

© Éditions La Découverte, collection Repères, Paris, 2012



## VI / La montée des échanges Sud-Sud dans le commerce mondial

*Jean-Raphaël Chaponnière et Marc Lautier\**

**L**a progression des échanges entre pays du Sud est l'évolution du commerce mondial la plus spectaculaire du début du XXI<sup>e</sup> siècle : ces échanges Sud-Sud représentent désormais près d'un tiers du commerce mondial de marchandises. Leur essor s'explique par la différenciation des pays du Sud. L'industrialisation et le développement de certains d'entre eux, particulièrement en Asie, créent de nouvelles complémentarités entre pays du Sud. Ces complémentarités sont des opportunités mais également des sources de tensions. Elles pourraient rendre plus difficile le changement de spécialisation des exportateurs de produits primaires. Les courants d'échanges entre pays du Sud dessinent une nouvelle géographie centrée sur l'Asie, loin des schémas de blocs continentaux regroupant Nord et Sud.

### **Le décollage des échanges Sud-Sud**

Depuis 1980, le commerce mondial a quadruplé en volume et quasiment décuplé en valeur pour atteindre 18 000 milliards de dollars en 2011 (OMC). Sa croissance n'a été interrompue qu'à trois reprises : en 1981-1982 et en 2001 du fait de la contraction de l'économie américaine, puis en 2009, lorsque la crise financière

---

\* Jean-Raphaël Chaponnière est chercheur associé à Asia Centre, Marc Lautier est maître de conférences à l'université Paris-XIII.

mondiale a provoqué une chute prononcée des échanges. Mais, alors qu'en 1981 et 2001 leur redressement avait accompagné la reprise de la demande américaine, il s'explique en 2010 par la dynamique des échanges Sud-Sud (encadré 1).

Ces échanges Sud-Sud représentaient 10 % du commerce mondial en 1967 ; leur part a progressé avec les chocs pétroliers, puis diminué avec le contre-choc, avant qu'une nette progression s'engage dans les années 1990 pour s'accélérer dans les années 2000 (graphique 1). Cette accélération s'accompagne de la stagnation des échanges Nord-Sud et de la baisse de la part de celle des échanges Nord-Nord.

Reflet de leurs avantages comparatifs, les exportations des pays du Sud consistent « traditionnellement » en produits primaires et

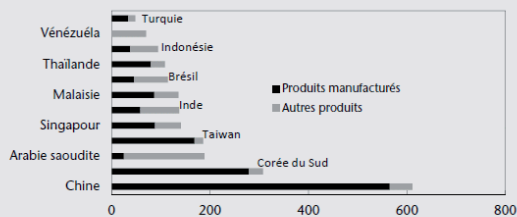
#### Encadré 1. Les frontières du Sud et les principaux exportateurs

Le « Sud » n'a jamais constitué un ensemble homogène. Comme les catégories « tiers monde » ou « pays en développement », le « Sud » est défini par défaut comme l'ensemble des pays non riches. La frontière entre le Nord et le Sud a évolué. La Corée du Sud, le Chili ont rejoint le club des pays riches, l'OCDE, dont pour des raisons géopolitiques la Turquie est un membre fondateur. Dans ce chapitre, nous avons choisi de définir le Sud comme le monde diminué des pays du Nord : UE-27, Suisse, Norvège, États-Unis, Canada, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande et Israël. Cette définition place dans le Sud

les pays « émergents », qui étaient ou sont en développement pendant la plus grande partie de la période examinée. Selon cette définition, le Sud regroupe 87 % de la population mondiale et réalise 37 % du PIB mesuré en dollars courants en 2011.

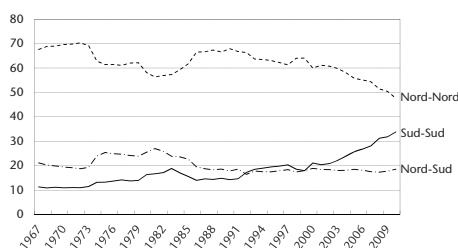
Premier exportateur mondial, la Chine est de loin le premier exportateur vers le Sud. Les « nouveaux pays industriels » d'Asie (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Malaisie, Thaïlande) et l'Inde sont également présents sur ces marchés et les produits manufacturés représentent une part importante de leurs exportations. Hors Asie, les principaux exportateurs Sud-Sud sont les fournisseurs de matières premières et les puissances industrielles régionales comme le Brésil ou la Turquie.

Graphique. Principaux exportateurs du Sud vers le Sud, 2010 (en milliards de dollars)



Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

Graphique 1. Nord et Sud dans le commerce mondial de biens, 1967-2010 (en %)



Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

produits manufacturés simples des filières textile-habillement-cuir, ensemble de produits que l'on nomme ici « spécialisation traditionnelle ». Les exportations du Nord sont composées de produits manufacturés plus sophistiqués, caractéristiques d'une « spécialisation avancée ». Au cours des vingt dernières années, les exportations des pays du Nord ont surtout progressé dans les services (30 % de leurs exportations totales en 2010) ; la structure de leurs exportations de marchandises n'a globalement guère varié, les trois quarts de ces exportations correspondant à une spécialisation avancée. Au cours de la même période, la structure des exportations des pays du Sud s'est, elle, sensiblement modifiée (tableau I.a). En proposant les mêmes produits pour des qualités différentes, le Sud concurrence de plus en plus le Nord, en particulier sur les marchés du Sud. En 1990, les trois quarts des importations du Sud de produits avancés provenaient du Nord ; en 2000, ça n'était plus que les deux tiers et seulement la moitié en 2010 (tableau I.b).

Tableau I. Composition des exportations du Sud vers le monde (en %)

	1970	1990	2010
a) Composition des exportations du Sud vers le monde :			
Spécialisation avancée	30	40	58
Spécialisation traditionnelle	70	60	42
b) Provenance des importations du Sud de produits « avancés » :			
Sud	11	21	48
Nord	89	79	52

Note : produits traditionnels = produits primaires, produits agroalimentaires et textile-cuir (catégories D, J, K, H et I de la nomenclature Chelem). Produits avancés = total des biens – produits traditionnels.

Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

### L'effet Chine et la surprimarisation du Sud

La Chine – le « pays de l'appétit » selon l'expression de T. Todorov [2008] – est le premier importateur mondial de pétrole et importe presque autant de minerais que le Nord. Ceci s'explique par les tailles de sa production industrielle et de sa formation de capital qui sont les déterminants de la demande de minerais. La valeur ajoutée manufacturière de la Chine, qui dépasse celle des États-Unis, est quatre fois plus importante que celle du Brésil et de l'Inde réunis, sa formation brute de capital fixe est cinq fois plus grande. L'explosion de la demande chinoise a largement contribué à l'envolée des cours des produits miniers et pourrait être à l'origine de l'apparition d'un « super-cycle ». Du fait des délais séparant la recherche et l'exploitation de gisements, la tendance séculaire à la baisse des cours serait interrompue pendant une dizaine d'années [Cuddington et Jerret, 2008 ; Kaplinsky et Farooki, 2011].

Globalement, le Sud est devenu le principal débouché des exportations de matières premières des pays du Sud (il en importe une fois et demie plus que le Nord). Aussi l'évolution des cours obéit-elle désormais moins à la conjoncture du Nord qu'à celle du Sud ; les exportateurs s'inquiètent davantage de la conjoncture chinoise que de celle des États-Unis. La dernière crise, la plus grave de l'après-guerre dans les pays de l'OCDE, n'a eu qu'un impact limité sur les cours, qui n'ont diminué qu'à l'annonce d'un ralentissement chinois fin 2011.

La forte demande et la hausse des prix relatifs des produits primaires accentuent le syndrome hollandais chez les exportateurs du Sud : leur évolution vers d'autres spécialisations devient plus difficile. À cet effet s'ajoute l'impact de la concurrence des produits manufacturés chinois, tant sur leurs marchés domestiques que sur l'ensemble des marchés mondiaux.

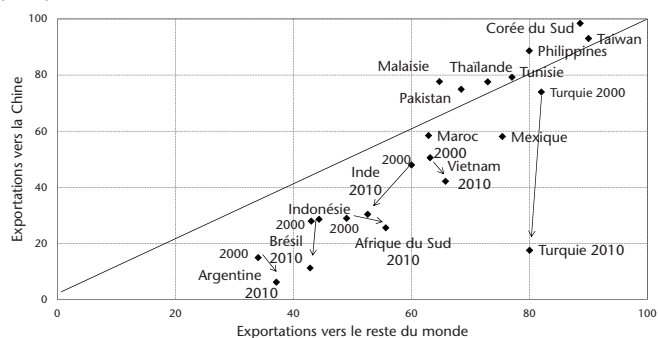
L'industrie textile africaine offre un exemple des effets de cette concurrence. Cette industrie a bénéficié de l'*African Growth Opportunity Act* (AGOA) que les États-Unis ont adopté en 2000. Ce dispositif a ouvert le marché américain aux articles confectionnés en Afrique quelle que soit l'origine des fils et tissus utilisés (les règles d'origine de l'Initiative des Caraïbes, par exemple, sont plus strictes : les fils ou tissus, s'ils sont importés, ne doivent provenir que des États-Unis). L'AGOA a attiré en Afrique subsaharienne de nombreux investisseurs asiatiques ; les exportations

africaines d'habillement vers les États-Unis ont doublé entre 2000 et 2004 et des milliers d'emplois ont été créés. Cependant, l'élimination en 2005 des quotas d'importation qui, dans le cadre de l'accord multifibres (AMF), limitaient l'accès des produits asiatiques aux marchés des pays développés, a exposé les exportations africaines à la déferlante chinoise. En trois ans, de 2005 à 2008, la part de la Chine dans les importations d'habillement des États-Unis a doublé ; elle a ensuite continué de progresser jusqu'à atteindre 38 % en 2011. En Afrique du Nord, l'industrie textile a également souffert de la concurrence chinoise sur les marchés européens comme sur les marchés locaux [Alden, 2012]. Au total, la demande chinoise de matières premières et la compétitivité industrielle de la Chine constituent un double défi considérable pour l'avenir industriel des pays africains [Collier, 2008]. Certes, la hausse des salaires en Chine permet à certains pays de gagner des parts sur les marchés jusque-là dominés par les entreprises chinoises [Chandra *et al.*, 2012 ; Banque mondiale, 2012] ; mais cette opportunité profite à l'Asie (Vietnam, Bangladesh) et non à l'Afrique subsaharienne.

L'influence de la Chine est aussi déterminante pour le futur de l'industrie manufacturière de l'Amérique latine. Dans plusieurs pays de cette région, les exportations se concentrent sur un ou quelques produits : pétrole brut pour la Colombie et le Vénézuéla, produits agricoles pour l'Argentine, minerai de fer pour le Brésil, métallurgie et minerais non ferreux pour le Chili et le Pérou. Selon B. Baduel *et al.* [2012], jusqu'à la fin des années 1990, les relations commerciales de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale avec la Chine étaient de nature différente, de complémentarité pour la première, de concurrence pour la seconde. Depuis, les exportations d'Amérique centrale ont souffert de la disparition des quotas textiles tandis que les pays qui bénéficiaient de relations de complémentarité se voient confrontés à l'afflux de produits industriels chinois sur leurs marchés intérieurs. Ceux-ci représentent entre 15 % et 25 % de leurs importations et entre 1 % et 6 % de leur consommation privée. La compétitivité latino-américaine a été érodée par le différentiel d'inflation qui a élargi l'écart de coûts relativement aux produits chinois. L'appréciation du real est un handicap supplémentaire pour le Brésil. Une vaste étude industrielle [BNDES, 2010] a montré que plus les produits primaires locaux sont transformés au Brésil, moins ils deviennent compétitifs sur le marché mondial.

Pour de nombreux pays du Sud, la part des produits manufacturés est sensiblement plus faible dans leurs exportations vers la Chine que dans leurs exportations vers le reste du monde (RDM) (graphique 2). Ainsi, les produits manufacturés qui représentent 80 % des exportations de la Turquie vers le RDM, ne constituent que 20 % des exportations turques vers la Chine ; vue de Pékin, la Turquie est un exportateur de produits miniers. Dans les exportations brésiliennes, la part des produits manufacturés est deux fois moindre dans les produits destinés à la Chine que dans ceux exportés vers le RDM (respectivement 20 % et 40 %) ; un phénomène semblable s'observe au Vietnam (respectivement 40 % et 65 %), en Inde ou en Indonésie. Surtout, cette différence dans la composition des exportations s'est accentuée entre 2000 et 2010 dans les cas de la Turquie, du Brésil, de l'Argentine, de l'Inde et de l'Afrique du Sud.

Graphique 2. Part des produits manufacturés dans les exportations vers la Chine et vers le reste du monde, 2010 (en %)



Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

En sens inverse, alors qu'on ne rencontre aucune voiture chinoise sur les routes européennes, celles-ci apparaissent déjà sur certaines routes africaines. De la même façon, les voitures coréennes avaient été exportées en Équateur et en Amérique latine bien avant de rouler sur les autoroutes d'Amérique du Nord, et le Japon exportait des véhicules dès les années 1930 en Afrique du Sud. Ces différences traduisent une particularité du commerce international des pays émergents déjà analysée par B. Lassudrie-Duchêne [1979] : la hiérarchisation des avantages comparatifs suivant les partenaires commerciaux. La dynamique

de rattrapage se nourrit, pour la plupart des pays émergents, d'une divergence temporaire des structures d'exportation vers le Nord et vers le Sud. La montée en gamme apparaît d'abord dans les échanges avec les pays du Sud. Lorsque la Chine exporte des produits plus sophistiqués d'abord vers le Sud, elle reproduit une trajectoire déjà suivie par d'autres.

La compétitivité de l'industrie chinoise constitue un formidable défi pour l'industrialisation des autres pays en développement. Des économistes, y compris dans les rangs des libéraux, en sont venus à préconiser des mesures de protection, au moins temporaires, du continent africain contre les produits asiatiques [Collier, 2008, p. 169]. En Amérique latine, confrontée à une « croissance sans industrie » (l'indice de la production manufacturière n'a pas progressé entre 2005 et janvier 2012), différentes mesures protectionnistes ciblant des produits chinois (tubes en acier, téléphones) ont été adoptées ; des ventes de terres ont été interdites dès lors que des acheteurs chinois sont entrés en scène, alors qu'aucune disposition n'avait été prise tant que les acquéreurs étaient d'origine américaine ou européenne [Luttwak, 2012, p. 53].

### **Régionalisation ou dynamique de hiérarchisation**

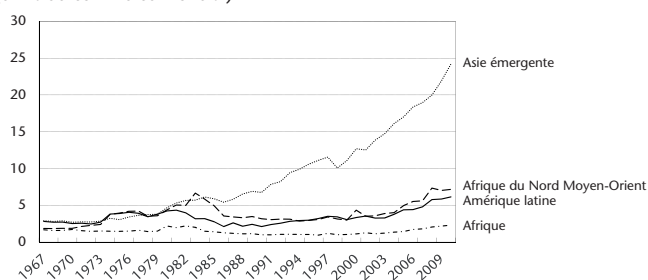
Au début de la décennie 2000, l'idée dominante était que les échanges mondiaux allaient se régionaliser, chacune des grandes économies avancées – États-Unis, Union européenne et Japon – développant des relations commerciales plus étroites avec sa périphérie en développement. Cette évolution ne s'est pas concrétisée. L'Afrique subsaharienne commerce désormais davantage avec l'Asie qu'avec l'Europe. Au Maghreb, la Chine a supplanté la France comme premier fournisseur de l'Algérie. Sur le continent américain, le projet d'une vaste zone de libre-échange de l'Alaska à l'Argentine a fait long feu. Sur la base d'un modèle GVAR appliqué aux cinq grandes économies latino-américaines, A. Cesa-Bianchi *et al.* [2011] ont montré que l'impact d'un choc provenant de Chine a triplé depuis 1990 alors que l'impact d'un choc en provenance de l'économie américaine n'a pas varié.

De même, la prolifération des accords de libre-échange (ALE) bilatéraux ou régionaux entre pays du Sud à laquelle on assiste depuis les années 1990 n'a pas sensiblement modifié la géographie des échanges. C'est le cas même en Asie où, depuis que le Japon a pris l'initiative de signer un accord de libre-échange avec

Singapour, les ALE se sont multipliés : Pékin a signé des ALE avec chacun des pays de l'ASEAN, la Corée du Sud a fait de même (d'où le fameux « bol de nouilles », décrit par Richard Baldwin, formé par l'entrelacs des accords bilatéraux). En dépit de ces accords, la régionalisation commerciale n'a pas augmenté en intensité : la part des échanges intra-régionaux au sein de l'Asie de l'Est-Océanie s'est stabilisée à 45 %. La progression des échanges intra-asiatiques a accompagné l'essor de l'Asie dans le commerce mondial.

On assiste par contre à une polarisation du commerce Sud-Sud autour de l'Asie. Dans les années 1960, le commerce Sud-Sud se répartissait également entre les continents (graphique 3). À partir des années 1990, le poids des échanges intra-Asie émergente a progressé jusqu'à représenter près de 25 % du commerce mondial (rappelons que l'ensemble du commerce Sud-Sud en représente 33 %). La part des autres régions s'est stabilisée autour de 5 % pour l'Afrique du Nord-Moyen-Orient et pour l'Amérique latine, et à 2 % pour l'Afrique subsaharienne.

Graphique 3. Échanges intra-régionaux du Sud  
(en % du commerce mondial)



Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

Cette polarisation sur l'Asie apparaît dans le tableau II qui indique les montants des échanges entre les différentes régions du Sud en 2010. Alors que l'Afrique subsaharienne réalise la moitié de ses échanges avec le Sud, et que le commerce intra-africain s'est intensifié, les pays africains commercent beaucoup plus avec l'Asie émergente, et en particulier avec la Chine, leur premier partenaire depuis 2009. On constate la même évolution à propos de la zone Afrique du Nord-Moyen-Orient : le commerce intra-régional a fortement progressé (2,2 fois le rythme mondial), mais cette région échange presque trois fois plus avec l'Asie.



L'Amérique latine est, avec l'Asie, la seule région en développement où le commerce Sud-Sud est à prédominance régionale. Mais son orientation asiatique s'accélère : le commerce Brésil-Chine a progressé 11 fois plus vite que la moyenne mondiale entre 2000 et 2010, le commerce Brésil-Inde ou Chili-Inde 7 fois plus vite. La place de la Chine dans les échanges des pays du Sud ne s'explique pas seulement par un effet de taille, elle s'explique aussi par une intensité plus forte de ses échanges avec les autres régions en développement. Ainsi, l'Afrique subsaharienne qui importe 2 % des exportations mondiales, absorbe 2,8 % des exportations chinoises contre seulement 1,8 % des exportations européennes.

Tableau II. Les échanges Sud-Sud en 2010  
(en milliards de dollars)

		Importations					Monde
		Afrique	Asie	Amérique latine	Pays arabes et M.-O.	Sud	
Exportations	Afrique	39	89	13	12	153	312
	Asie	82	1 022	189	212	1 505	3 291
	Amérique latine	12	116	190	25	343	934
	Pays arabes et M.-O.	30	316	52	108	507	1 080
	Sud	163	1 542	444	358	2 507	6 345
	Monde	285	2 904	905	853	4 947	14 326

Note : exemple de lecture : l'Afrique exporte 89 milliards de dollars vers l'Asie et en importe 82 milliards.

Source : Base de données Chelem-CEPII, calculs des auteurs.

### Le circuit intégré asiatique

Le commerce intra-asiatique représente 60 % des échanges de l'Asie. La division internationale du travail en Asie a été largement façonnée par la concurrence entre les entreprises américaines et japonaises. Alors que les premières choisissaient de fabriquer leurs composants en Asie dès les années 1960, les firmes japonaises ont attendu la réévaluation du yen en 1985 pour faire de leurs filiales asiatiques, qui servaient jusque-là leurs marchés d'implantation, des tremplins d'exportation vers les États-Unis ou de réexportation vers le Japon. Suivies par les chaebols coréens et les firmes taiwanaises, les entreprises japonaises ont fragmenté leurs processus de production entre les nouveaux pays industriels d'Asie. La crise asiatique (1997-1998) puis l'adhésion de la Chine à l'OMC (2001) ont ouvert la voie à une reconfiguration de ces réseaux de production : les échanges de produits intermédiaires se sont intensifiés avec la Chine qui est devenue l'atelier de l'Asie

et exportatrice des produits finis. La Chine est ainsi devenue le premier partenaire commercial de la plupart des pays asiatiques. Mais la prise en compte de sa fonction d'atelier amène à relativiser sa position. En s'appuyant sur les déclarations des entreprises, D. He et W. Zhang [2008] ont montré que la moitié des exportations coréennes, singapouriennes, malaisiennes et thaïlandaises vers la Chine était constituée de demi-produits que la Chine assemble puis exporte vers les États-Unis et l'Europe. La prise en compte de la destination finale des produits fait de la Chine un débouché final plus modeste que ne le suggèrent les statistiques.

L'une des spécificités du commerce intra-asiatique est la place qu'y occupe l'industrie électronique : 40 % des produits manufacturés échangés au sein de la zone appartiennent à cette filière. Ces flux consistent en demi-produits qui ne sont pas taxés lorsqu'ils traversent les frontières, soit du fait de l'implantation des entreprises importatrices dans des zones franches ou des avantages douaniers négociés, soit parce que ces produits relèvent de l'accord sur les technologies de l'information (signé en 1996 à Singapour) qui exonère de taxes douanières les échanges de l'industrie électronique.

L'Asie fonctionne ainsi comme un « circuit intégré » [Chaponnière, 2004] où chaque produit est l'aboutissement d'une odyssée. Une « fonderie » coréenne fabrique des tranches de silicium envoyées à Singapour où elles seront découpées en plaques et testées ; les puces seront ensuite assemblées aux Philippines et montées sur des circuits en Chine ; ces derniers s'intégreront dans un lecteur de disque dur fabriqué en Thaïlande qui sera envoyé en Chine pour être placé dans un ordinateur. La place de l'électronique explique que la part des demi-produits soit deux fois plus élevée dans les échanges intra-asiatiques (40 %) que dans les échanges intra-européens ou intra-ALENA. Relevant surtout de transactions intra-branches et intra-firmes, ces échanges sont la conséquence de la fragmentation internationale des processus de production. Alors que la valeur ajoutée à chaque étape de la fabrication est parfois très faible, les passages de frontière à chaque stade du processus gonfle la valeur des échanges. La fragmentation de la production aurait contribué à la hausse de l'élasticité du commerce par rapport au PIB constatée depuis les années 1980 [Maurer et Degain, 2010]. Du fait de cette organisation spécifique, le taux d'ouverture (échanges rapportés au PIB) apparaît comme une mesure peu pertinente et il serait préférable de lui substituer le rapport entre la valeur ajoutée

nationale comprise dans les exportations et le PIB. Cela amènerait à reconsidérer la géographie des échanges et le niveau des soldes bilatéraux [Daudin *et al.*, 2008]. Les évaluations faites dans le cas de la Chine aboutissent à un taux d'ouverture de l'ordre de 10 % à 20 % du PIB au lieu de 40 %. Ce rapport aurait d'ailleurs diminué depuis 2000 car la montée en gamme des exportations chinoises s'est accompagnée d'une baisse de la part de la valeur ajoutée chinoise comme l'illustrent les exemples souvent cités de l'Ipod et de l'iPhone. En comparaison, le taux d'ouverture corrigé serait de 8 % en Inde, 10 % en Indonésie, de 15 % en Corée du Sud, de 20 % en Thaïlande et de 25 % en Malaisie.

La géographie industrielle asiatique n'est pas figée. À l'instar des NPI de la première génération, la Chine « remonte les filières » : les entreprises chinoises ou asiatiques investissent en Chine pour fabriquer les demi-produits auparavant importés. Par ailleurs, la mise en œuvre de l'accord de libre-échange entre la Chine et les pays de l'ASEAN pourrait favoriser une concentration des activités industrielles sur les marchés les plus importants [Yusuf et Nabeshima, 2010]. Une évolution souhaitée par les acheteurs qui, pour diminuer les coûts de transaction et les coûts des contrôles liés au renforcement des exigences de responsabilité sociale et environnementale, préfèrent désormais traiter avec moins de fournisseurs. En outre, tirant la leçon de l'accident nucléaire de Fukushima et des inondations de Bangkok (automne 2011) qui ont révélé les fragilités du « circuit intégré asiatique », plusieurs grands groupes ont envisagé une réorganisation de leurs chaînes de fabrication en Asie.

### **Le Sud perd-il le Nord ?**

À moyen et long termes, le maintien probable d'un écart de croissance entre le Nord et le Sud annonce la poursuite du basculement du commerce mondial. Si l'on prolonge les tendances actuelles, les échanges Sud-Sud pourraient représenter la moitié du commerce mondial en 2020. Pour les économies du Sud, ce rééquilibrage global provoque, à défaut d'une déconnexion encore chère à certains, une distanciation progressive des économies du Nord et un renforcement des interdépendances commerciales Sud-Sud, sources de nouvelles tensions. Toutefois, sur le plan conjoncturel, si la thèse du découplage avec le Nord ne se confirme pas, le sens du couplage se modifie.

En 2007, alors qu'on attendait un « atterrissage en douceur » de l'économie américaine, un vif débat s'était instauré à propos du « découplage » des économies émergentes. Leur croissance subirait-elle l'infléchissement attendu de la conjoncture américaine ? La hausse de la demande domestique pallierait-elle le ralentissement des exportations ? Or ce qui a caractérisé la crise de 2008, c'est la simultanéité du choc : la production industrielle a chuté de concert aux États-Unis, à Singapour, en Corée du Sud, à Taiwan et en Thaïlande. Cette synchronisation, qui a sans doute été l'une des caractéristiques de la crise de 2008, s'explique par la fragmentation des processus de production et la gestion courte des stocks, [Chaponnière, 2012 ; Kuroiwa et Kuwamori, 2011]. L'imbrication des économies explique l'absence de découplage conjoncturel. Par contre, le sens des effets d'entraînement évolue. En effet, non seulement le redressement des économies émergentes n'a pas attendu la reprise du Nord, mais il a dynamisé les exportations américaines et européennes !

La crise a démontré l'absence de découplage entre les conjonctures du Nord et du Sud, mais on assiste à un détachement plus structurel entre les rythmes de croissance au Nord et au Sud. Cette bifurcation s'inscrit dans la longue durée. S. Patel [1983] a rappelé que, depuis le XIX<sup>e</sup> siècle, les périodes de ralentissement des pays avancés avaient coïncidé avec l'émergence de nouveaux acteurs, ainsi l'Allemagne ou les États-Unis au cours de la longue dépression qui a débuté en 1873, le Japon pendant la Grande Crise, les NPI dans les années 1970 et les grands émergents dans les années 2000. Si elle s'inscrit dans cette perspective, l'émergence chinoise n'en représente pas moins un bouleversement sans précédent, en attendant celle de l'Inde. En effet, lorsqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, les États-Unis ont conquis la première place devant le Royaume-Uni, leur population représentait 3,5 % du total mondial alors que la montée en puissance de la Chine a mis en mouvement près d'un cinquième de la population mondiale.

#### Repères bibliographiques

- ALDEN C. [2012], « Investissements chinois et création d'emplois en Algérie et en Égypte », *Notes économiques*, Banque africaine de développement.
- BADUEL B., BARAJA A. et QUENAN C. [2012], « Amérique latine : qu'implique le renforcement des relations commerciales avec la Chine ? », *Flash Natexis*, mars.
- BALDWIN R. E. [2006], « Managing the noodle bowl : the fragility of East Asian regionalism », *CEPR Discussion Paper Series*, n° 5561.

- BANQUE MONDIALE [2012], « Light manufacturing in Africa », *Background Paper*.
- BNDES [2010], « Étude "Perspectivas do investimento no Brasil", Présentation », KUPFER D., Séminaire CEPN-UFRJ, Rio de Janeiro, 8 juin.
- CESA-BIANCHI A., PESARAN M., HASHEM M., REBUCCI A., XU T.T. [2011], « China's emergence in the world economy and business cycles in Latin America », *IBD Working Paper*, n° 266.
- CHANDRA V., LIN J. Y. et WANG Y. [2012], « Leading Dragons phenomenon : new opportunity for catch-up in low-income countries », World Bank, *Policy Research Paper*.
- CHAPONNIÈRE J.-R. [2004], « L'électronique en Asie orientale, division internationale du travail et intensification des échanges », in TAILLARD C. (dir.), *Intégrations régionales en Asie orientale*, Les Indes savantes, Paris.
- [2012], « The socioeconomic consequences of the global crisis on Asia », in SCHUERKENS U. (dir.), *Socioeconomic Outcomes of the Global Financial Crisis*, Routledge, New York.
- COLLIER P. [2008], *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries are Falling and What Can be Done About it*, Oxford University Press, New York.
- CUDDINGTON J. et JERRET D. [2008], « Super cycles in real metals prices ? », *Document de travail du FMI*, n° 55.
- DAUDIN G., MONPERRUS-VERONI P., RIFFLART C. et SCHWEIGUTH D. [2008], « Value added trade and regionalisation », 11<sup>e</sup> Conférence annuelle, Global Economic Analysis, Helsinki.
- IFRI [2002], *Le Commerce mondial au xx<sup>e</sup> siècle*, Institut français des relations internationales, Paris.
- HE D. et ZHANG W. [2008], « How dependent is the Chinese economy on exports and in what sense has its growth been export led ? », *Hong Kong Monetary Authority Working Paper*, n° 14.
- KAPLINSKY R. et FAROUKI M. [2011], *How China Disrupted Global Commodities : The Reshaping of the World's Resource Sector*, Routledge Studies in Global Competition, Londres.
- KUROIWA I. et KUWAMORI H. [2011], « Impact of the US economic crisis on East Asian economies : production networks and triangular trade through Chinese main land », *China and the World Economy 1-10*, vol. 19, n° 6.
- LASSUDRIE-DUCHÈNE J.-L. [1979], « Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international », *Revue économique*, n° 3, mai.
- LUTTWAK E. [2012], *La Montée en puissance de la Chine et la logique de la stratégie*, Odile Jacob, Paris.
- MAURER A. et DEGAIN C. [2010], « Globalisation and trade flow : what you see is not what you get ! », *Document de travail ERSO*, n° 12.
- MESQUITA MOREIRA M. [2006], « Fear of China : is there a future for manufacturing in Latin America ? », *Inter American Bank Occasional Paper*, n° 36.
- PATEL S. [1983], « The age of the Third World », *Third World Quarterly*, vol. 5, n° 1.
- THOMAS H. [2010], « The de facto preferential trade agreement », *East Asia Review of International Political Economy*, 19 octobre.
- TODOROV T. [2008], *La Peur des barbares, au-delà du choc des civilisations*, Robert Laffont, Paris.
- YUSUF S. ET NABESHIMA K. [2010], *Changing the Industrial Geography in Asia : The Impact of China and India*, World Bank.