuxièmement, Want Want a pu utiliser ses propres médias pour donner une image positive des dirigeants chinois. Les médias du groupe China Times ont souvent parlé positivement de la Chine et des différentes provinces chinoises. Lorsque des dignitaires chinois voyageaient à Taiwan et y rencontraient des personnes importantes, ils rendaient visite à Tsai au siège du groupe China Times, en espérant qu'il donne d'eux une image positive.

Troisièmement, le propriétaire de Want Want est devenu un important canal (ou relais) entre les élites des deux pays. Le groupe China Times, ainsi que divers gouvernements locaux chinois, ont organisé des forums de part et d'autre du détroit pour discuter de la coopération économique entre Taiwan et la Chine, auxquels ont été conviés de hauts responsables chinois. Ce fut Want Want qui choisit quels politiciens taïwanais et quels hommes d'affaires inviter à ces rencontres importantes⁽⁷⁵⁾.

Quatrièmement, en 2011, le groupe Want Want et d'autres entreprises ont reçu le soutien du gouvernement chinois. Selon une étude de Fathom China, en 2013, sur les 50 premières entreprises privées chinoises, 45 ont

bénéficié de subventions ; Want Want, le sixième de la liste, a reçu 11 millions de dollars américains du gouvernement chinois, soit environ 11 % de son bénéfice net⁽⁷⁶⁾.

Enfin, le propriétaire de Want Want est devenu plus influent en Chine. En 2012, la télévision chinoise centrale (CCTV) a nommé Tsai l'un des acteurs économiques les plus importants du pays. Seulement vingt Chinois furent alors nommés, et le propriétaire du groupe Want Want figurait avec ces personnalités de premier plan⁽⁷⁷⁾.

Ces cinq facteurs nous permettent d'avancer que Want Want représente un cas de prise de contrôle des médias à l'étranger en vue d'obtenir du gouvernement chinois un soutien à ses activités en Chine. Si l'on adopte une approche centrée sur l'État, Want Want obéit pleinement aux exigences du gouvernement chinois. En outre, Want Want ne veut pas seulement obtenir des avantages économiques en Chine mais aussi, comme nous l'avons vu, exercer une influence de part et d'autre du détroit, un objectif stratégique important pour Want Want tant le capitalisme d'État à la chinoise peut lui offrir de nombreuses opportunités d'expansion en Chine. Pour le gouvernement chinois, Want Want est devenu un agent zélé. Grâce aux médias possédés par le groupe, le gouvernement chinois a rencontré non seulement des hommes d'affaires taïwanais mais aussi des responsables politiques du pays. Ce qui a été une situation « gagnant-gagnant » tant pour le gouvernement chinois que pour le groupe Want Want. Nous allons maintenant examiner le prix à payer pour ce succès, à savoir la résistance de la société civile taïwanaise.

Le prix de la stratégie de Want Want : une résistance locale

À l'automne 2011, afin de gagner davantage d'influence dans l'industrie médiatique, Want Want a proposé d'acheter le deuxième opérateur multi-systèmes de Taiwan. Les OMS sont très importants dans le paysage médiatique taïwanais. Tout d'abord, la télévision par câble est dominante sur l'île : 70% des ménages sont abonnés à la télévision par câble. Deuxièmement, les distributeurs du câble peuvent décider des chaînes qu'ils proposent et mettre en avant leurs préférences sur leur plate-forme. Troisièmement, les réseaux de distribution par câble étaient concentrés entre quatre opérateurs

69. Yu-Hui Tai, « China's 'Go Global' Policy: The Role of Chinese Private Capitalists and Overseas Media Mergers and Acquisitions after 2008 », *Chinese Journal of Communication Research*, n°24, 2013, p. 3-41.
70. Andrew Higgins, « Tycoon Tsai Eng Meng Prods Taiwan Closer to China », *The Washington Post*, 21 janvier 2012, www.washingtonpost.com/world/tycoon-prods-Taiwan-closer-to-china/2012/01/20/gIQAhsWmFQ_story.html (consulté le 15 mai 2016).
71. Lin Chou-Yi, « Chinese Officials Pay the Bills for Product Placement at China Times », *New Talk*, 20 mars 2012, <http://newtalk.tw/news/view/2012-03-30/23697> (consulté le 15 mai 2016).
72. Yu-Peng Lin (ed.), *Long Road of Media Reform, 1999-2009*, Taipei, Taiwan Media Watch Foundation, 2011, p. 131-132.
73. Li-Der Chang, Yu-Lin Hsu et Yong-Hsiang Liu, « 149 Scholars Sign in against Want Want Group », *Apple Daily*, 17 juin 2009, www.appledaily.com.tw/appledaily/article/forum/20090617/31714371/ (consulté le 15 mai 2016).
74. Hsing-Fei Lin, « Sir, We Bought China Times », *Common Wealth Magazine*, 25 février 2009, <http://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5001838> (consulté le 10 mai 2016).
75. Wu-Fu Lian, « Tsai Eng Ming Elevated to a Higher Class, Followed by Tycoons », *Wealth Bimonthly*, 16 mars 2011, www.wealth.com.tw/article_in.asp?nid=2183 (consulté le 10 mai 2016).
76. « Perverse Advantage: A New Book Lays out the Scale of China's Industrial Subsidies », *The Economist*, 27 avril 2013, www.economist.com/news/finance-and-economics/21576680-new-book-lays-out-scale-chinas-industrial-subsidies-perverse-advantage (consulté le 10 mai 2016).
77. « Tsai Eng Ming et Lin Yi Fu Nominated as 2012 Economic Figures », *Apple Daily*, 3 décembre 2012, www.appledaily.com.tw/realtimeneews/article/new/20121203/155078/ (consulté le 10 mai 2016).

principaux parmi lesquels China Network System, qui contrôlait 20 % des abonnés au câble. Ainsi, Want Want a tenté d'acheter cet OMS auprès d'une société d'investissement étrangère, MBK Partners Ltd., pour un montant de 2,4 milliards de dollars américains – la fusion dans le secteur des médias la plus chère jamais vue en Asie⁽⁷⁸⁾. Le groupe Want Want a affirmé que la fusion stimulerait l'industrie des médias à Taiwan et permettrait de la reprendre des mains des étrangers.

Cependant, parce que Want Want avait utilisé ses médias pour plaire aux responsables chinois et pour attaquer ses adversaires, certains universitaires se sont opposés à la fusion en faisant valoir trois arguments. Tout d'abord, cela aurait conduit à un monopole des médias nuisible au pluralisme. Ses adversaires ont soutenu que Want Want était déjà propriétaire du groupe China Times, qui comptait déjà deux journaux, plusieurs titres de magazines, des chaînes de télévision et une chaîne de télévision terrestre. En prenant le contrôle de l'OMS, Want Want interférerait avec d'autres médias en décidant quelles chaînes diffuser sur le câble. Deuxièmement, le candidat, Want Want, n'était pas un titulaire de licence de télévision « conforme et adéquat ». Les adversaires ont examiné les activités du groupe Want Want China Times au cours de l'année écoulée et ont énuméré plusieurs mesures prises par le groupe qu'ils ont estimées illégales ou non déontologiques. En particulier, Want Want a fait du placement de produit pour le PCC alors que cette pratique était illégale⁽⁷⁹⁾. Troisièmement, il y avait le « facteur chine », une expression inventée par des chercheurs pour décrire la façon dont les acteurs riches et puissants de la relation sino-taiwanaise ont noué des alliances et commencé à influencer la démocratie et la liberté de la presse à Taiwan⁽⁸⁰⁾.

Cette opposition a été probablement déclenchée par le groupe Want Want, qui n'a pas respecté les principes habituels de la société taïwanaise. Selon nous, il n'est pas absurde que Want Want ne se soit pas préoccupé de la société taïwanaise, car ce n'est pas du gouvernement taïwanais que le groupe entend tirer profit. Comme nous l'avons vu à propos des relations public-privé, l'approche axée sur l'État est, selon nous, la plus pertinente pour rendre compte de notre cas. Nous tenons ici à souligner que le conglomérat se soumettait aux requêtes du gouvernement chinois en espérant en tirer des avantages économiques. En effet, pour le groupe Want Want, c'était bien le gouvernement chinois qui leur accordait de tels avantages, pas le gouvernement taïwanais. C'est la raison pour laquelle l'influence médiatique du groupe Want Want sur la société taïwanaise constituait une ressource stratégique aux yeux du gouvernement chinois.

Lors d'une fusion antérieure, le groupe de télécommunications Fubon avait proposé d'acquérir le plus gros OMS, et seuls quelques spécialistes avaient alors souligné un risque de monopole des médias. Dans le cas de Want Want, en revanche, l'entreprise a bafoué les principes sociaux et économiques de la société taïwanaise et elle a utilisé ses médias pour soutenir le gouvernement chinois et attaquer ses adversaires à Taiwan, provoquant la mobilisation contre la fusion de professeurs issus de différentes disciplines (économie, droit, sociologie, télécommunications, etc.). Les étudiants ont par exemple co-signé une déclaration intitulée « Attention, un monstre médiatique nous menace » pour protester contre la fusion, exigeant que la Commission nationale des communications (CNC) mette en place un comité spécial pour examiner attentivement le projet⁽⁸¹⁾. La pétition a par la suite été signée par plus de 3 000 citoyens⁽⁸²⁾. En outre, certains intellectuels de renom ont appelé à boycotter les médias du groupe Want Want en renonçant à écrire dans les colonnes du *China Times*. La communauté intellectuelle était alors mobilisée contre la fusion.

Want Want a continué à tester les limites de la société taïwanaise lorsque la CNC a statué sur la fusion. Le 25 juillet 2012, sur la base d'un cas antérieur, la CNC a jugé que l'OMS et la chaîne d'information devaient être séparés⁽⁸³⁾. Want Want et ses adversaires ont été tout autant déçus par cette décision. Want Want pensait gagner sans condition et être autorisé à contrôler à la fois l'OMS et la chaîne d'information. Et l'opposition souhaitait que la CNC rejette purement et simplement la proposition. Le jour de la décision, plusieurs professeurs d'université ont soumis une pétition au régulateur des médias lui demandant de rejeter la proposition. Environ 200 étudiants ont par la suite protesté contre la fusion. Deux médias appartenant au groupe Want Want China Times ont montré des images d'étudiants recevant de l'argent de la part d'une femme anonyme⁽⁸⁴⁾. Les reportages insinuaient alors que l'un des professeurs, le Dr Huang, était à l'origine de cette manifestation étudiante. Huang a déclaré qu'il ne savait pas qu'un groupe d'étudiants allait se mobiliser après son départ des studios⁽⁸⁵⁾. Lorsqu'un étudiant de l'Université nationale de Tsing Hua, Chen Wei-ting, a questionné les motivations de Want Want, il est également devenu la cible des médias du groupe.

Want Want ayant fabriqué des récits mensongers pour dénigrer ses adversaires, les jeunes taïwanais ont commencé à se rendre compte que le propriétaire d'un média pouvait l'utiliser pour attaquer ouvertement ses ennemis. Le 31 juillet 2012, des centaines d'étudiants, mobilisés par l'« Alliance de la jeunesse contre le monstre médiatique », ont manifesté devant la station de télévision du groupe China Times, accusant Want Want de violer la déontologie journalistique et de porter atteinte à la démocratie et à la liberté de la presse sur l'île. Ils ont exigé que le groupe Want Want abandonne son projet de fusion⁽⁸⁶⁾.

Ce mouvement a atteint son apogée le 1^{er} septembre 2012, lorsque des dizaines de milliers de journalistes, étudiants, universitaires et militants sont descendus dans les rues de Taipei pour protester contre le monopole des médias. Leurs principales demandes comprenaient la protection du métier de journaliste, des excuses du groupe Want Want China Times, la supervision de la CNC et la fin du monopole des médias⁽⁸⁷⁾. Les participants ont mis l'accent sur les points suivants : ils ont d'abord souligné que les magnats des médias opérant sans entraves menaçaient la liberté de parole à Taiwan. Ils ont ensuite exigé que la CNC prenne des mesures légales pour protéger

78. Dans cet accord, MBK a été payé plus du double de ce qu'il a dépensé pour acheter ses actions de China Network plus de trois ans plus tôt.

79. Shelley Shan, « Experts Opposed to Want Want Merger », *Taipei Times*, 28 mai 2012, www.appledaily.com.tw/realtimenews/article/new/20121203/155078/ (consulté le 10 mai 2016).

80. Jieh-min Wu, « 2012, the Year of China Factor », *Apple Daily*, 25 décembre 2012, www.appledaily.com.tw/appledaily/article/headline/20121225/34727076/ (consulté le 10 mai 2016).

81. « Watch out, a media monster is threatening », <http://campaign.tw-npo.org/sign.php?id=2011101608200300> (consulté le 10 mai 2016).

82. Tsung Hsin Yang, « Scholars Worried About the Media Moguls », *New Talk*, 9 octobre 2011, <http://newtalk.tw/news/view/2011-10-19/18759> (consulté le 10 mai 2016).

83. La CNC a statué que le Want Want China Times Group devait remplir trois conditions : le président du groupe Tsai Eng-Meng et les membres de sa famille ne devaient être aucunement impliqués dans les opérations de la chaîne d'information CTITV ; le plan opérationnel prévu pour la chaîne d'information numérique de la China Television (CTV) devait être changé pour ne pas en faire une chaîne d'information ; et CTV devait se doter d'un système éditorial indépendant.

84. « The Man Behind the Protest? », *China Times*, 25 juillet 2012, p. A2.

85. Lai Yi-chuang et Lin Chau-Yi, « Huang is Regretful about China Times's Reporter », *New Talk*, 27 juillet 2012, <http://newtalk.tw/news/view/2012-07-27/27635> (consulté le 10 octobre 2016).

86. « Want Want monster has violated journalism professionalism and ethics, and damaged Taiwan's democracy and freedom », http://idontwantleague.blogspot.tw/2012/12/blog-post_740.html (consulté le 10 octobre 2016).

87. Loa Lok-sin, « Thousands Protest Media Monopoly », *Taipei Times*, 2 septembre 2012, www.taipeitimes.com/News/front/archives/2012/09/02/2003541753 (consulté le 10 mai 2016).

l'exercice du métier de journaliste. Ils ont observé que le « facteur chine » n'était pas seulement un terme académique mais une réalité qui grévait la démocratie à Taiwan. Et ils ont déclaré que « les Chinois devraient retirer leurs mains sales des médias et du journalisme à Taiwan⁽⁸⁸⁾ ».

Want Want n'a cependant pas accepté les demandes des associations et des manifestants. Parce que ses intérêts principaux étaient sur le continent chinois, Want Want souhaitait nouer des liens avec des fonctionnaires chinois, et non avec des associations taiwanaises. Les manifestants ont exigé que le groupe Want Want n'achète pas de médias taiwanais, mais Tsai Eng-Meng a déclaré qu'il allait continuer à en acheter de plus en plus⁽⁸⁹⁾, et Want Want a par la suite fait une offre pour acheter son journal concurrent, l'*Apple Daily*. En outre, les manifestants ont exigé que le groupe de médias Want Want fasse progresser la déontologie journalistique en établissant des procédures de décision démocratiques en salle de presse, mais le groupe Want Want a complètement ignoré cette requête.

Manifestement, le groupe Want Want ne voulait pas ou ne pouvait pas dialoguer avec la société civile taiwanaise.

Conclusion

Depuis 2008, un nouveau type d'investisseur dans le secteur des médias a émergé à Taiwan. Tsai Eng-Meng, homme d'affaires taiwanais, propriétaire de Want Want et ayant fait fortune en Chine, est retourné à Taiwan à partir de 2008, où il a tenté d'influer sur les médias et sur les responsables politiques. Tsai Eng-Meng se distingue des précédents *taishang*, qui se consacraient principalement à leurs propres entreprises, revenaient rarement à Taiwan et ne se mêlaient pas de politique. Non seulement Want Want est retourné à Taiwan, mais le groupe a également essayé de faire de ses médias les porte-paroles du gouvernement chinois, sans craindre de perdre et le marché taiwanais et la confiance des habitants de l'île. Cet article visait à analyser la montée en puissance et la logique de ce nouveau type d'investisseur dans le secteur des médias.

Nous avons essayé de répondre à cette question en nous penchant sur les relations public-privé et en considérant l'État chinois comme un acteur central. Adoptant principalement une approche axée sur l'État, nous avons avancé que l'économie chinoise a la singularité d'être un capitalisme d'État. En ce sens, la voie du PCC vers le capitalisme a été ponctuée par toutes sortes de liens étroits noués avec des conglomerats. Nous avons également expliqué comment les entrepreneurs capitalistes pouvaient utiliser les médias comme des ressources sociales importantes afin d'établir des relations avec des politiciens en quête d'une image favorable, de publicité et d'influence. Ces relations peuvent générer des avantages économiques, en particulier sous le capitalisme d'État chinois.

Nous avons également analysé le développement de Want Want dans le contexte des investissements taiwanais en Chine. Comme nous l'avons montré, juste après les événements de la place Tiananmen du 4 juin 1989, certains investisseurs étrangers ont quitté la Chine, et les gouvernements locaux chinois ont alors fait miroiter de nombreux avantages aux hommes d'affaires taiwanais. Au début des années 1990, Want Want a saisi cette opportunité pour construire des usines et des magasins de détail dans de nombreuses provinces et développer des produits pour différents secteurs du marché chinois. À partir de 2000, à mesure que le secteur privé se développait en Chine, le gouvernement chinois a dû accorder davantage d'attention à ses entrepreneurs nationaux. En outre, suite à l'adhésion de la Chine à l'OMC, offrir des incitations spéciales aux entreprises taiwanaises s'est avéré

plus compliqué (en raison des règlements de cette institution). Les *taishang* ont ainsi dû établir des liens avec des représentants du PCC et du gouvernement – en l'occurrence Want Want a dû établir des relations avec des fonctionnaires chinois afin de pouvoir poursuivre son expansion en Chine.

Comme nous l'avons également montré, Want Want a fait de ses acquisitions de médias taiwanais une ressource lui permettant de nouer des liens politiques sur le continent. Dans la plupart des cas, les magnats des médias utilisent les médias d'un pays pour établir des liens avec les politiciens de ce même pays. Ce qui est singulier dans le cas examiné, c'est que, dans le contexte particulier de relations sino-taiwanaises qui voient la RPC tenter de contrôler Taiwan, Want Want a fait de ses achats de médias à Taiwan une ressource sociale importante pour nouer des relations sociales en Chine et pour étendre ses activités sur le continent, quand bien même cela doit lui faire perdre des parts de marché et du crédit à Taiwan. De fait, comme nous l'avons vu, les manœuvres de Want Want ont suscité la mobilisation de la société civile taiwanaise, et le projet de fusion a fini par échouer.

Il nous faut examiner à nouveaux frais la nature de ce nouveau type d'investissements dans les médias, d'autant que, dans le sillage de Want Want, d'autres grandes entreprises taiwanaises installées en Chine ont également tenté d'acheter des médias taiwanais. Le groupe international Ting Hsin a fait par exemple une offre sur le même OMS (China Network System Co.). HTC, un fabricant de téléphones mobiles basé en Chine, a acheté toutes les parts du grand groupe de chaînes TVBS (qui comprend TVBS Entertainment Channel, TVBS News et TVBS Asia). Étant donnée la nature de l'économie politique de la région, ce type d'investissement dans les médias visant à nouer des relations sociales et à accroître les avantages économiques va perdurer. Nous devons ainsi reconsidérer la nature des investissements : s'agit-il de capitaux taiwanais, de capitaux rouges, ou d'un type particulier de capitaux basés dans un pays bien que leur propriétaire ait la nationalité d'un autre pays ? Ce n'est pas seulement un problème conceptuel, c'est aussi une question de régulation.

■ Traduit par Thibault Le Texier.

■ Lihyun Lin est professeur à l'Institut des hautes études en journalisme de l'Université nationale de Taiwan. Graduate Institute of Journalism, National Taiwan University, No. 1, Sec. 4, Roosevelt Road, Taipei, 10617 Taiwan (lihyunlin@ntu.edu.tw).

■ Chun-Yi Lee est maître de conférences à l'École de science politique et de relations internationales de l'Université de Nottingham. School of Politics and International Relations, Law and Social Sciences Building, The University of Nottingham, University Park, Nottingham, NG7 2RD, United Kingdom (chun-yi.lee@nottingham.ac.uk).

Article reçu le 5 juin 2016. Accepté le 24 février 2017.

88. Shelley Shan, « Want Want Deal Still in Balance », *Taipei Times*, 28 juillet 2012, www.taipetimes.com/News/front/archives/2012/07/28/2003538815 (consulté le 10 mai 2016).

89. *Apple Daily*, « Tsai Eng-Meng Says: Not Interfering in Apple Daily », 28 novembre, 2012, www.appledaily.com.tw/appledaily/article/headline/20120508/34212781/ (consulté le 1 juin 2016).