

CHINE : LE PRIX DE LA COMPÉTITIVITÉ

La Chine, devenue la plus grande plate-forme mondiale de production pour l'exportation, est le pivot d'une segmentation régionale accrue des processus de production. En témoigne l'essor des échanges intra-asiatiques de pièces et composants. Cependant, la majeure partie des exportations asiatiques de produits finals dépend toujours des marchés extérieurs à la zone. Par ailleurs, l'analyse des valeurs unitaires des produits échangés montre les limites d'une insertion internationale reposant sur la compétitivité-prix. La Chine exporte des biens standardisés soumis à une forte concurrence sur les prix alors qu'ils incorporent des intrants de plus en plus sophistiqués. Cette évolution, jointe à la hausse des prix mondiaux des produits primaires, conduit à une forte détérioration des termes de l'échange chinois. Apparaît ainsi l'un des effets pervers d'un régime de croissance extravertie et extensive qui, en Chine même, fait ouvertement l'objet de critiques¹.

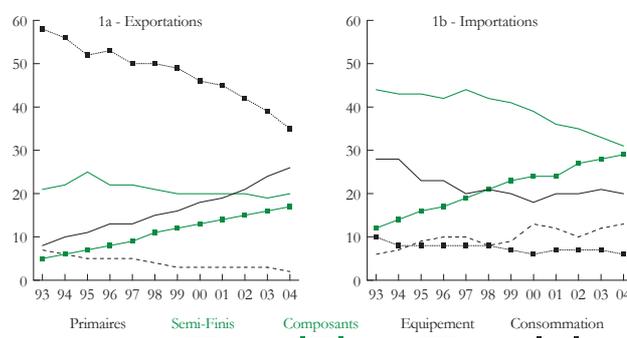
■ Plate-forme mondiale de production

Depuis le début des années 1990, les entreprises ont accentué la fragmentation internationale de la chaîne de production pour tirer parti des avantages comparatifs qu'offrent les différents pays. Elles ont installé des filiales à l'étranger et/ou multiplié les contrats d'approvisionnement auprès de producteurs locaux². Dans ces réseaux de production, où les pays en développement sont des fournisseurs à bas coûts pour les stades de production intensifs en travail, la Chine, du fait de ses infrastructures, de la quantité et qualité de sa main d'œuvre, est devenue la plus grande plate-forme mondiale de production pour l'exportation. Ses usines extraverties forment désormais un maillon essentiel dans la chaîne mondiale de valeur ajoutée³. En 2005, plus de la moitié des exportations chinoises provient d'opérations d'assemblage et de transformation de produits semi-finis et composants importés, menées pour l'essentiel (plus de 80%) par des filiales d'entreprises étrangères. L'excédent chinois dans le commerce d'assemblage a triplé depuis 2001 (plus de 145 milliards en 2005) et reflète l'accélération de l'*outsourcing*; il représente près d'un cinquième de la valeur ajoutée industrielle de la Chine et plus de 60% de celle des entreprises étrangères en Chine⁴. Le contenu local des exportations d'assemblage (la "valeur ajoutée" en Chine plus les *inputs* locaux) a augmenté entre 1993 et 2001, passant de 18% à 36%, mais elle a stagné

depuis autour de 33%. Les activités d'assemblage semblent ainsi rester à l'écart des phénomènes de "remontée de filière" par les entreprises étrangères opérant en Chine.

La Chine exporte principalement des produits finals qui sont encore en majorité des biens de consommation (graphique 1a) pour lesquels sa part du marché mondial continue de progresser (de 8% à 11,4% entre 1993 et 2004). Mais, de plus en plus, ses exportations de produits finals sont constituées de biens d'équipement⁵ pour lesquels sa percée sur le marché mondial a été particulièrement remarquable (de 1,7% à 11,5%). Cette transformation des exportations va de pair avec un

Graphique 1 – Composition des échanges de la Chine (en %)



Source : Base de données BACI, calculs des auteurs.

1. Cette Lettre résume les principaux résultats de l'étude de G. Gaulier, F. Lemoine & D. Ünal-Kesenci (2006), "China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia", *Document de travail du CEPII*, n° 2006-05, mars.

2. H. Boulhol & L. Fontagné (2006), "Deindustrialisation and the fear of relocations in the industry", *Document de travail du CEPII*, n° 2006-07, mars.

3. G. Gereffi & T. J. Sturgeon (2004), "Globalization, Employment and Economic Development: a Briefing Paper", <http://www.globalvaluechains.org/>

4. Ceci tend à indiquer que l'investissement étranger dans l'industrie manufacturière en Chine se répartit presque également entre production pour le marché intérieur et production pour l'exportation.

5. L'effet de ciseaux entre biens de consommation et biens d'équipement est accentué du fait que tout le matériel informatique (hors composants) est classé en biens d'équipement.

changement dans la nature des produits intermédiaires importés : relativement moins de produits semi-finis et montée spectaculaire des pièces et composants (graphique 1b).

■ Pivot de la division du travail en Asie

L'essentiel des importations chinoises de produits intermédiaires vient d'Asie⁶. L'ouverture de la Chine a donné une nouvelle impulsion à la division internationale du travail dans la région comme le montre l'intensification des échanges de pièces et composants (P&C) : entre 1993 et 2004, leur poids est passé de 18% à 29% dans l'ensemble des échanges intra-asiatiques.

Dans ce domaine, la géographie des échanges régionaux a été profondément remodelée. La Chine est, à la fois, le marché régional et le fournisseur de loin le plus dynamique : en pourcentage des échanges intra-asiatiques de P&C, elle gagne, entre 1993 et 2004, 11 points à l'exportation et 16 points à l'importation, l'essentiel étant acquis dans ses échanges avec les Dragons (tableau 1). Dans les exportations régionales, le Japon cède beaucoup de terrain (-22 points), au bénéfice principalement de la Chine, mais aussi des Dragons et des Tigres.

Tableau 1 – Structure des échanges intra-asiatique de pièces et composants 2004 en % et écarts en points par rapport à 1993 (exportations en ligne, importations en colonne)

	Japon	Dragons	Tigres	Chine	Asie*
Japon		11 -14	5 -8	7 +3	25 -22
Dragons	4	15	6 -2	15 +9	41 +7
Tigres	2	7 -1	2 +1	4 +4	16 +4
Chine	3 +2	10 +7	2 +1		16 +11
Asie*	10 +3	44 -8	15 -7	25 +16	100

* y compris l'Inde et les autres pays d'Asie-Océanie.
Source : Base de données BACI, calculs des auteurs.

Pour l'ensemble des produits, la Chine est désormais, devant le Japon, la première puissance commerciale asiatique. Dans le commerce intra-régional de produits manufacturés, son poids a pratiquement doublé depuis 1993, pour atteindre 23% en 2004 : la Chine a largement dépassé le Japon du côté des importations (22% contre 15%) et l'a rejoint du côté des exportations (23%).

L'émergence de la Chine comme plate-forme de production et d'exportation a conduit à une réorganisation des échanges du Japon et des Dragons. Les exportations japonaises les plus dynamiques sont celles de pièces et composants vers la Chine, alors que celles de biens d'équipement vers l'Amérique du Nord et l'Europe régressent relativement, ces marchés étant desservis par les bases de production situées en Chine. Du côté

des importations japonaises, l'Amérique du Nord et l'Europe ont perdu leur position dominante dans la fourniture de biens d'équipement, qui viennent désormais en proportion croissante de Chine, principalement sous forme de matériel informatique (tableau 2). Les Dragons enregistrent une réorganisation analogue de leurs échanges : accélération du commerce de P&C avec la Chine et affaiblissement relatif des échanges avec le Japon et l'Amérique du Nord.

Tableau 2 – Réorientation des échanges du Japon

	1993	2004	1993	2004
	Biens d'équipement		Pièces et composants	
Exportations vers :				
Dragons et Tigres	27	27	36	37
Chine	5	13	3	15
Europe & Amérique du Nord	47	41	51	40
Monde	100	100	100	100
Importations en provenance de :				
Dragons et Tigres	21	23	30	42
Chine	4	32	4	20
Europe & Amérique du Nord	73	42	64	35
Monde	100	100	100	100

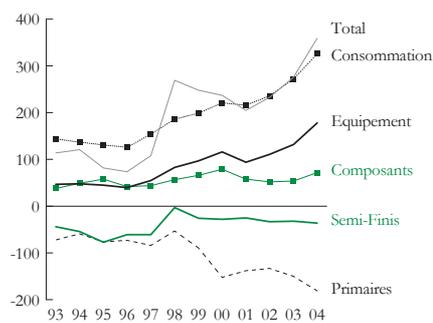
Source : Base de données BACI, calculs des auteurs.

Ainsi, d'une façon générale, la réallocation des productions industrielles en Asie a affaibli les échanges entre pays développés et renforcé les échanges avec la Chine, fondés sur de fortes complémentarités le long de la chaîne de production. En revanche, la montée en puissance de la Chine ne semble pas avoir notablement affecté la position des pays émergents d'Asie (Malaisie, Philippines, Thaïlande) : ceux-ci ont plutôt renforcé leur position dans les exportations manufacturières mondiales comme au sein de la région. Dans l'électronique, leur poids dans les exportations mondiales est passé de 6,5% à 9%.

Au cours des dix dernières années, le poids de l'ensemble de l'Asie dans le commerce mondial a peu varié : il se situe, en 2004, légèrement au dessus de 29% des exportations mondiales et à environ 25% des importations. Cependant la région a plus que triplé son excédent commercial entre 1993 et 2004 (d'environ 110 à 360 milliards de dollars). Après les politiques macro-économiques mises en place lors de la crise financière asiatique en 1997-1998 pour freiner la demande interne et rétablir les équilibres des paiements extérieurs, la reprise de la croissance économique dans la plupart des pays de la zone a continué à être tirée par l'exportation plus que par la consommation intérieure⁷. Le graphique 2 montre que l'Asie réalise l'essentiel de son excédent commercial grâce à ses exportations de produits finals : biens de consommation (+326 milliards en 2004) et aussi, de plus en plus, biens d'équipement (178 milliards). En dépit d'une intégration commerciale croissante, l'Asie apparaît ainsi toujours dépendante des marchés extérieurs à la zone pour ses exportations de produits finals. La demande finale qui, en dernier ressort tire la division du travail dans la région, se situe en

6. L'"Asie" comprend l'ensemble des pays d'Asie-Océanie. Le Japon, les Dragons (Hong Kong, Corée du Sud, Taiwan, Singapour), les Tigres (Malaisie, Philippines, Thaïlande) et la Chine réalisent, en 2004, 88% des flux d'échanges intra-asiatiques côté exportations, et 94% côté importations (tableau 1).
7. Asian Development Outlook 2005, Asian Development Bank.

Graphique 2 – Solde commercial des pays d'Asie (milliards de dollars)



Source : Base de données BACI, calculs des auteurs.

Amérique et en Europe. La Chine a certes ouvert son marché intérieur, mais elle n'a pas (encore ?) créé un moteur autonome pour le commerce et les économies de la région.

■ La compétitivité-prix

Plate-forme d'exportation, combinant des coûts salariaux très bas avec des technologies et capitaux venant de l'étranger, la Chine a fondé ses succès à l'exportation sur une forte compétitivité-prix.

L'analyse du commerce international par gammes de prix (valeurs unitaires) montre que la Chine est fortement spécialisée dans l'exportation de produits qui se situent dans la gamme de prix bas⁸. En 2004, 72 % de ses exportations se situent dans cette gamme, seulement 17% dans la gamme moyenne et 12% dans la gamme haute. Dans les exportations des Tigres, les proportions correspondantes sont de 36%, 21% et 28% ; dans celles de l'Inde : 49%, 28% et 23%.

La structure des exportations de la Chine apparaît déformée vers le bas, même dans les produits de haute technologie exportés en majeure partie par les filiales de firmes étrangères. Ainsi au début des années 2000, les 3/4 des exportations chinoises de produits électroniques de haute technologie se font dans la gamme de prix la plus basse, et seulement 8% dans la gamme haute, des proportions qui ont peu varié depuis le milieu des années 1990. Par contraste, les exportations des Tigres en produits électroniques *high-tech* comportent une plus forte proportion de produits à valeur unitaire élevée (42%), que de produits à faible valeur unitaire (34%).

La faiblesse des valeurs unitaires des exportations chinoises peut s'expliquer de plusieurs manières. Il est d'abord possible que les produits exportés depuis la Chine soient de moindre qualité ; mais cela supposerait que les standards de qualité appliqués par les multinationales pour leur production en Chine sont moins élevés que ceux en vigueur dans leurs autres filiales. On peut penser que la déformation de la gamme de prix reflète plutôt la compétitivité-prix des exportations chinoises due à la faiblesse des coûts de production. Les

produits chinois auraient, à qualité égale, un niveau de prix plus bas et les autres producteurs résisteraient à la concurrence grâce aux avantages de la proximité géographique (pour l'approvisionnement *just-in-time* ou le réassortiment), au souci de diversification des sources d'approvisionnement, à l'inertie des contrats clients-fournisseurs, etc.

Cependant, l'explication la plus plausible des écarts de valeurs unitaires est qu'une nomenclature à 6 chiffres (environ 5 000 produits) ne suffit pas à capter la différenciation des produits : dans chaque catégorie de produits, les exportations chinoises sont sans doute composées des variétés les moins sophistiquées, aux valeurs unitaires plus faibles. Pour ces variétés standard, les producteurs chinois ont souvent évincé les producteurs des pays industrialisés, qui occupent désormais des créneaux où ils peuvent faire valoir leur compétitivité hors-prix. À cet égard, le rapprochement de la composition par produit des exportations de la Chine et des pays industrialisés observé à ce niveau de nomenclature serait en partie trompeur.

Enfin, on ne peut exclure que les valeurs unitaires des produits exportés par la Chine traduisent la pratique de prix de transferts (les firmes étrangères implantées en Chine souhaitant minimiser le montant du profit qu'elles y réalisent) ou de sous-facturations destinées à contourner le contrôle des changes. On sait qu'entre 1997 et 2002, d'importantes fuites de capitaux ont eu lieu par ce biais.

■ La détérioration des termes de l'échange

D'un pays en voie d'industrialisation comme la Chine, on attendrait qu'il connaisse progressivement un rattrapage de ses prix et donc une amélioration de ses termes de l'échange. Ce n'est pas le cas. Les termes de l'échange de la Chine se sont fortement dégradés au cours des dernières années (-28% entre 1998 et 2004) du fait d'un mouvement de ciseaux des prix à l'exportation et des prix à l'importation (graphique 3).

Graphique 3 – Termes de l'échange de la Chine (1993=100)



Source : Base de données BACI, calculs des auteurs.

8. Les données harmonisées de la base BACI, en prix courants et en quantités, permettent de calculer les valeurs unitaires des produits échangés. Les trois "gammes", regroupant chacune environ 1/3 des échanges mondiaux, sont définies, pour chacune des 5 000 catégories de produits, à partir de la distribution mondiale des valeurs unitaires des échanges de cette catégorie (voir <http://cepii.fr/francgraph/bdd/baci.htm>).

Les prix à l'exportation ont baissé de plus de 15% entre 1995 et 2002 ; cette baisse a affecté tous les stades, mais a été particulièrement marquée dans les P&C⁹. Elle correspond à la baisse des prix internes et résulte à la fois des très forts gains de productivité de l'industrie manufacturière et de la concurrence que se livrent les producteurs, tant sur les marchés intérieurs qu'extérieurs. Les prix à l'importation marquent, eux, à partir de 1999, une tendance à la hausse qui est particulièrement forte pour les P&C (quasi-doublement entre 1998 et 2004), mais touche aussi les biens de consommation et d'investissement. Au-delà des effets de l'appréciation du yen et de l'euro face au dollar (+16% pour le yen et +32% pour l'euro entre 2002 et 2004), cette hausse de prix reflète certainement, en large part, une montée en gamme des produits importés puisqu'elle concerne des branches pour lesquelles les prix mondiaux sont assez stables.

La Chine exporte donc des biens standardisés soumis à une forte concurrence sur les prix et qui incorporent des intrants de plus en plus sophistiqués ; les produits informatiques grand public sont exemplaires à cet égard. Ainsi, la poursuite de l'expansion commerciale chinoise suppose la mobilisation continue d'une main-d'œuvre à bas salaires dans le secteur exportateur et surtout la conquête de nouveaux débouchés. Cette croissance extravertie et extensive est soutenable avec un marché international porteur, mais est source de vulnérabilité. En particulier, depuis 2003, la dégradation des termes de l'échange est accentuée par la hausse des prix des produits primaires, la Chine étant victime de la hausse des cours mondiaux qu'elle contribue à provoquer par ses besoins d'importation accrus.

Cette détérioration des termes de l'échange met en évidence certains effets pervers du mode d'insertion de la Chine dans la division internationale du travail. Elle s'explique aussi par un mode de croissance qui crée des surcapacités dans de nombreux secteurs. Cantonnée initialement aux secteurs aval (biens de consommation), la surproduction s'étend en 2005 à des secteurs amont (aluminium, ciment, acier) et se traduit par un ralentissement de la progression des profits et la mise en difficulté de nombreuses entreprises¹⁰. L'accélération de

l'investissement au premier trimestre 2006, indique que ces tendances se poursuivent.

Les débats qui ont accompagné l'adoption du 11^{ème} plan quinquennal montrent que le régime de croissance suivi ces dernières années fait l'objet de critiques en Chine même. L'essor des industries extraverties est porteur de disparités régionales, ainsi que d'inégalités sociales. Il implique une croissance industrielle gourmande en énergie et en matières premières, et nuisible à l'environnement.

Les autorités politiques prônent un développement plus équilibré à l'avenir, mais tout laisse penser que cette inflexion sera lente. D'abord, jusqu'en 2010, l'évolution démographique va continuer à peser à la baisse sur les salaires, avec l'arrivée sur le marché du travail de la génération nombreuse des jeunes de 20-24 ans (+16 millions), et continuera à favoriser les industries intensives en travail et les exportations reposant sur la compétitivité-prix. C'est seulement après 2015 que l'évolution de la structure par âge de la population active sera plus favorable à une hausse des salaires. Par ailleurs, les autorités prévoient l'extension du système de couverture sociale, à la ville comme à la campagne, qui devrait réduire l'épargne de précaution des ménages et augmenter le revenu disponible pour les dépenses de consommation ; mais, compte tenu du bas niveau de revenu de la grande majorité de la population, ce recentrage sur le marché intérieur ne pourra être que progressif¹¹.

La contrainte énergétique est, finalement, ce qui pourrait obliger à modifier le mode de croissance au cours des prochaines années. En effet l'augmentation de l'intensité énergétique (consommation d'énergie/PIB) depuis 2002 implique une évolution de la demande d'énergie difficilement soutenable à moyen et long terme. L'objectif gouvernemental de réduction de 20% de l'intensité énergétique d'ici 2010 ne pourra pas être atteint uniquement par des gains d'efficacité. Il suppose des changements structurels, c'est-à-dire une croissance dépendant moins des industries lourdes et davantage des services.

Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine & Deniz Ünal-Kesenci
francoise.lemoine@cepii.fr

4

9. Le relèvement des prix à l'exportation des produits manufacturés à partir de 2003 a deux explications possibles et non exclusives : le fait que les entreprises ont cherché à répercuter la hausse des coûts de production (due au renchérissement des inputs), et/ou une surfacturation des exportations destinées à faciliter les entrées de capitaux spéculant sur la réévaluation du yuan.

10. National Development and Reform Commission, NEWS 2006-04-05 ; Asian Development Outlook, 2006, Asian Development Bank.

11. Cf. "Reform: Myths of the five-year plan" *China Economic Quarterly*, volume 9, Issue 4, 2005.

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2006
REDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Lionel Fontagné

REDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier

GRAPHIQUES :
Didier Boivin

REALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION :
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)
France 48,50 € TTC
Europe 50,10 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.)
49,10 € HT
Autres pays (HT, avion éco.)
50,10 € HT
Supl. avion rapide 0,89 €

Adressez votre commande à :
La Documentation française.
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 40 15 70 00

Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr

ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

1^{er} trimestre 2006
Mars 2006
Imp. ROBERT-PARIS
Imprimé en France.

*Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du
CEPII. Les opinions qui y sont
exprimées sont celles des auteurs.*