

L'usine du monde au ralenti ou le changement de régime du commerce extérieur chinois

Françoise Lemoine, Sandra Poncet,
Deniz Ünal & Clément Cassé

Highlights

- Since the global crisis, China's foreign trade is no more driven by its involvement in the global supply chains (i.e. by processing trade) but its dynamics stems from China's domestic demand and supply (ordinary trade).
- Foreign-funded enterprises operating in China have taken strong positions in imports for the domestic market and become more integrated in the local production system.
- Chinese private firms have emerged as dynamic players, increasing their exports of unsophisticated goods to emerging countries.
- In the 2000s, primary products and high-end consumer goods have taken a growing share of imports for the domestic market (ordinary imports).
- The European Union has kept its strong position in China's ordinary imports, thanks mainly to German exports of consumer goods as well as equipment goods.



Abstract

Since the global crisis, China's foreign trade is no longer driven by its involvement in the global supply chains (i.e. by processing trade) but its dynamics stems from China's own domestic demand and supply. For foreign funded enterprises, China is less and less a production base for export and more and more a domestic market to be captured, as shown by their growing involvement in ordinary trade. The demand for high-end consumer goods has benefited European exporters, especially to Germany.

Keywords

China, Growth model, FDI, Foreign trade & Domestic market.

JEL

F2, F1, F15, F23, O53.

Working Paper

CEPII

CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) is a French institute dedicated to producing independent, policy-oriented economic research helpful to understand the international economic environment and challenges in the areas of trade policy, competitiveness, macroeconomics, international finance and growth.

CEPII Working Paper
Contributing to research in international economics

© CEPII, PARIS, 2015

All rights reserved. Opinions expressed in this publication are those of the author(s) alone.

Editorial Director:
Sébastien Jean

Production:
Laure Boivin

No ISSN: 1293-2574

CEPII
113, rue de Grenelle
75007 Paris
+33 1 53 68 55 00

www.cepii.fr
Press contact: presse@cepii.fr



L'usine du monde au ralenti ou le changement de régime du commerce extérieur chinois

Françoise Lemoine, Sandra Poncet, Deniz Ünal & Clément Cassé*

1. Introduction

Depuis la crise globale, la croissance de l'économie chinoise a cessé d'être tirée par la demande extérieure et son orientation à l'exportation a fortement décliné. Pourtant la progression des échanges extérieurs de ce pays a continué à être nettement plus rapide que celle des échanges internationaux. Les ressorts de cette progression sont cependant différents de ceux qui prévalaient avant la crise.

En effet, les conditions internes et externes qui ont favorisé l'extraordinaire d'émergence de la Chine dans le commerce mondial depuis deux décennies sont en train de disparaître. Le ralentissement de la croissance mondiale d'une part et les changements structurels internes à la Chine (la hausse des coûts salariaux) de l'autre, la poussent infléchir sérieusement son mode d'insertion internationale. Le modèle « atelier du monde », paraît désormais battu en brèche.

Cette étude offre une lecture originale des changements en cours dans les échanges extérieurs de la première puissance commerciale mondiale, en mettant en avant les deux grands régimes douaniers qui structurent son commerce extérieur, le commerce de *processing* et l'ordinaire, et les deux grands types d'acteurs, les firmes chinoises et les firmes à capitaux étrangers (les joint-ventures avec une participation d'au moins 20% au capital et les firmes 100% aux capitaux étrangers) implantées en Chine.

Le commerce de *processing* recouvre les importations (essentiellement de produits intermédiaires, pièces et composants) qui sont exemptées de droits de douanes car exclusivement destinées à être réexportées après transformation ou assemblage ; et les exportations correspondantes. Ces activités de *processing* reflètent la participation de la Chine aux chaînes mondiales de production et sont directement connectées à la demande internationale.

*

Françoise Lemoine (francoise.lemoine@cepii.fr) est conseillère au CEPII, Sandra Poncet est conseillère scientifique au CEPII, Deniz Ünal est économiste au CEPII et Clément Cassé était stagiaire CEPII. Les auteurs remercient Guillaume Gaulier pour ses précieux conseils sur les différentes méthodes utilisées dans ce document.

Le commerce ordinaire recouvre les autres exportations et les importations soumises à un régime douanier normal. Exportations et importations ne sont pas liées. Les exportations ordinaires sont fondées principalement sur des inputs locaux. Les importations ordinaires sont destinées à être commercialisées ou utilisées avant tout sur le marché intérieur.

Les firmes à capitaux étrangers assurent l'essentiel du commerce de *processing* et les firmes chinoises dominent les échanges ordinaires.

En combinant ces critères, on distingue quatre composantes dans les échanges extérieurs, « 4 Chine », qui se singularisent chacune par des évolutions spécifiques : 1) les firmes chinoises qui font du commerce ordinaire ; 2) celles qui font des échanges de *processing* ; 3) les firmes étrangères qui font du commerce ordinaire ; 4) celles qui font des échanges de *processing*.

Cette grille d'analyse met en évidence des changements structurels. La participation de la Chine aux chaînes mondiales de production, à travers le commerce de *processing*, a été le moteur principal de son ascension commerciale jusqu'à la crise globale mais a cessé de l'être depuis 2007. La dynamique des échanges extérieurs est portée désormais par le commerce « ordinaire », c'est-à-dire par l'offre fondée essentiellement sur des *inputs* locaux et par la demande intérieure.

Dans ce nouveau contexte, les échanges extérieurs du pays ont amorcé une réorientation vers les pays en développement, la montée en gamme technologique des exportations a marqué une pause, quant aux importations, elles ont été tirées par la forte demande intérieure de produits primaires et de biens de consommation haut de gamme. Les entreprises chinoises et les filiales d'entreprises étrangères implantées en Chine ont contribué de manières différenciées à ces évolutions.

Cette analyse utilise les données des déclarations douanières. Les flux d'importation et d'exportation enregistrés par les douanes chinoises sont détaillés au niveau des localités, des produits et pays partenaire et différencient le type de propriété des entreprises ainsi que le régime douanier des opérations commerciales.

La **section 2** rappelle lignes de force du commerce extérieur chinois de la fin des années 1990 jusqu'au milieu des années 2000 afin de prendre la mesure des changements en cours. La **section 3** montre les implications de ces changements sur le rééquilibrage du commerce tant au niveau géographique que sectoriel. L'analyse se concentre ensuite sur le commerce ordinaire dont la dynamique domine désormais aussi bien les exportations que les importations chinoises (**sections 4 et 5**). Elle se poursuit avec l'examen de l'évolution du positionnement des exportateurs, en particulier européens, sur le marché chinois de produits importés (**section 6**). Elle s'achève en analysant les ressorts des performances des exportateurs à travers une approche « à parts de marché constantes » (**section 7**).

2. Commerce extérieur : changement de régime

Dans la décennie 1990 et jusqu'au milieu des années 2000, l'expansion du commerce extérieur de la Chine reflète le rôle central qu'elle prend dans la mondialisation. La crise globale qui a éclaté en 2007-2008, suivie du ralentissement de la croissance dans les économies développées, mis un frein à cette dynamique. Par-delà les changements dans l'environnement international, que l'on peut considérer comme cycliques, des changements structurels internes à la Chine lui imposent une remise en question du modèle qui a régi ses échanges extérieurs pendant deux décennies (Gaulier *et alii*, 2010).

2.1. La Chine au cœur de la mondialisation dans les années 2000 : une brève revue de la littérature

La Chine a connu une spectaculaire ascension dans le commerce international depuis 20 ans. Exportations et importations confondues, elle est devenue en 2013, la première puissance commerciale (OMC, 2014). Elle s'impose aujourd'hui comme le 1^{er} exportateur et le 2^{ème} importateur, avec des parts respectives de 12% et 10% des échanges mondiaux en 2013.

Il existe une abondante littérature sur l'évolution et les caractéristiques du commerce extérieur de la Chine jusqu'au milieu des années 2000¹. Elle explique l'extraordinaire progression des parts de marché de la Chine dans le monde par un certain nombre de caractéristiques sous-jacentes.

Les performances chinoises à l'exportation s'appuient sur une forte compétitivité-prix liée aux bas coûts salariaux, à la dynamique démographique (la population d'âge actif a augmenté de 350 millions de personnes entre 1980 et 2005) et à la qualité de sa main d'œuvre, ainsi qu'à sa politique de change visant à contenir l'appréciation du Yuan. Jusqu'au milieu des années 2000, les exportations de la Chine exercent une pression à la baisse sur les prix mondiaux des produits manufacturés. Elles restent encore concentrées dans le bas de l'échelle de prix/qualité (Amiti & Freund, 2010 ; Lemoine, 2010 ; Fu *et alii*, 2012).

La progression de la Chine sur le marché mondial résulte aussi de sa capacité à acquérir des spécialisations dans des industries nouvelles (essentiellement les produits électroniques). Ainsi, la rapide montée en gamme technologique des exportations de la Chine confère à ces dernières un degré exceptionnel de sophistication (Rodrik, 2006 ; Hausmann *et alii*, 2007 ; Jarreau & Poncet, 2011) et de complexité, (Hidalgo *et alii*, 2007 ; Poncet & Waldemar, 2012) au regard du PIB par tête du pays. Les exportations chinoises ont une structure par produits qui présentent une forte similarité avec celle des pays industrialisés même si elles en diffèrent radicalement par leur positionnement dans le bas de gamme de prix/qualité (Schott, 2006 ; Fontagné *et alii*, 2007 ; Wang & Wei, 2008 ; Xu, 2010).

¹

Feenstra et Wei (2010) rassemblent un grand nombre des principaux travaux sur ce sujet.

Les capacités d'exportation de la Chine dans les produits de nouvelle technologie sont issues des opérations internationales de sous-traitance et d'assemblage (*processing*) menées par les firmes à capitaux étrangers implantées en Chine (Lemoine & Ünal, 2004 ; Gaulier *et alii*, 2007 ; Amiti & Freund, 2010). La participation de la Chine à la division internationale des processus productifs structure ses échanges extérieurs à travers les activités de *processing*.

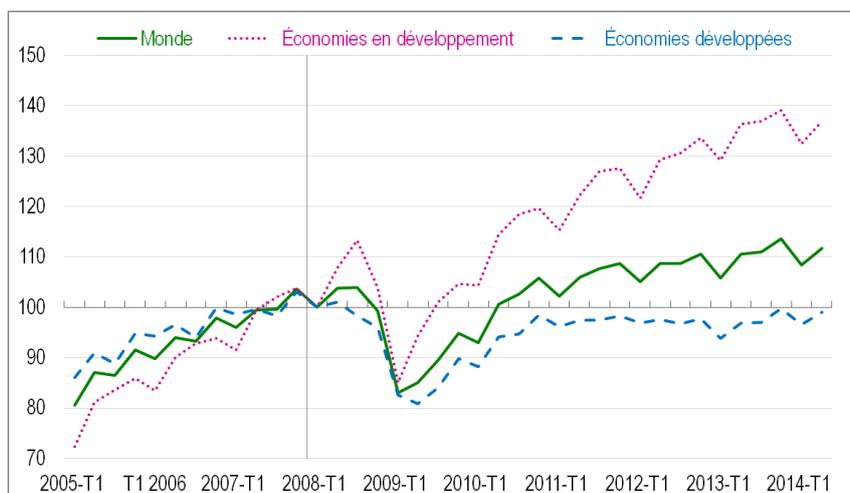
Dans les années 2000, les phénomènes de segmentation internationale des processus productifs, la libéralisation des échanges internationaux de marchandises et de capitaux, et l'expansion de la demande dans les économies avancées ont accéléré la mondialisation, et donné l'occasion à la Chine de jouer un rôle de premier plan dans les chaînes internationales de valeur ajoutée à travers l'essor des opérations d'assemblage et de sous-traitance (IMF, 2011 ; Baldwin & Lopez-Gonzales, 2012). Ces opérations donnent une nouvelle ampleur au commerce extérieur de la Chine et accélère ses exportations de haute technologie, qui reposent largement sur des composants sophistiqués importés. Les performances chinoises comportent ainsi une part de « mirage statistique » car la valeur ajoutée locale des exportations de *processing* est souvent faible dans les secteurs de haute technologie (Koopman *et alii*, 2008).

2.2. De nouvelles conditions externes et internes

Les conditions internes et externes qui ont favorisé l'extraordinaire d'émergence de la Chine dans le commerce mondial depuis deux décennies sont en train de disparaître. L'évolution de l'économie mondiale d'une part et les changements structurels internes à la Chine de l'autre, la poussent à infléchir sérieusement son mode d'insertion internationale.

Le contexte international est marqué par les prolongements de la crise économique globale. Le commerce international s'est effondré en 2009, a repris vigoureusement de 2010 à 2011 et plus lentement depuis. Après le choc de la crise, la demande d'importation des économies en développement a retrouvé une dynamique beaucoup plus forte que celle des économies développées (graphique 1). Or, la position de la Chine dans les chaînes de production mondiales va de pair avec une très forte concentration de ses échanges extérieurs sur les pays à haut revenu. Les marchés américain et européen sont les principaux débouchés de ses industries extraverties, les économies asiatiques développées (Japon, Corée du Sud, Taiwan) les grands pourvoyeurs de pièces et composants sophistiqués. Au milieu des années 2000, les pays à haut revenus recevaient 85% des exportations chinoises. La crise dans les économies développées a donc pris à revers le secteur exportateur chinois, alors que la résilience des économies émergentes, jusque récemment, a déplacé la demande mondiale vers ces pays.

Graphique 1– Indice du volume des importations mondiales



Source : UNCTAD.

Dans l'économie interne, le tournant démographique crée une nouvelle donne sur le marché du travail. Les réserves quasi - illimitées de main d'œuvre dont le pays a bénéficié pendant 30 ans tirent à leur fin (Cai, 2013). La croissance de la population d'âge actif (15-60 ans) a ralenti depuis 2005 et baissera de 10 millions entre 2005 et 2030. L'augmentation des coûts salariaux depuis le milieu des années 2000 apparaît ainsi comme une tendance durable. Elle correspond aussi à une volonté gouvernementale qui, à travers le relèvement des salaires minima et les progrès de la couverture sociale des travailleurs, tend à accompagner le passage à une nouvelle étape du développement, axée sur l'augmentation de la demande intérieure dans un pays qui n'est plus parmi les pays à bas revenus. Depuis le milieu des années 2000, les salaires dans le secteur manufacturier ont augmenté plus vite que la productivité du travail (BPOC, 2010). Dans ce contexte, les entreprises exportatrices peuvent s'ajuster en délocalisant leurs productions dans les provinces de l'intérieur où les salaires sont plus bas que sur la côte. Jusqu'à présent, la plupart des bases d'exportation restent dans la zone côtière mais tendent à déplacer certains stades de production vers les provinces centrales (Lemoine et alii, 2014). Les entreprises exportatrices peuvent aussi choisir de déplacer dans des pays voisins plus pauvres les productions les plus intensives en main d'œuvre (textile). Elles peuvent enfin faire des investissements en capital pour accélérer les gains de productivité et monter en gamme de prix.

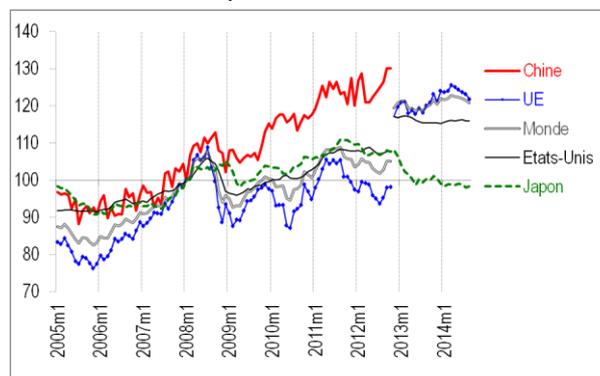
L'augmentation des coûts de production dans le secteur manufacturier pousse les prix chinois à la hausse et incite les producteurs à monter en gamme. Le graphique 2.A montre que depuis la crise globale fin 2008 et jusqu'en 2012, les prix à l'exportation de la Chine augmentent plus vite que les prix mondiaux dans le secteur manufacturier. Fin 2012, les prix chinois à l'exportation étaient ainsi 30% supérieurs à leur niveau de début 2008, alors que la hausse des prix mondiaux n'était que de 5% sur cette période.

Graphiques 2 - Evolution des prix des exportations et importations manufacturières* (indices mensuels, janvier 2008=100, prix en US dollars courants)

A. Prix des exportations manufacturières



B. Prix des importations manufacturières

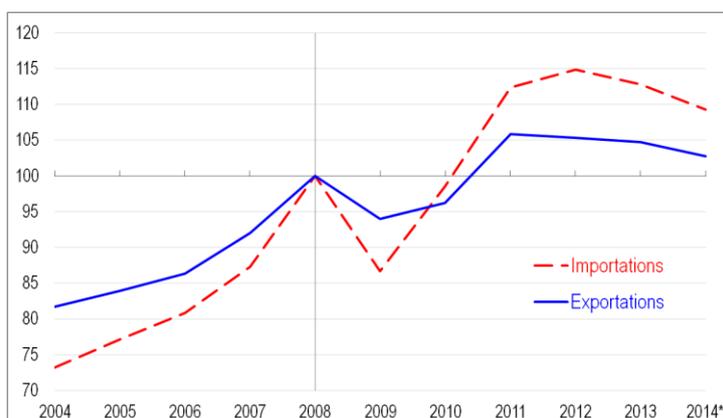


*Note : Les données pour la Chine s'arrêtent début 2013. Cela coïncide avec une rupture dans les séries UE, Etats-Unis et Monde.

[Gaulier et alii \(2013\)](#) observent les évolutions des exportations chinoises en valeur et en volume et constatent que, avant la crise, leurs prix baissent ce qui soutient les performances chinoises, mais que depuis, la hausse des coûts de production unitaire semble avoir ralenti la compétitivité de l'offre chinoise sur les marchés mondiaux.

Les données chinoises indiquent qu'en 2013 et 2014, ses prix à l'exportation ont stagné alors que ses prix à l'importation enregistraient une forte hausse ([graphique 3](#)), ce qui implique que les industries exportatrices chinoises peinent à répercuter les hausses de coûts dans un contexte de demande globale molle.

Graphique 3 - Evolution des prix à l'exportation et à l'importation de la Chine



2014* : de janvier à juin.

Source : PBOC Monetary Policy Reports.

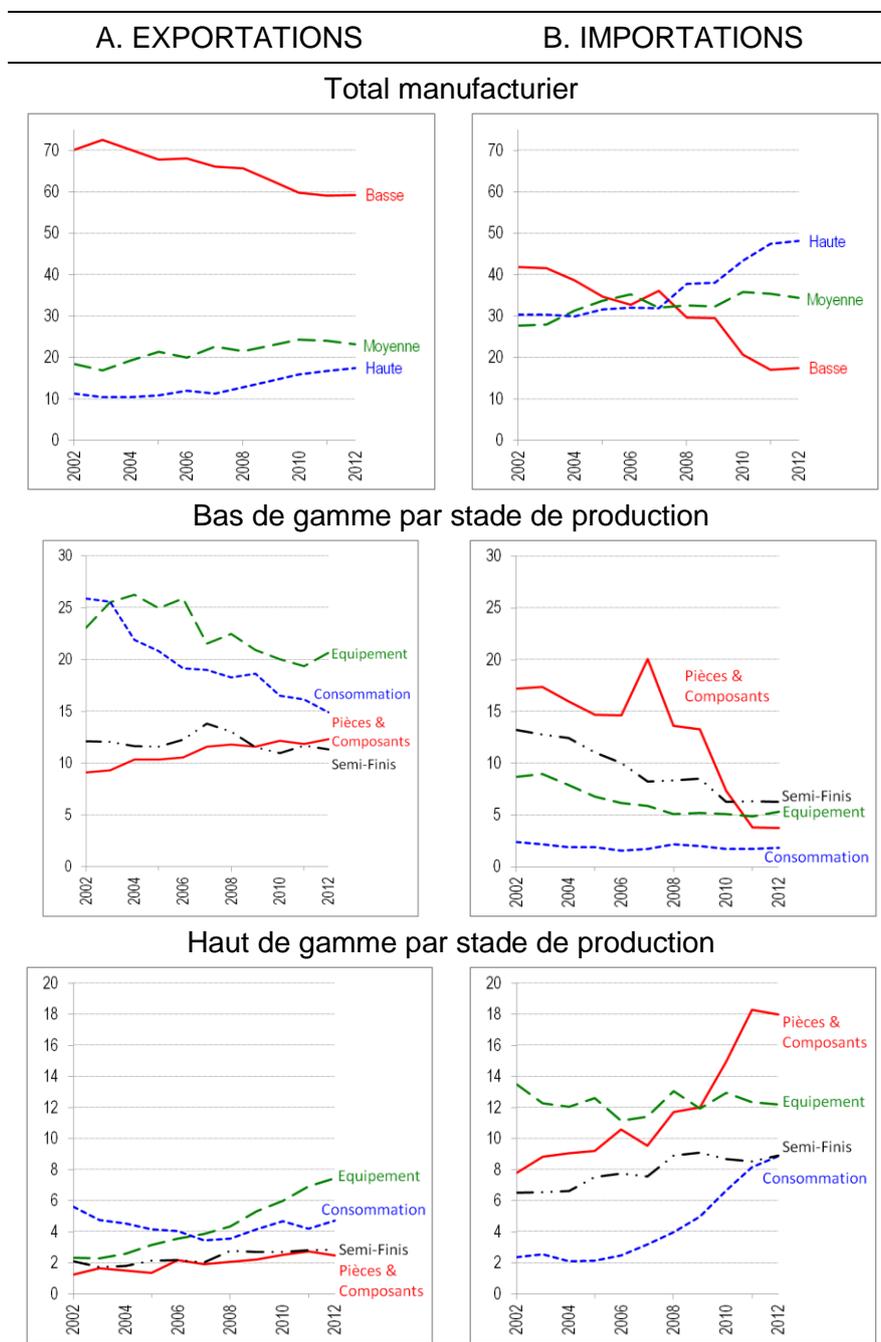
La structure par gammes de valeurs unitaires² des produits échangés par la Chine dans les années 2000 précise ces évolutions et ces tensions. Le groupe des graphiques 4 montre les tendances suivantes.

- L'élargissement de la part produits haut de gamme et la contraction des produits d'entrée de gamme s'est accélérée tant à l'exportation qu'à l'importation ces dernières années (graphiques 4.A). La part du bas de gamme a ainsi reculé de 11 points de pourcentage dans les exportations de la Chine entre 2000 et 2012 (essentiellement dans les biens de consommation de la filière du textile) au profit du haut de gamme (principalement biens d'équipement de la filière électronique). Aujourd'hui 60% des exportations chinoises se situent encore dans le bas de gamme mais les produits de moyenne et haut de gamme gagnent du terrain.
- Le basculement vers le haut de gamme de prix/qualité des importations est un changement récent et spectaculaire. Depuis la crise globale le mouvement en ciseaux s'est élargi entre le bas de gamme et le haut de gamme. Les produits bas de gamme qui constituaient la plus grande partie des importations chinoises en 2002 (42%) ont perdu 24 points de pourcentage au profit des produits de haut de gamme qui couvrent désormais la moitié des importations (graphiques 4.B). Les pièces et composants constituent l'essentiel des produits haut de gamme importés, mais les biens de consommation font une entrée remarquable.

²

Les valeurs unitaires sont calculées au niveau le plus fin de la nomenclature (Système harmonisé à 6 chiffres) en divisant la valeur des produits échangés par leurs quantités. Ces ratios peuvent être considérés comme des indicateurs de prix ou de qualité.

Graphiques 4 - Structure par gamme de valeurs unitaires des échanges manufacturiers de la Chine (en % des échanges manufacturiers)



Notes : Les échanges de produits pétrochimiques sont ici exclus du secteur manufacturier. Voir l'annexe pour le calcul des gammes de valeurs unitaires.

Source : CEPII, calculs effectués à partir de la base de données *Trade characterization*.

2.3. L'usine du monde au ralenti

Les nouvelles conditions internes et externes affectent inégalement les activités de *processing* et les échanges ordinaires, et donc les stratégies des entreprises chinoises et étrangères engagées dans ces échanges.

2.3.1. Les 4 Chine

En distinguant les deux grands régimes douaniers (*processing* et ordinaire) et les deux grands types d'acteurs (les entreprises chinoises et les entreprises à capitaux étrangers) on peut identifier 4 Chine qui contribuent, chacune à leur manière, au commerce extérieur du pays :

1. les entreprises à capitaux étrangers (joint-ventures et à capitaux 100% étrangers) qui font du *processing*,
2. celles qui font du commerce ordinaire,
3. les entreprises chinoises (privées, collectives, d'Etat et autres) qui font du *processing*,
4. celles qui font du commerce ordinaire.

Le **tableau 1** présente la répartition entre ces 4 Chine du commerce extérieur en 2012.

Tableau 1 - La répartition des échanges entre les 4 Chine en 2014 (%)*

Régime douanier	Firmes chinoises	Firmes étrangères	Total firmes
Exportations			
Ordinaires	44	14	58
Processing	8	35	42
Total	52	48	100
Importations			
Ordinaires	45	23	68
Processing	8	24	32
Total	53	47	100

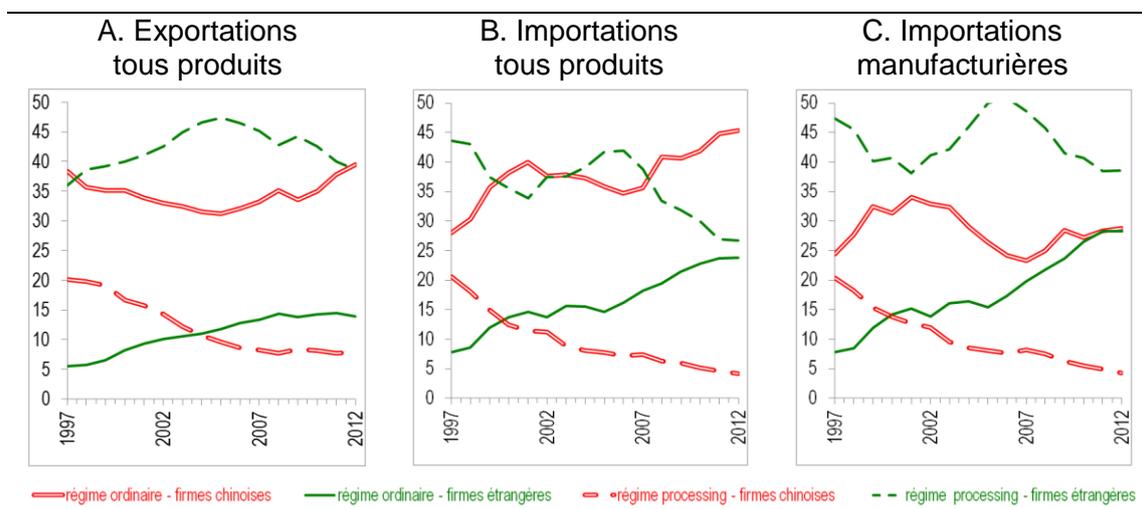
Note : Les régimes ordinaire et *processing* couvrent 90% des échanges tous produits de la Chine en 2012. Les « autres régimes douaniers » recouvrent divers régimes, dont le plus important correspond à exportations vers ou des importations en provenance de zones douanières spéciales. Seuls sont considérés ici les régimes ordinaires et de *processing*.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Actuellement, exportations et importations se répartissent presque également entre firmes chinoises et à capitaux étrangers, mais les premières font surtout du commerce ordinaire et les secondes surtout du *processing*.

Depuis la fin des années 1990, les évolutions très contrastées de ces 4 Chine montrent l'ampleur des changements en cours dans le commerce extérieur chinois (graphiques 5).

Graphiques 5- Les poids relatifs des 4 Chine dans le commerce extérieur* (%)



* Notes : 1) Seuls sont considérés ici les régimes ordinaires de processing (les « autres régimes » sont exclus). 2) Les exportations de la Chine sont à 95% composées de produits manufacturés mais ses importations comportent environ un tiers de produits primaires. Pour cette raison, il est utile de distinguer au sein des importations totales, les importations de produits manufacturés.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

De 1997 à 2007, le commerce de *processing* des entreprises à capitaux étrangers avait acquis un rôle dominant dans les échanges extérieurs, culminant en 2006 à 47% des exportations et à 42% des importations tous produits (soit 51% de ses importations manufacturières). L'intégration dans les réseaux de production et de commerce des multinationales structurait les échanges de la Chine, justifiant l'appellation d'« usine du monde ». Depuis, 2007, celle-ci tourne au ralenti, les exportations de *processing* des entreprises à capitaux étrangers sont tombées à 39% des exportations totales en 2012 (et 35% en 2014). Du côté des importations, le recul encore plus brutal et leurs importations pour *processing* ne fait plus que 27% du total en 2012 (24% en 2014).

Les entreprises chinoises sont très peu présentes dans les activités de *processing* et en recul constant sur ce segment d'échanges. Entre 1997 et 2012, leur part dans les exportations totales baisse de 12 points de pourcentage et dans les importations de 16 points (graphiques 5.A & B).

Dans le commerce ordinaire, depuis le milieu des années 2000, ce sont les firmes chinoises qui ont de loin les exportations les plus dynamiques : dès 2012, leurs exportations ordinaires, ont détrôné du premier rang les exportations de *processing* des entreprises à capitaux étrangers. De leur côté, celles-ci renforcent leur contribution aux exportations ordinaires.

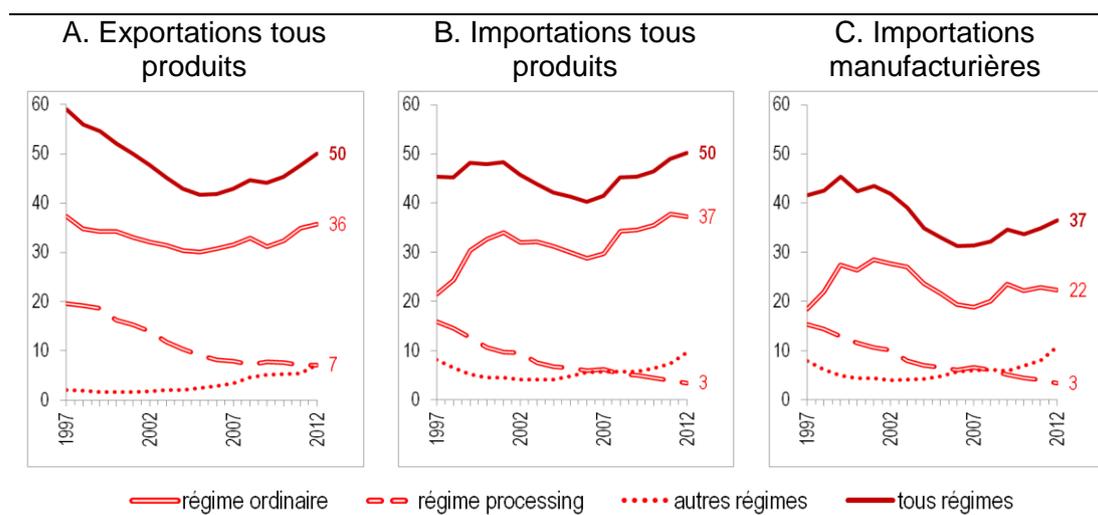
Les importations ordinaires des entreprises chinoises connaissent aussi une expansion remarquable (45% des importations totales depuis 2012 contre 28% en 1997) qui est en grande partie due aux produits primaires dont elles ont un quasi-monopole. Si l'on considère les seuls produits manufacturés, on observe que la montée extrêmement rapide des firmes à capitaux étrangers sur ce segment depuis le milieu des années 2000 est en train de remettre en cause la position dominante des entreprises chinoises (graphique 5.C).

Le modèle « atelier du monde », est désormais battu en brèche. C'est le commerce ordinaire qui en a pris la relève comme moteur des échanges.

2.3.2. Le repositionnement des acteurs

Ces mouvements aboutissent à un repositionnement des acteurs dans l'ensemble du commerce extérieur chinois : les dynamiques respectives des entreprises chinoises et à capitaux étrangers se sont inversées depuis le milieu des années 2000.

Graphiques 6 - Poids relatifs des firmes chinoises dans le commerce extérieur par régime douanier (%)*



*Note : cf note 2 du Graphique 5

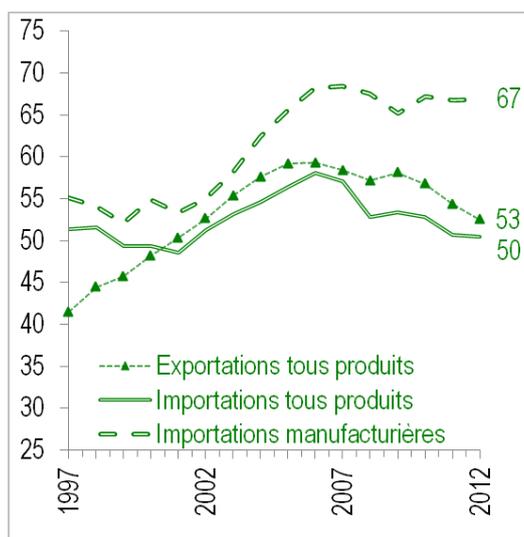
Source : Statistiques de douanes chinoises.

Les entreprises chinoises qui avaient perdu beaucoup de terrain face aux entreprises à capitaux étrangers depuis la fin des années 1990, en regagnent depuis 2007 grâce à leur forte position dans le commerce ordinaire. Leur poids dans les exportations totales du pays atteint 50% en 2012 (en 2014, 54%), sensiblement plus qu'en 2006 (42%) mais encore beaucoup moins que dix ans auparavant (59% en 1997, graphique 6.A). A l'importation, elles atteignent aussi la moitié du total depuis 2011 et doivent l'essentiel de leur progression aux produits primaires, néanmoins elles cessent de perdre du terrain dans les importations

manufacturières où leur poids, tous régimes confondus, était tombé de 42% à 31% entre 1997 et 2007 (graphique 6.B & C).

Les entreprises à capitaux étrangers, principaux acteurs de l'ascension fulgurante de la Chine dans les chaînes globales de valeur ajoutée, ont, depuis la crise globale, pâti de leur spécialisation dans les activités de *processing*. Elles maintiennent leur poids dans les importations manufacturières du pays (Graphique 7) grâce à un engagement de plus en plus net dans le commerce ordinaire depuis 2007. Sous l'effet de l'attraction du marché chinois, leurs activités deviennent plus dépendantes de l'économie locale et intégrées dans le tissu industriel chinois. La tendance est corroborée par le fait que les multinationales multiplient l'implantation de centres de R&D en Chine, comme d'ailleurs dans les autres pays émergents (OECD 2014).

Graphique 7 - Part des firmes à capitaux étrangers dans les échanges chinois tous régimes confondus (%)*

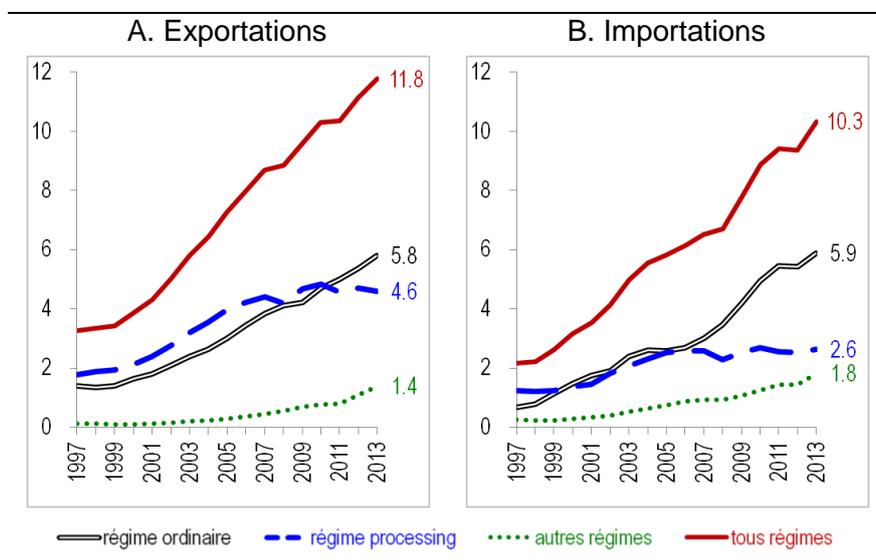


Source : Statistiques de douanes chinoises.

3. Une « normalisation » du commerce extérieur?

La Chine a continué à élargir sa place dans le commerce international. Entre 2007 et 2013, ses exportations passent de 8,7% à 11,8% et ses importations de 6,5% à 10,3% du total mondial. Si l'on considère les seuls produits manufacturés, son poids dans les exportations mondiales grimpe de 12,7% à 17,7% et dans les importations de 7,7% à 10,5%.

Graphiques 8 - Part de la Chine dans le commerce mondial selon le régime douanier (tous produits, %)



Source : Statistiques de douanes chinoises et OMC.

Comme on l'a vu, les ressorts de cette progression sont différents de ceux qui prévalaient avant la crise. L'insertion dans les chaînes mondiales de production n'est plus le principal moteur de la dynamique commerciale chinoise. Le commerce de *processing* s'est révélé vulnérable aux chocs de l'environnement international : la progression de la part de la Chine dans ce régime douanier s'est arrêtée depuis la crise globale à la fois dans les exportations et les importations mondiales (graphiques 8). Depuis 2008, dans la production des biens finals, notamment dans les produits électroniques, les pièces et composants fabriqués en Chine se substituent progressivement aux importations. En conséquence, le contenu local des exportations de *processing*, qui peut être grossièrement mesuré par le solde commercial de ces opérations, est passé de 23% à la fin des années 1990 à 45% au début de la présente décennie. Il y a un processus de « remontée de filière » et la création par les Multinationales de réseaux de sous-traitants et fournisseurs en Chine (Koopman, Wang and Wei 2008, Moran 2011). Dans l'ensemble des exportations du pays, la valeur ajoutée étrangère est estimée à 33% en 2009 (OECD/WTO 2013).

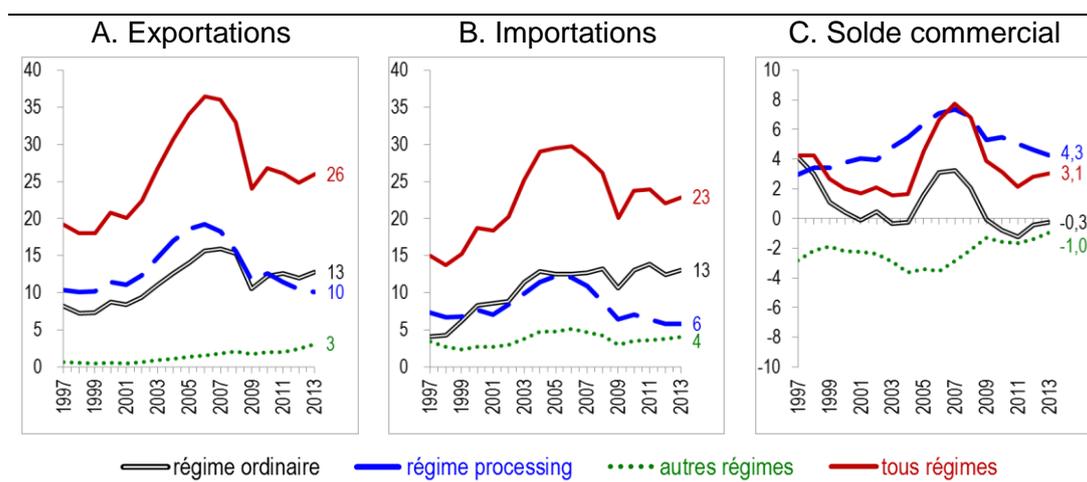
Désormais c'est le commerce ordinaire qui porte l'expansion des échanges extérieurs chinois. La contribution des importations ordinaires chinoises à la demande internationale est particulièrement remarquable depuis 2007 (graphique 8.B), portée par une croissance économique qui est restée forte en Chine dans un environnement international déprimé.

Cette évolution peut prendre l'allure d'un retour à la normale des échanges extérieurs chinois dans la mesure où elle va de pair avec une réduction de l'excédent commercial, une moindre concentration des échanges sur les économies développées et une pause dans l'escalade technologique des exportations chinoises.

3.1. Un régime de croissance moins extraverti

Le régime de croissance économique qui a prévalu au milieu des années 2000 dans lequel la demande internationale jouait un rôle moteur est désormais dépassé (**graphiques 9**). De la fin des années 1990 et jusqu'à la crise globale, le poids des échanges dans le PIB chinois avait quasiment doublé pour représenter des niveaux records de 35% pour les exportations et 30% pour les importations en 2007. A la même date, l'excédent commercial total avait atteint 8% du PIB. Depuis 2007, le rythme de croissance des échanges extérieurs a été nettement plus lent celui du PIB. Les exportations et les importations sont tombées respectivement à 26 et 23% du PIB depuis 2010, l'excédent commercial de 8% en 2007 à 3% du PIB en 2013, parce que l'excédent du *processing* a baissé et que le commerce ordinaire est devenu déficitaire.

Graphiques 9 - L'ouverture aux échanges de la Chine par régime douanier
(en % du PIB)



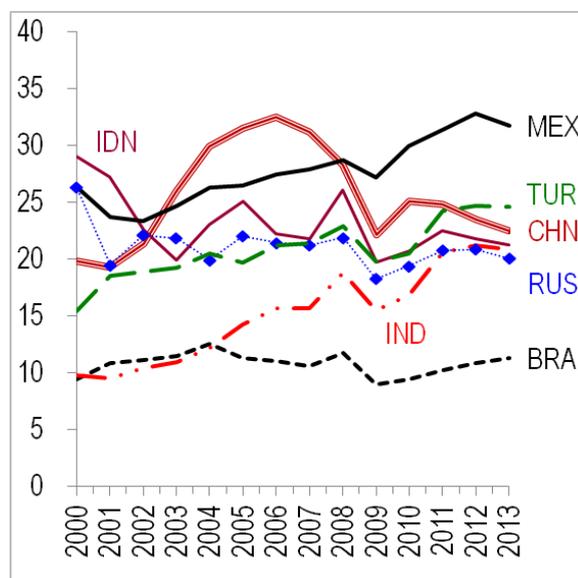
Note : Les échanges sont tous produits et tous partenaires.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

La croissance économique soutenue que connaît la Chine dans l'immédiat après crise entretient une forte demande de produits importés pour le marché intérieur comme le montre l'évolution des importations ordinaires (**graphiques 9.B**). Les effets d'illusion statistique inhérents aux activités de *processing* (du fait du contenu élevé des exportations en importation) s'atténuent. Plus de la moitié des exportations correspond désormais à des productions principalement à base d'inputs locaux (**graphiques 9.A**).

Le degré d'ouverture de l'économie chinoise au commerce international, mesuré par les ratios exportations et importations/PIB, tend à revenir à son niveau du début des années 2000, à un niveau comparable à celui d'autres grands émergents comme l'Inde, l'Indonésie, la Turquie (**graphique 10**).

Graphiques 10
L'ouverture aux échanges des grands émergents



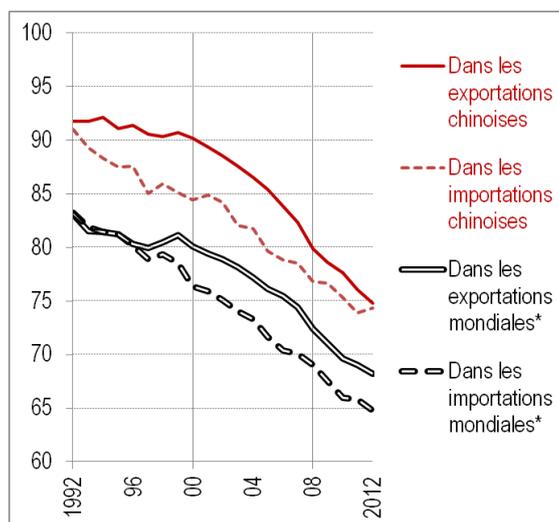
Note : L'ouverture est ici mesurée par le ratio de la moyenne des exportations et des importations de marchandises sur le PIB en valeur. Les grands émergents correspondent aux pays dont le PIB s'élève au moins à 1% du PIB mondial en valeur en 2012 et ils figurent ici par leurs codes ISO (BRA, Brésil ; CHN, Chine ; IDN, Indonésie ; IND, Inde ; MEX, Mexique ; RUS, Russie, TUR, Turquie).

Source : FMI, base de données DOTs (commerce) & Banque Mondiale, base WDI (PIB).

3.2. La prépondérance des pays à haut revenu dans les échanges extérieurs s'atténue

Les pays à haut revenu ont un poids dominant dans le commerce extérieur chinois mais leur prépondérance a été entamée par les tendances récentes qui marquent un rééquilibrage vers le Sud. Déjà amorcée depuis le début des années 2000, cette tendance s'est accélérée depuis 2007. Le poids des pays développés dans les exportations chinoises chute de 90% à 75% et dans les importations de 85% à 75% entre 2000 et 2014 (**Graphique 11**). Cette chute est entièrement due au ralentissement du *processing*.

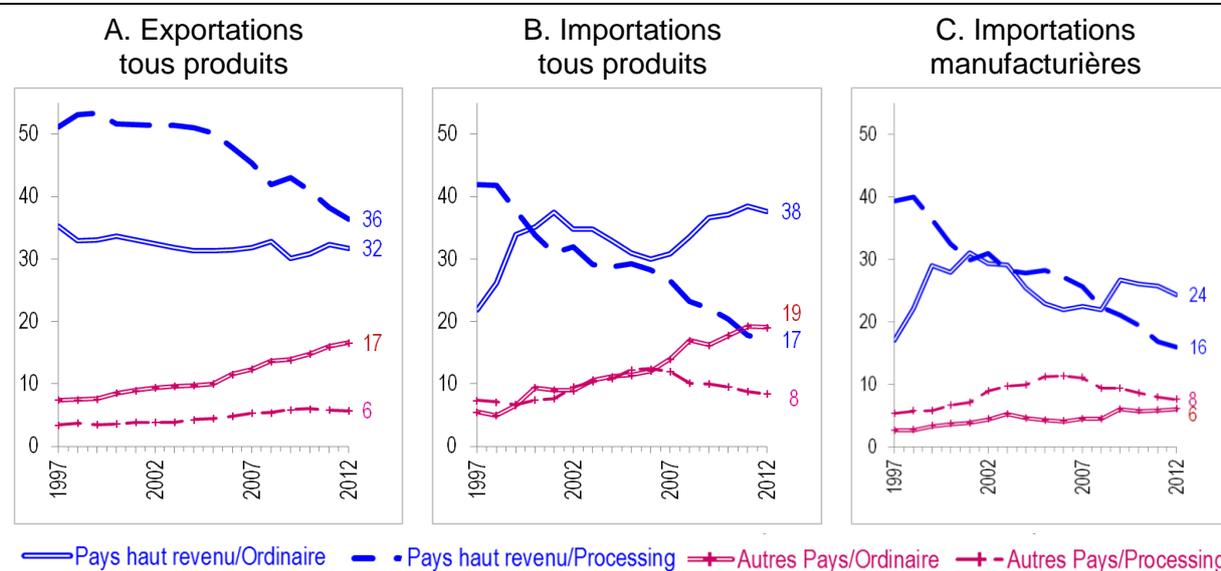
Graphique 11 - Part des pays à hauts revenus dans le commerce chinois et mondial
(en % des échanges de biens tous produits)



Notes : Les pays à haut revenus sont définis selon le critère de la Banque mondiale (WDI).
*Les exportations et les importations mondiales hors la Chine.

Source : CEPII, base de données BACI

Graphiques 12 - Répartition du commerce manufacturier chinois selon le niveau de revenu des partenaires et par régime douanier (en %)



Notes : Le secteur manufacturier couvre ici les branches ISIC 15-36 (23 exclus). Les pays à haut revenu sont définis selon le critère de la Banque mondiale (WDI).

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Les échanges avec les pays du Sud ont progressé systématiquement plus vite les échanges avec les pays à haut revenus dans tous les régimes douaniers, mais ils sont loin de les avoir rattrapé en importance (**graphiques 12**). L'essor du commerce avec les pays en développement est porté par les besoins d'importations de la Chine en matières premières et en énergie et par son offre de produits manufacturés.

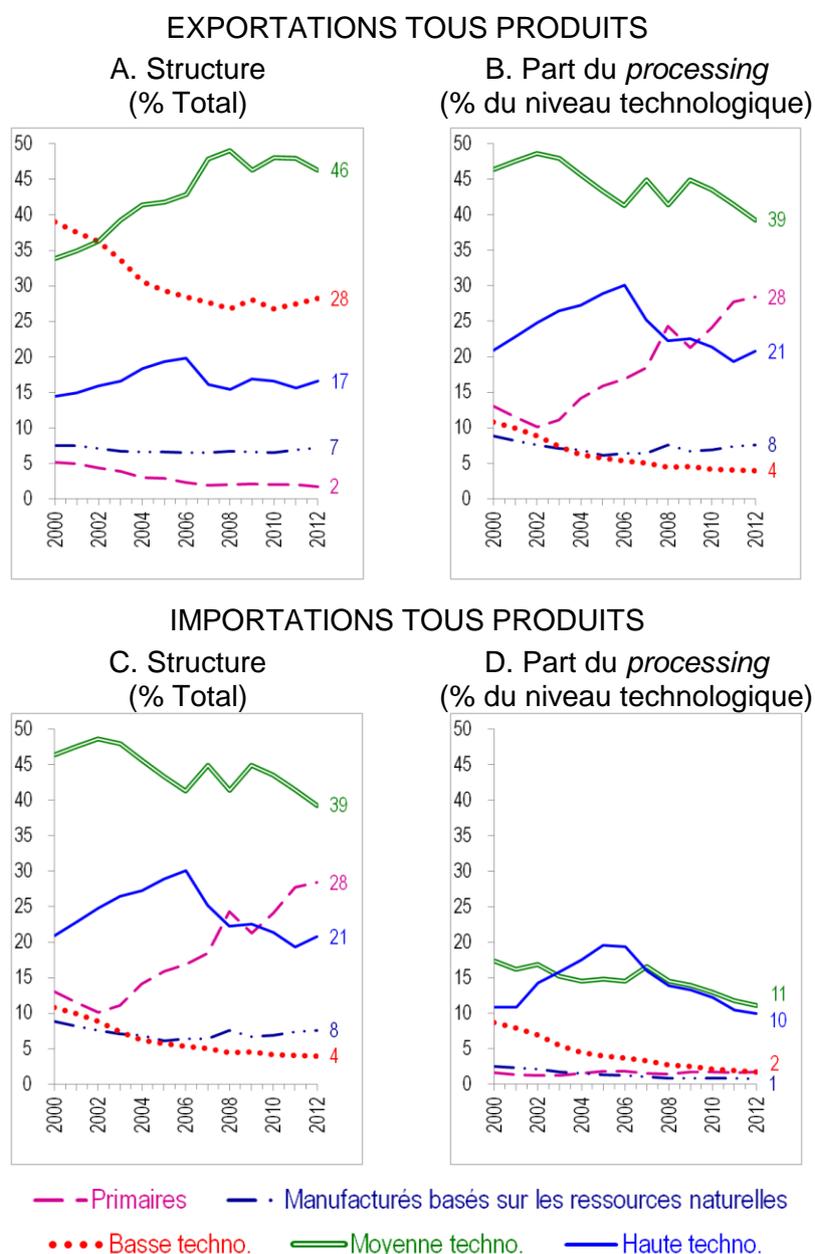
3.3. Pause dans la progression technologique des exportations

Jusque vers le milieu des années 2000, la progression du contenu technologique des échanges extérieurs est rapide comme en témoigne la place croissante des produits de moyenne technologie (à l'exportation) et de haute technologie (à l'importation). Depuis 2006 l'amélioration du niveau technologique plafonne. La part des produits de moyenne et haute technologie stagne à l'exportation et régresse à l'importation (**Graphiques 13.A et C**).

Les **graphiques 13.B et D** montrent que la relative contraction des activités de *processing* a des effets particulièrement forts sur le commerce de haute technologie (essentiellement des produits de la filière électronique), ce qui n'est pas surprenant puisqu'elles assuraient les trois-quarts de ces exportations en 2007. Les effets sont moins forts sur le commerce de moyenne technologie. Enfin, on note que les activités de *processing* se dégagent complètement des industries de basse technologie.

Les exportations des 4 Chine demeurent de niveaux technologiques différents. Les exportations de *processing* des entreprises à capitaux étrangers se singularisent par leur contenu élevé en produits de haute technologie (27% sur la période 2000-2012), issu largement des inputs importés ; cette proportion est comparable à celle que l'on trouve dans les cas de la Malaisie ou de l'Irlande. Les exportations ordinaires des firmes chinoises se situent à l'autre extrême avec seulement 6% de produits de haute technologie (comme l'Inde, le Maroc, les pays d'Europe centrale). Entre les deux, les exportations de *processing* des firmes chinoises (15%) font mieux que les exportations ordinaires des entreprises à capitaux étrangers.

Graphiques 13 - Le commerce de la Chine par niveau technologique (%)



Notes : Les échanges de produits sont ici classés selon l'intensité de leur contenu technologique à partir de la définition de [Sanjaya Lall \(2000\)](#). Les biens primaires et ceux issus des ressources naturelles (industrie alimentaire, produits de pétrole, etc.) sont supposés sans contenu technologique. Les biens manufacturés se répartissent alors en produits de basse (textile-habillement, plastiques, etc.), de moyenne (véhicules, machines, produits chimiques, etc.) et de haute technologie (électronique, télécommunications, aéronautique, etc.).

Source : Statistiques de douanes chinoises

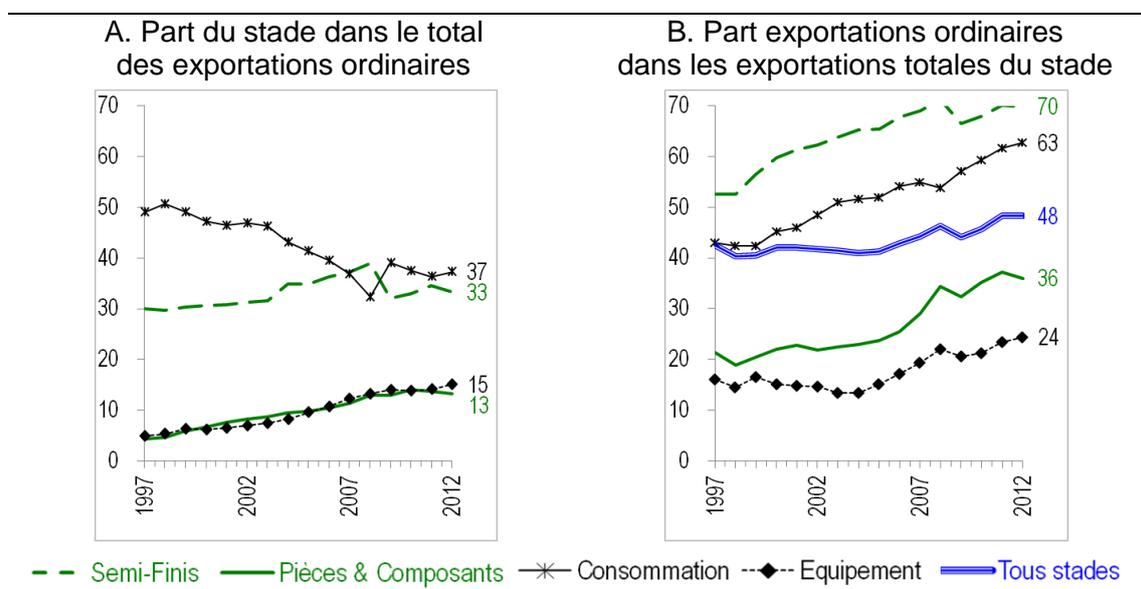
4. L'essor des exportations « ordinaires »

Cette section se concentre sur l'analyse des différentes composantes du dynamisme des exportations ordinaires.

4.1. Une structure par produits qui reste très différente de celles des industries internationalisées

Les exportations ordinaires gagnent du terrain dans les exportations manufacturières à tous les stades de production (les produits primaires ont une l'importance marginale) et leur progression, déjà perceptible au début des années 2000 dans certains stades, s'est accélérée et généralisée depuis mi-2000 (graphiques 14.B).

Graphiques 14 - Les exportations ordinaires de la Chine par stade de production (%)



Note : La courbe pour le stade des biens primaires (12% des exportations ordinaires en 1997 et 1% en 2012) ne figure pas dans ces graphiques.

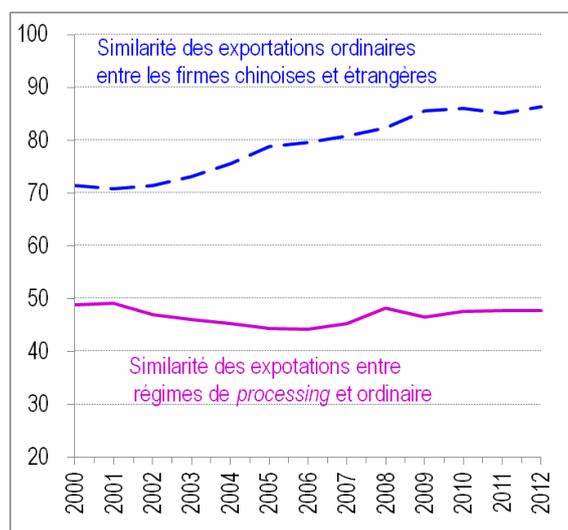
Source : Statistiques de douanes chinoises.

Les biens de consommation forment le principal poste des exportations ordinaires mais ils sont régression (de 49% en 1997 à 37% en 2012, graphique 14.A), au profit des biens d'investissement (de 5 à 15%) et des pièces et composants (de 4% à 13%). Ces évolutions reflètent une structure par branche où les produits textiles et du cuir sont en relatif recul au profit des produits chimiques, mécaniques, électroniques et du matériel de transport.

Comme vu plus haut, les firmes chinoises ont traditionnellement une position dominante dans les exportations ordinaires et elles en assurent encore presque les trois-quarts en 2012, en dépit de la montée des firmes à capitaux étrangers dont le poids a doublé depuis 1997 (26% en 2012).

Les exportations ordinaires de ces deux types de firmes ont une structure par produit très proche l'une de l'autre et leur similarité tend à s'accroître les dernières années comme le montre le **graphique 15**. Leur offre sur les marchés extérieurs reflète l'état des capacités industrielles chinoises hors des chaînes internationales de production.

Graphique 15 - Similarité des exportations chinoises ordinaires par rapport au régime douanier *processing* et entre types de firmes



Note : La similarité de deux structures d'exportation est ici calculée par l'indicateur de Finger-Kreinin au niveau de 36 branches (ISIC) selon la formule suivante :

$$FK_{ij} = 1 - \left[\frac{1}{2} \sum_k \left| \frac{x_i^k}{\sum_k x_i^k} - \frac{x_j^k}{\sum_k x_j^k} \right| \right] \text{ où } i \text{ et } j \text{ sont les exportateurs et } k \text{ le produit.}$$

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Le **graphique 15** montre aussi que la structure des exportations ordinaires s'est écartée de celle des exportations de *processing* entre 1997 et 2005. Depuis, il y a un regain de similarité, mais celle-ci reste encore relativement faible ; bien plus faible que la similarité des structures aux exportations ordinaires entre les firmes étrangères et les firmes chinoises.

Exportations ordinaires et exportations de *processing* continuent donc à être de nature différente et les premières n'ont pas progressé au détriment des secondes mais concernent des marchés distincts. La progression rapide des exportations ordinaires ces dernières années n'est pas le résultat d'une substitution aux exportations de *processing*. S'il y a

concurrence elle joue potentiellement entre les exportations ordinaires des différents types de firmes.

4.2. Un rattrapage technologique lent

La pérennité des différences de structures à l'exportation entre les deux régimes se retrouve dans leur contenu technologique.

4.2.1. Niveau technologique

Dans les exportations ordinaires de la Chine, le poids des produits de moyenne technologie ont significativement progressé : il est passé de 29% en 2004 à 45% en 2008, pour se stabiliser autour de 42% depuis la crise globale, soit un peu plus que les produits de basse technologie qui sont en ont reculé (39% en 2012). Les 4 Chine ont contribué à cette amélioration du niveau technologique des exportations dans les années 2000 ([graphiques 16](#)).

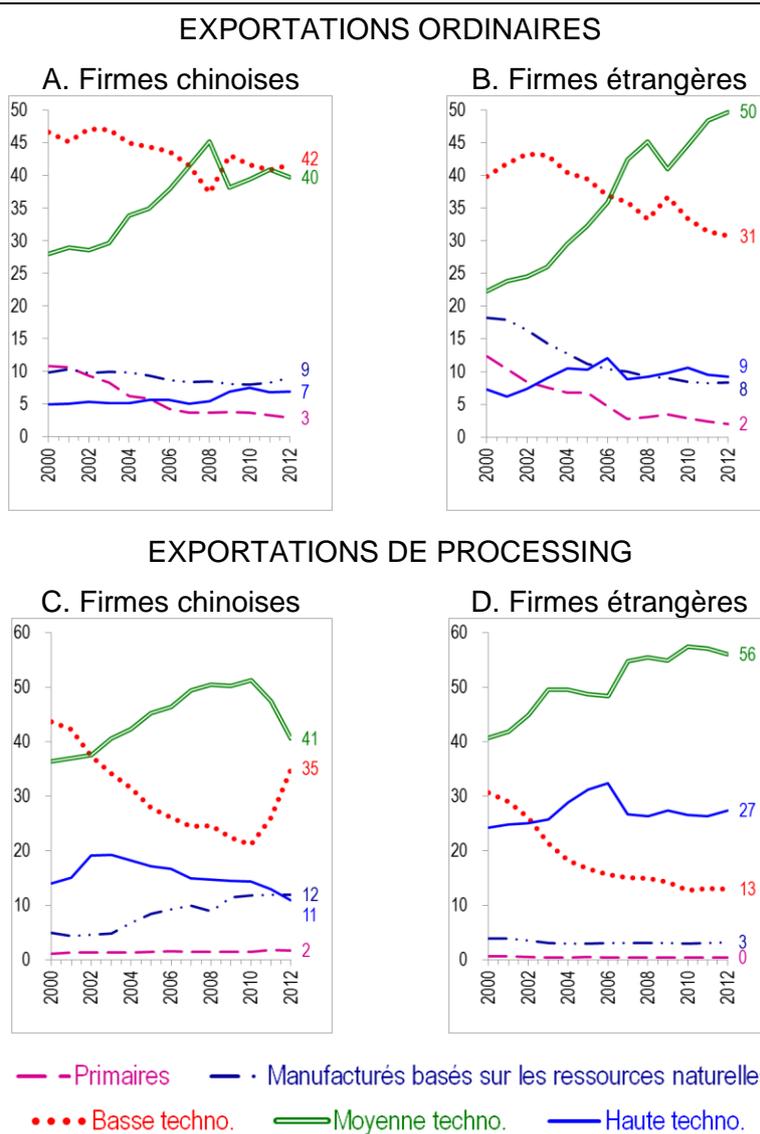
Depuis la crise, cette tendance subit un coup d'arrêt dans les exportations ordinaires des firmes chinoises, ce que l'on peut attribuer à leur réorientation vers les pays en développement, comme on le verra plus loin. L'amélioration technologique se poursuit dans les exportations ordinaires des firmes étrangères.

Le clivage entre exportations de *processing* et ordinaires apparaît dans la place qu'y prennent les produits de haute technologie, qui reste marginale dans les exportations ordinaires des deux types de firmes (moins de 10%) alors qu'elle dépasse 25% dans les exportations de *processing* des firmes étrangères et atteint 15% dans celles des firmes chinoises. La dégradation du niveau technologique des exportations de *processing* des firmes chinoises ces dernières années est à relier au fait qu'elles ne cessent de perdre du terrain dans ce type d'activités (voir plus haut, [le point 2.3.1](#)). Au contraire, les entreprises à capitaux étrangers concentrent de plus en plus leurs activités de *processing* dans les segments de moyenne technologie et se dégagent rapidement des à basse technologie. Comme on l'a mentionné plus haut, l'internationalisation des activités de R&D se traduit par l'implantation de centres de recherche des multinationales dans les économies émergentes, et notamment en Chine où les sources étrangères de financement de la recherche sont en augmentation rapide ([OECD 2014](#)). Cela contribue à la montée en gamme des productions locales, mais conserve aux firmes multinationales un avantage concurrentiel face aux entreprises chinoises.

La part respective qu'y occupent les produits de haute et basse technologie témoigne d'une hétérogénéité persistante entre les exportations de *processing* et les exportations ordinaires. Cependant, en dépit de ce contraste persistant, la percée globale des exportations ordinaires depuis la crise a accru leur poids dans les exportations de haute technologie du pays de

18% à 26% entre 2007 et 2012. À l'évidence, les exportations issues du tissu industriel chinois marquent encore un net retard, en moyenne, par rapport à celles des industries internationalisées, mais des entreprises chinoises de haute technologie et compétitives à l'exportation ont émergé hors des chaînes de production internationales et ont pris une place significative dans les échanges du pays.

Graphiques 16 - Contenu technologique des exportations des 4 Chine (en %)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

4.2.2. Les degrés de sophistication et de complexité des exportations des 4 Chine

Des indicateurs peuvent être utilisés pour caractériser la structure des exportations d'un pays dans une optique comparative, comme l'indicateur de « sophistication » (Hausman et alii, 2007) et l'indicateur de « complexité » (Hidalgo et alii, 2007). On les applique ici aux exportations des 4 Chine.

Un exportateur est considéré comme d'autant plus « sophistiqué » qu'il exporte des produits exportés par des pays riches. Pour chaque produit, un score de sophistication est calculé en fonction du niveau de PIB PPA par habitant (Y_j) des pays exportant le produit. L'indicateur de sophistication pour le produit k dénommé PRODY pondère chaque pays j par son avantage comparatif révélé (ACR) dans ce bien, qui est défini comme le rapport de la part du produit dans les exportations du pays j sur celle au niveau mondial (1964):

$$ACR_{jk} = \frac{X_{jk}/X_j}{\sum_j (X_{jk}/X_j)}$$

Ainsi :

$$PRODY_k = \sum_j \left[\frac{X_{jk}/X_j}{\sum_j X_{jk}/X_j} \right] \times Y_j$$

Ensuite, le degré de sophistication (EXPY) moyen d'un exportateur j est calculé comme la moyenne pondérée de ces sophistications, en utilisant comme poids la part du produit dans les exportations totales du pays :

$$EXPY_j = \frac{X_{jk}}{X_j} PRODY_k$$

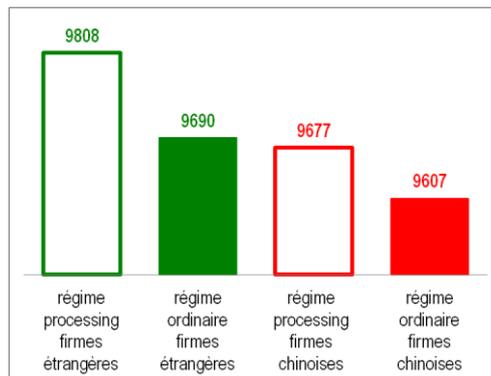
L'indicateur de sophistication montre que les exportations ordinaires des firmes chinoises ont un degré de sophistication comparable aux exportations de pays comme l'Inde ou la Thaïlande (correspondant à un PIB par tête de 9600 dollars, graphique 17.A). En contraste, les exportations de *processing* des entreprises à capitaux étrangers ont un niveau de sophistication comparable à celui des exportations de pays comme les Etats-Unis ou la Belgique. Les deux autres Chine se situent entre ces deux extrêmes.

L'indicateur de complexité mesure quant à lui le niveau de « connaissances » présent dans une zone économique. Le point de départ est que chaque produit est le fruit de « connaissances utiles » investies par des individus et des organisations dans un processus productif. Une économie est d'autant plus complexe qu'elle est capable de produire de nombreux produits surtout quand ces derniers nécessitent l'usage de nombreuses « connaissances ». Ainsi, la complexité d'un exportateur est calculé à partir de la *diversité* de son panier de biens (nombre de produits qu'il exporte) et de l'*ubiquité* des produits qu'il

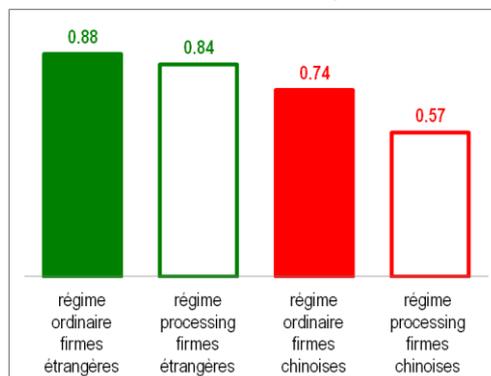
exporte (nombre de pays exportant chacun des produits que ce pays exporte – un proxy pour le niveau de connaissances nécessaire à chaque produit : un produit est d'autant plus complexe que peu de pays sont capables de le fabriquer).

Graphiques 17 – La sophistication et la complexité des exportations des 4 Chine en 2012

A. La sophistication (PIB par tête en dollars)



B. L'indice de complexité



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Ces deux dimensions sont combinées par itération. L'ubiquité et la diversité sont mesurées comme suit:

$$UBIQUITE_k = K_{k,0} = \sum_j M_{jk}$$

$$DIVERSITE_j = K_{j,0} = \sum_k M_{jk}$$

où j indique le pays, k le pays, et $M_{j,k}$ est égal à 1 si le pays j exporte le produit k avec un avantage comparatif révélé et 0 sinon.

La complexité du produit k est ainsi calculée après n itérations comme la moyenne pondérée suivante:

$$K_{k,n} = \frac{1}{K_{k,0}} \sum_j M_{jk} K_{j,n1}$$

où $K_{j,n1}$ est la complexité économique définie au niveau du pays j :

$$K_{j,n1} = \frac{1}{K_{j,0}} \sum_k M_{jk} K_{k,n2}$$

Pour clarifier la logique derrière ces itérations, considérons l'intérêt de passer du niveau $K_{k,0}$ (ubiquité) à $K_{k,1}$ pour évaluer la complexité du produit k . Comparé à $K_{k,0}$, $K_{k,1}$ indique qu'un produit complexe n'est pas seulement caractérisé par un bas niveau d'ubiquité ($K_{k,0}$) mais aussi par le fait d'être exporté par des pays complexes (i.e. ceux à forte diversité), il correspond ainsi au niveau moyen de diversité des pays qui exportent le produit k avec un ACR, mesuré par:

$$K_{k,1} = \frac{1}{K_{k,0}} \sum_j M_{jk} K_{j,0}$$

De manière similaire, la complexité d'un pays peut être vue comme reliée non seulement à la diversité mais devrait aussi refléter le degré d'ubiquité des produits qu'il exporte, ce qui correspond à:

$$K_{j,1} = \frac{1}{K_{j,0}} \sum_k M_{jk} K_{k,0}$$

Un complément d'information sur la complexité d'un produit k peut ainsi être extrait d'une itération supplémentaire, i.e. $K_{k,2}$, qui est la moyenne de $K_{j,1}$ des pays exportant k avec un avantage comparatif révélé. Ceci correspond à l'ubiquité moyenne des produits exportés avec ACR par les pays qui exportent k avec avantage comparative. Cette même logique s'applique aux itérations de la mesure de la complexité au niveau d'un pays. L'indicateur $K_{j,2}$ raffine ainsi l'évaluation de la complexité d'un pays par rapport à $K_{j,1}$ en mesurant la diversité moyenne des pays ayant des paniers d'exportation similaire au pays j .

L'équation de $K_{k,n}$ est ainsi itérée jusqu'à ce qu'aucune information supplémentaire ne soit dérivée par rapport à l'itération précédente, c'est à dire jusqu'à ce que la hiérarchie des valeurs estimées pour $K_{k,n}$ pour les $n + 1$ ème et n ème itérations soient les mêmes.

L'indicateur de complexité est calculé pour 5017 en utilisant la base de données BACI qui couvre les flux commerciaux au niveau de produits à 6 chiffres pour 230 pays.³ L'indicateur de complexité au niveau produit correspond à la 15^{ème} itération, $K_{k,15}$, pour l'année 1997, la première disponible. Le recours à une mesure invariante dans le temps de la complexité des produits atténue les problèmes de biais de l'indicateur puisque la mesure des compétences requises pour la fabrication d'un produit n'est pas affectée par les changements qui s'opèrent au fil du temps, comme la montée en puissance de la Chine dans le commerce international ou les évolutions dans le commerce mondial.

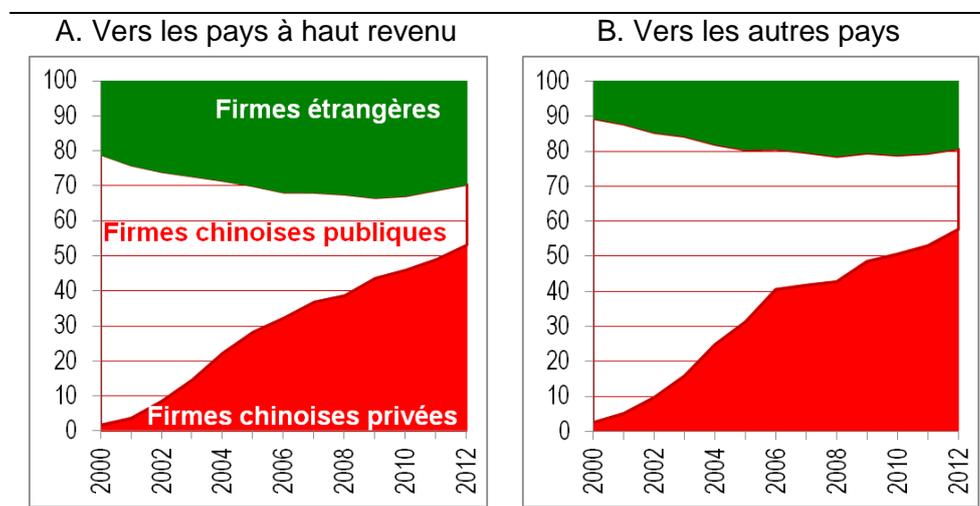
L'indice de complexité fait apparaître une hiérarchie un peu différente, car il définit la complexité comme la capacité à exporter un grand nombre de produits que peu de pays maîtrisent. Elle augmente ainsi avec la « diversité » du panier d'exportation. Les exportations ordinaires des entreprises à capitaux étrangers apparaissent légèrement plus « complexes » que leurs exportations de *processing*, car moins concentrées sur un petit nombre de produits (**graphique 17.B**). De façon plus nette encore, les exportations ordinaires des firmes chinoises apparaissent beaucoup plus diversifiées que leurs exportations de *processing* et ceci leur a sans doute permis de se montrer aptes à gagner de nouveaux marchés.

4.3. Les firmes chinoises renforcent leur présence sur les marchés émergents

Comme on l'a vu plus haut, les exportations ordinaires ont trouvé leurs débouchés les plus dynamiques dans les pays en développement et émergents (ici, les pays ne faisant pas partie de la catégorie des pays à haut revenu). Leur part a progressé depuis la fin des années 1990 et de manière accélérée depuis 2006, et elle atteint 34% en 2012 (17% en 1997).

³Cette base de données est construite à partir des données COMTRADE en utilisant une procédure originale qui réconcilie les déclarations des exportateurs et des importateurs (Gaulier et Zignago, 2010). La base BACI en nomenclature produit de 1992 est disponible en ligne: <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/baci.htm>.

Graphiques 18 - La répartition des exportations ordinaires de la Chine vers les pays à haut revenu et les autres pays selon les types de firmes (%)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Ce sont les entreprises chinoises qui ont réalisé l'essentiel de la progression. Dans leur conquête des marchés émergents elles ont bénéficié du soutien des autorités (*Go Outward Policy*) et des moyens acquis sur leur marché intérieur. Il y a une redistribution des positions entre entreprises d'Etat et entreprises privées (et privatisées) au profit de ces dernières qui prennent désormais la place prépondérante qu'avaient les premières au début des années 2000 (Graphique 18).

Jusque vers 2006, les firmes à capitaux étrangers enregistraient une progression plus rapide que celle des entreprises chinoises sur les marchés émergents comme sur vers les pays à haut revenu. Ce n'est plus le cas depuis mais elles restent nettement mieux positionnées dans les pays à haut revenu.

Tableau 2 - Destination géographique des exportations ordinaires par type de firme
(en % du total des exportations ordinaires)

	Firmes chinoises			Firmes étrangères		
	1997	2006	2012	1997	2006	2012
Pays à haut revenu	71	50	46	11	23	19
Amérique	11	13	13	2	7	6
Europe	16	16	16	2	6	5
Afrique & M. Orient	2	3	4	0	1	1
Asie & Océanie	42	18	14	8	10	8
Autres pays	16	22	28	1	5	7
Amérique	3	4	6	0	1	2
Europe	1	4	3	0	1	1
Afrique & M. Orient	4	6	7	0	1	1
Asie & Océanie	8	8	12	1	3	3
Monde	87	72	74	13	28	26

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Le dynamisme des exportations des firmes chinoises concerne toutes les zones géographiques, même si l'Asie reste prépondérante (tableau 2). On sait que la dynamique globale des échanges entre la Chine et les pays en développement est fondée principalement sur de fortes complémentarités de type traditionnel : les besoins de la Chine en produits primaires et la capacité d'offre de son appareil industriel en produits manufacturés peu sophistiqués. Les exportations ordinaires des firmes chinoises vers les émergents d'Asie ont toujours fait une large place aux produits intermédiaires (semi-finis et pièces&composants). Vers l'Amérique et l'Afrique & Moyen-Orient, leur essor est porté par des changements structurels : montée des biens d'équipement, dont la part est multipliée deux entre 2000 et 2012, et contraction de celle des biens de consommation autrefois prépondérants. Cela illustre la transformation qualitative de l'offre chinoise et l'extension des aides financières et techniques à ces pays pour le développement des productions de matières premières et des infrastructures (tableau 3).

Tableau 3 - Composition par stade des exportations ordinaires des firmes chinoises vers les pays en développement en 2012*

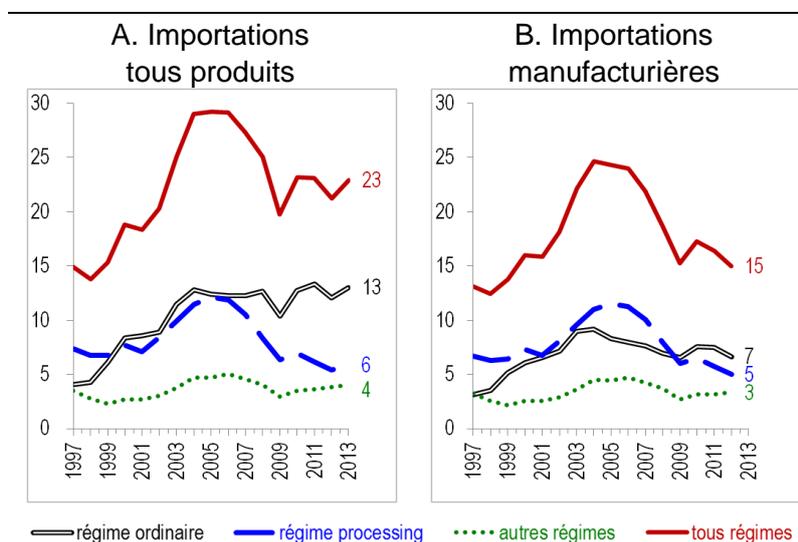
	Primaires	Semi-finis	Pièces&C.	Consommation	Equipement	Total
Asie	1	48	10	23	18	100
Afrique & M. Orient	0	35	9	36	19	100
Amérique	0	36	11	36	17	100
Europe	0	34	16	26	24	100
Total	1	41	11	29	19	100

Note : Le terme pays en développement recouvre ici les pays ne faisant pas partie de la catégorie des pays à haut revenu.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

5. La dynamique de la demande intérieure et les importations

La croissance économique chinoise a bien résisté à la crise globale grâce au plan de relance de 2008-2009 qui a soutenu la demande intérieure. Les importations ordinaires ont progressé au rythme de la croissance économique et leur poids dans le PIB s'est stabilisé autour de 12%-14% depuis le milieu des années 2000 ([graphique 19.A](#)).

Graphiques 19 – L'ouverture aux importations (en % du PIB)

Note : La dernière année pour les importations manufacturières est 2012.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

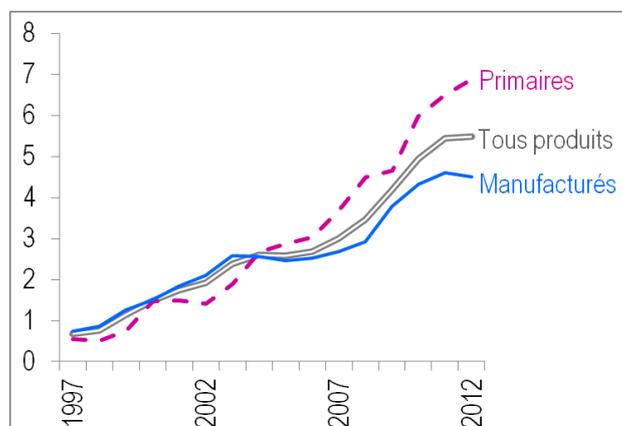
5.1. Une demande forte de produits primaires

Une partie de plus en plus importante des importations ordinaires est due aux produits primaires (hydrocarbures, minerais, denrées agricoles), dont le poids est passé de 27% en 2000 à 35% en 2006 et 44% en 2012, sous l'effet de la progression en volume et de la hausse des prix. L'énergie (25%) est le principal poste devant les minerais qui constituent le poste le plus dynamique (15% en 2007 contre 4% en 2000), et les produits agricoles ont une part stable autour de 6%.

Si l'on considère les seuls produits manufacturés (**Graphique 19.B**) on constate que les importations à destination du marché intérieur (ordinaires) avaient enregistré une nette accélération entre 1997 et 2003, grimpant de 3% à 9% du PIB. Ce grand bond correspond aux mesures prises par la Chine pour libéraliser le régime de ses importations dans le cadre de ses négociations d'accession à l'OMC, et aussi à la politique annoncée pour favoriser une croissance centrée sur la demande intérieure (Plan 2000-2005). Par la suite, l'accélération des exportations de *processing* répondant à la demande extérieure a porté la croissance du PIB à un rythme très élevé (plus de 10%) que n'a pas suivi la demande intérieure. Depuis la crise globale, les importations ordinaires de produits manufacturés ont stabilisé leur poids dans le PIB entre 6% et 8%.

Dans le commerce mondial de produits primaires, le poids des importations ordinaires de la Chine est en forte hausse. Elles représentent 1,5% du total mondial en 2000, 6,9% en 2012, et ont dû dépasser 8,5% en 2013. Les importations ordinaires constituent 85% des importations totales de produits primaires de la Chine. Les importations chinoises ont soutenu la hausse des cours mondiaux et joué un rôle décisif dans la croissance économique des pays producteurs, dont la dépendance à l'égard de la demande chinoise est devenue forte. Dès lors, la perspective d'une croissance chinoise plus faible et plus économe en ressources est de nature à affecter non seulement les pays exportateurs d'énergie et de matières premières mais aussi, en retour le reste de l'économie mondiale (**graphique 20**).

La Chine joue dans la demande internationale de produits manufacturés, un rôle qui reste encore relativement en retrait par rapport à celui qu'elle joue dans la demande de produits primaires ou dans l'offre de produits manufacturés. Néanmoins, l'importance de la demande chinoise de produits manufacturés importés progresse régulièrement de 1,5% en 2000, 2005 en 2006 et 4,5% en 2012.

Graphique 20 - Importations ordinaires de la Chine en % du commerce mondial

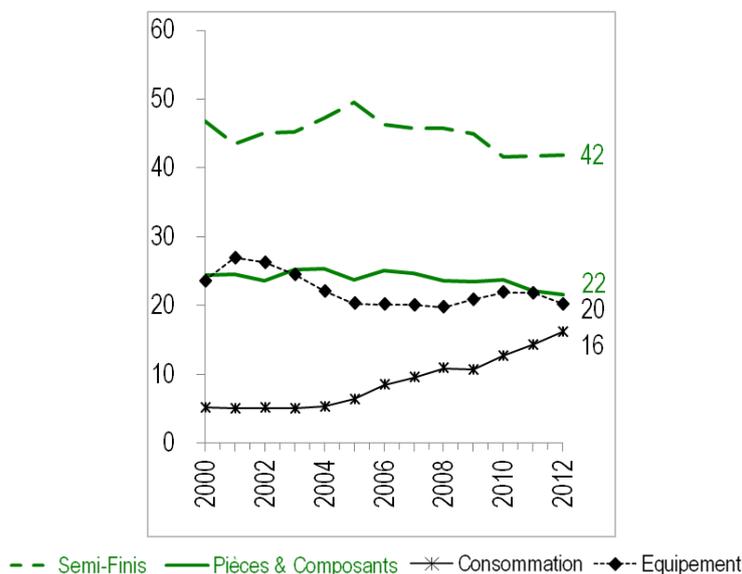
Source : Statistiques de douanes chinoises et OMC.

On cherche maintenant à identifier les secteurs sur lesquels s'est portée ces dernières années cette demande chinoise de produits manufacturés importés.

5.2. Une demande en flèche pour les biens de consommation haut de gamme

Dans ce pays qui a connu au cours des années 2000 une croissance exceptionnellement forte et soutenue par l'industrie manufacturière, la structure des importations manufacturières est restée relativement stable et le seul changement notable est la part croissante qu'ont pris les biens de consommation. Ceux-ci ont constitué la catégorie de loin la plus dynamique et alors qu'ils n'avaient qu'un poids marginal au début des années 2000 (5%), en 2012 ils rivalisent en importance avec les biens d'équipement (16% contre 20%). Néanmoins, les produits intermédiaires (semi finis et pièces & composants) forment encore l'essentiel des importations ordinaires ([graphique 21](#)).

Graphique 21 - Composition par stade de production des importations ordinaires de produits manufacturés (%)



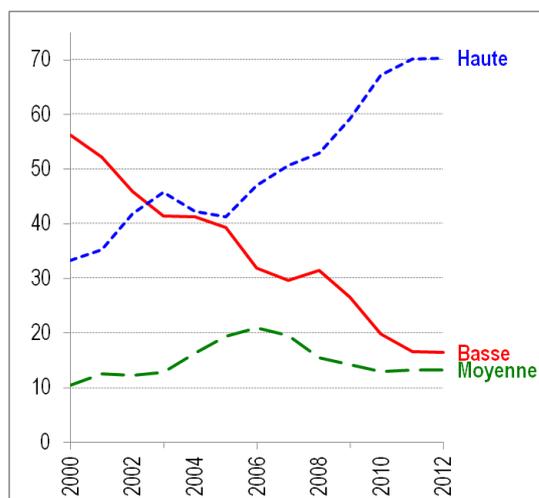
Source : Statistiques de douanes chinoises.

L'importance prise par les biens de consommation à partir de 2004 est sous-tendue par leur montée gamme de prix/qualité extrêmement rapide, comme le montre le [graphique 22](#). En 2012, 70% des biens de consommation importés par la Chine se situent dans le haut de gamme (autour de 40% en 2006). Le cas des biens de consommation vient confirmer les conclusions de différents travaux qui ont montré la hausse de la qualité moyenne des produits importés en parallèle de la libéralisation tarifaire ([Bas et Strauss-Kahn, 2013](#)).

Il est quelque peu paradoxal d'observer que, au cours de cette période où le poids de la consommation des ménages dans le PIB chute, si l'on en croit les données de comptabilité nationale chinoise, c'est la forte demande de biens de consommation importés qui constitue le trait le plus saillant dans l'évolution des importations destinées au marché intérieur.

Il y a, à ce paradoxe, plusieurs explications. D'abord, la distribution très inégalitaires des revenus des ménages, sans doute sous-estimée par la comptabilité nationale chinoise (qui mesure mal les revenus du « haut de la pyramide ») ([Zhang & Zhu 2013](#) ; [Woo & Wang 2011](#)). Ensuite, la pratique des entreprises et administrations de fournir à leurs cadres dirigeants des avantages en nature, qui prennent souvent la forme de biens de luxe, sans compter les phénomènes de corruption. On voit que la campagne contre la corruption et les dépenses ostentatoires menée par la nouvelle équipe dirigeante affecte la demande d'articles étrangers.

Graphique 22 - Evolution de la structure des importations de biens de consommation par gammes de valeurs unitaires



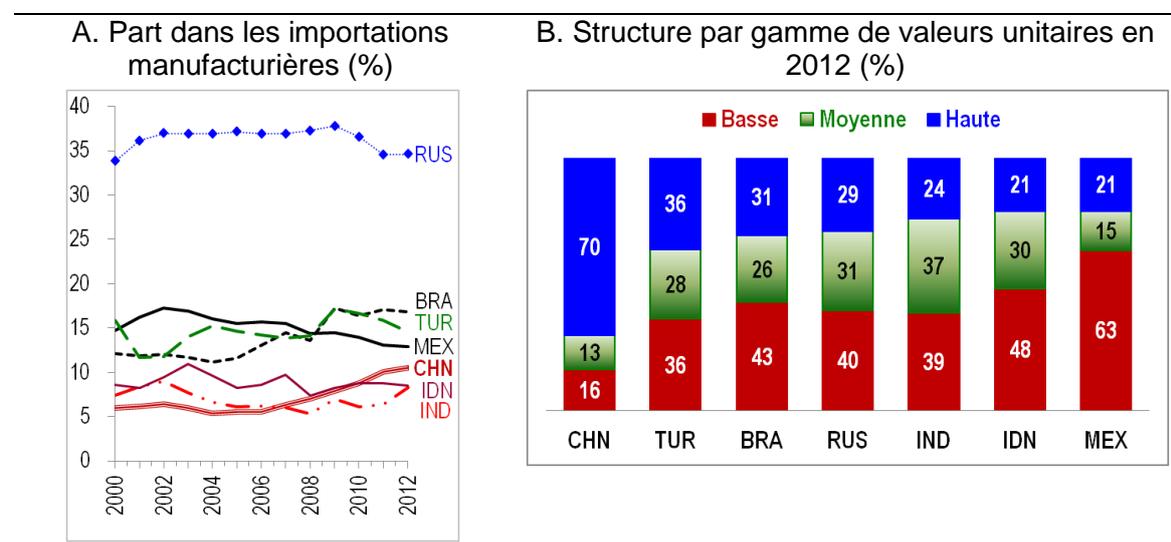
Source : CEPII, base de données *Trade characterization*.

Dès lors se pose une question, centrale pour apprécier les perspectives de la demande chinoise : l'augmentation spectaculaire des importations de biens de consommation reflète-t-elle une tendance « normale » compte tenu du stade de développement de la Chine ? S'agit-il donc d'une évolution structurelle que l'on peut considérer comme durable ? On peut chercher des éléments de réponse dans une comparaison avec le poids des biens de consommation dans d'autres grands émergents.

Les **graphiques 23** permettent de faire deux observations. La première est que le poids des biens de consommation dans les importations de la Chine était encore au début des années 2000 très faible comparé à leur poids dans les importations de pays comme le Brésil, la Turquie, le Mexique. Leur progression accélérée correspond donc à un rattrapage. La deuxième est que la nature des biens de consommations importés par la Chine en 2012 est très fortement biaisée vers le haut de gamme, comparée à celle des autres pays. Bien sûr, cette distorsion peut en partie s'expliquer par le fait que la Chine étant la grande pourvoyeuse au plan mondial de biens de consommation à bas prix, ses importations se portent naturellement vers les autres gammes.

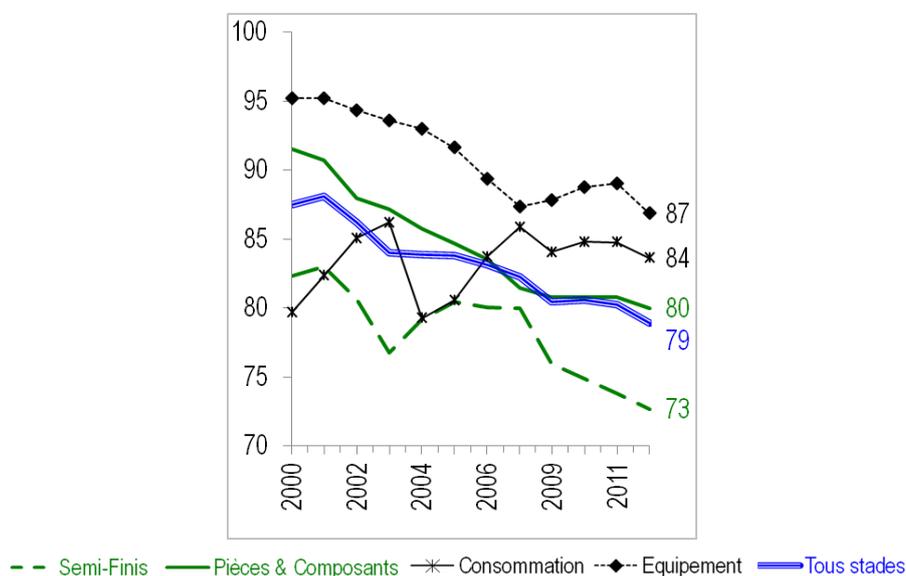
Les partenaires de la Chine ont su se positionner sur un marché segmenté où il y a une forte demande différenciée en faveur du haut de gamme. Cependant, les autorités chinoises entendent mettre en œuvre désormais un régime de croissance moins inégalitaire ce qui risque de freiner les tendances observées jusqu'à présent.

Graphiques 23 - Les importations de biens de consommation des grands émergents



Source : CEPII, base de données *Trade characterization*.

Graphique 24 - Part des pays à haut revenu dans les importations ordinaires de produits manufacturés par stade (en % des importations de chaque stade)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Ce sont les pays développés qui bénéficient naturellement de l'engouement des consommateurs chinois pour les biens de luxe. En effet la position dominante qu'ils détiennent dans les importations ordinaires chinoises de produits manufacturés s'est érodée

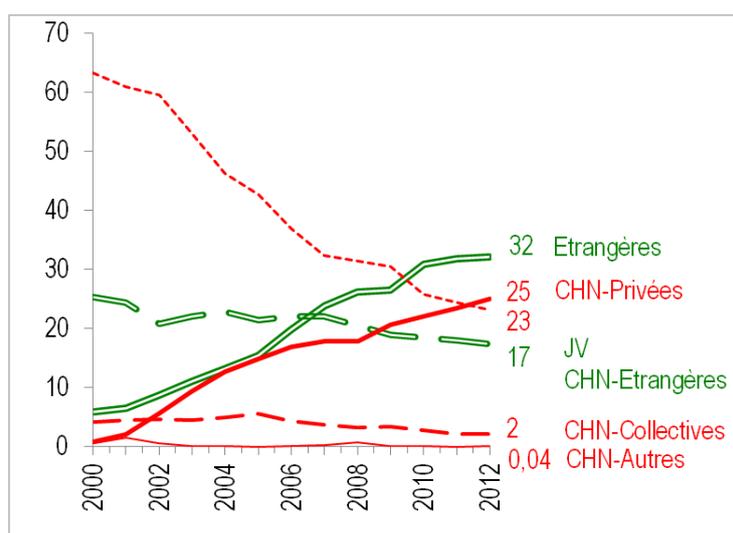
depuis les années 2000 et elle ne se maintient que dans la seule catégorie des biens de consommation ([graphique 24](#)).

5.3. L'investissement étranger comme canal d'accès au marché intérieur

L'évolution récente des importations ordinaires s'accompagne d'un rôle de plus en plus important des sociétés à capitaux étrangers implantées en Chine, qu'il s'agisse de filiales de production de multinationales qui importent des pièces détachées ainsi que des produits finis ou de chaînes de grande distribution ([graphique 25](#)).

La part des importations ordinaires de produits manufacturés réalisée par ces implantations locales a augmenté de 31% en 2000 à 50% en 2012. Ce phénomène concerne tous les stades de production mais il est particulièrement marqué dans les biens de consommation où elles acquièrent une position dominante avec 63% de ce type d'importations en 2012, contre 16% en 2000).

Graphique 25 - Importations ordinaires de produits manufacturés par type de firmes (en % du total)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Cette montée en puissance est à mettre intégralement au compte des entreprises 100% étrangères, qui deviennent les acteurs les plus importants dans l'approvisionnement du marché intérieur en produits manufacturés importés. Le chassé-croisé avec les *joint-ventures*, dont le rôle recule, montre la préférence générale des investisseurs étrangers pour un statut qui facilite la gestion, le contrôle des droits de propriété intellectuelle et la distribution des bénéfices.

Du côté des entreprises chinoises, il se produit à l'importation (et comme on l'a vu, à l'exportation) un chassé-croisé entre les entreprises d'Etat et les opérateurs privés ; la montée de ces derniers reflète aussi bien la privatisation de sociétés d'Etat que l'arrivée de nouveaux acteurs. En tous cas, les sociétés privées chinoises (avec toutes les ambiguïtés de ce statut) constituent désormais la deuxième plus importante catégorie d'opérateurs, après les firmes étrangères. En 2012, les sociétés à capital entièrement étranger et firmes privées chinoises se partagent donc 57% du marché chinois de produits manufacturés importés, un marché qui paraît ainsi de plus en plus concurrentiel.

6. Position des pays européens sur le marché chinois

On analyse ici la position de l'Union européenne et des principaux exportateurs pays européens dans les importations ordinaires de la Chine par rapport aux autres grands fournisseurs.

L'Europe a toujours été moins engagée que l'Asie (Est et Sud-Est) dans la segmentation internationale des processus productifs avec la Chine, pour des raisons qui tiennent à la fois à ses spécialisations industrielles et à la distance géographique. Les produits venant de l'UE-28 sont donc très largement destinés au marché intérieur chinois : en 2012, 72% des importations de la Chine en provenance de l'UE-28 sont « ordinaires », une part qui a progressé régulièrement depuis 1997 (39%). Dans le cas des Etats-Unis et du Japon, cette part n'est que de 57% et 48% respectivement en 2012.

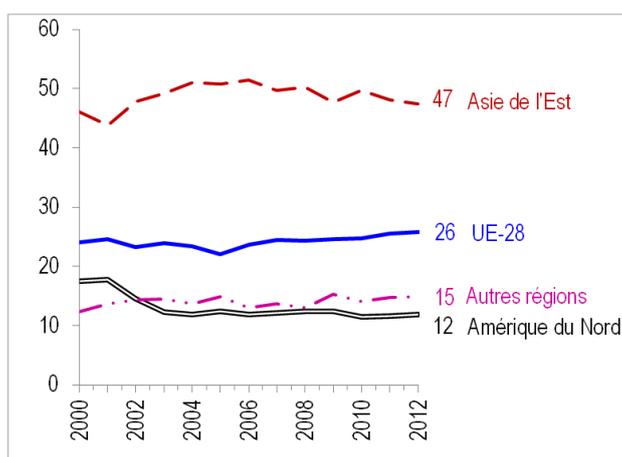
6.1. L'Europe et l'Asie se partagent l'essentiel du marché intérieur de produits importés

En 2012, l'UE28 assure plus de 25% des importations ordinaires de produits manufacturés (15,5% des importations ordinaires totales) de la Chine. Elle détient une part deux fois plus grande que l'Amérique du Nord ([graphique 26](#)). Elle est loin derrière l'Asie, mais ensemble, elles assurent près des trois-quarts des importations ordinaires de produits manufacturés. Leurs positions sont stables. Dans les années 2000, l'UE-28 a renforcé légèrement sa position face à l'Asie qui a continué à y détenir une position dominante. L'Amérique du nord a connu un net recul et se place désormais en dessous du « Reste du monde ». Les importations en provenance de chacune des autres régions ont un poids marginal (moins de 4%).

Les fournisseurs asiatiques ont de longue date un rôle prépondérant dans les importations ordinaires de produits intermédiaires (pièces & composants et produits semi-finis), mais dans les biens finals, l'Union européenne et l'Asie se disputent la position prééminente. Dans les années 2000, l'UE-28 a considérablement élargi sa part des importations chinoises de biens de consommation où elle a été de loin le principal bénéficiaire de l'explosion de la demande chinoise. Près de la moitié (45%) des importations de biens de consommation vient de l'UE-28, qui a ainsi supplanté l'Asie de l'Est comme fournisseur. Dans le secteur des biens

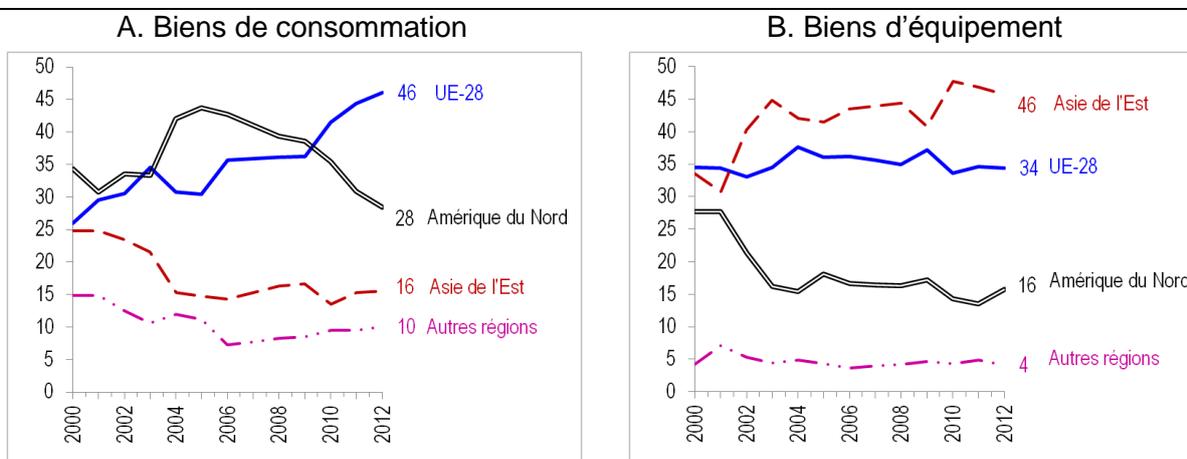
d'équipement, en revanche, les fournisseurs asiatiques ont renforcé leur prééminence (graphiques 27).

Graphique 26 - Origine géographique des importations ordinaires de produits manufacturés (% du total)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Graphiques 27 - Origine géographique des importations ordinaires de biens finals (%)



Source : Statistiques de douanes chinoises.

Dans son ensemble, l'Union européenne a ainsi bien tiré son épingle du jeu dans le redéploiement de la demande chinoise depuis la crise. Dans les importations ordinaires chinoises en provenance de l'UE, les biens de consommation comptent en 2012, pour 27%, et surpassent non seulement les produits semi-finis (19%) et les pièces & composants (21%) mais aussi les biens d'équipement (25%).

6.2. Les principaux fournisseurs européens : l'Allemagne et les autres

On centre ici l'analyse sur les quatre plus grands exportateurs européens vers la Chine (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni) et l'ensemble constitué par les « autres pays de l'UE-28 », en les comparant avec celle des autres exportateurs de premier plan.

Les différents pays européens ont inégalement réussi à s'adapter à l'évolution de la demande chinoise. La France est un des grands pays qui en a le moins profité. Alors que les importations ordinaires ont été la composante la plus dynamique des importations chinoises en provenance non seulement d'Allemagne mais aussi du Royaume Uni, de l'Italie et du reste de l'UE, elles se singularisent dans le cas de la France par une évolution irrégulière et pèsent beaucoup moins lourd en fin de période que dans le cas des autres partenaires européens (tableau 4).

Tableau 4 - Part des importations ordinaires dans le total des importations manufacturières en provenance du partenaire de la Chine
(en % des importations en provenance de chaque pays)

	1997	2000	2006	2012
Allemagne	43	63	65	78
Royaume-Uni	31	54	54	73
Italie	33	57	57	69
Autres pays de l'UE-28	45	60	59	67
France	31	68	48	56
Total UE28	39	61	60	72

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Une analyse détaillée de la composition par produits de ces flux met en évidence certains des facteurs sous-jacents à ces évolutions.

En 2012, l'Allemagne assure près de la moitié des importations ordinaires chinoises de produits manufacturés en provenance de l'UE-28, contre 36% sur la période 1997-2000. Certes la force de l'industrie allemande, notamment dans les biens d'équipement, constitue un atout dans son commerce avec la Chine, mais on constate que, au-delà de cette complémentarité traditionnelle entre les deux pays, il en est apparu une nouvelle dans les années 2000. L'Allemagne a renforcé sa position notamment grâce à la progression de ses ventes de biens de consommation. En 2012, celles-ci représentent des montants comparables à celles de biens d'équipement (soit 14% des importations ordinaires chinoises en provenance de l'UE, tableau 5). La spécialisation allemande dans les produits « haut de gamme » lui permet de satisfaire une tranche d'acheteurs chinois à pouvoir d'achat élevé. Cette performance dans les biens de consommation est cependant vulnérable au

développement de la campagne politique contre les consommations ostentatoires et la corruption, et d'une manière plus générale à une politique en faveur d'une croissance moins inégalitaire.

Tableau 5 - Composition par stade et pays des importations ordinaires de produits manufacturés en provenance de l'UE

	Semi Finis	Pièces &Compo.	Biens de conso.	Biens d'équipement	Total manufacturés
2012 (%)					
Allemagne	7	14	14	15	50
France	2	2	2	3	9
Italie	1	1	2	2	7
Royaume-Uni	1	1	4	1	8
Autres UE	9	5	7	5	27
Total UE-28	21	23	29	27	100
Changements 2000-2012 en points de pourcentage					
Allemagne	-1	1	12	2	14
France	-1	-5	1	-1	-5
Italie	-0	-1	2	-2	-2
Royaume-Uni	-1	-1	3	-3	-2
Autres UE	0	-8	5	-2	-5
Total UE-28	-3	-14	23	-7	0

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Face à la progression de l'Allemagne, les grands fournisseurs européens perdent du terrain. Loin derrière, la France continue à devancer l'Italie et le Royaume-Uni, mais son poids est en net recul (de 14% à 9% de 2000 à 2012). Ce recul s'explique par ses performances dans les stades de pièces & composants (qui sont plus mauvaises que celles de l'Italie et du Royaume-Uni) et de biens de consommation (nettement en deçà de celles de des deux pays). Il semble que les entreprises françaises n'aient pas réussi à profiter de l'expansion de la demande chinoise de biens de consommation de luxe. En revanche, dans les biens d'équipement, elle fait mieux que ces deux autres pays et réussit pratiquement à stabiliser sa position.

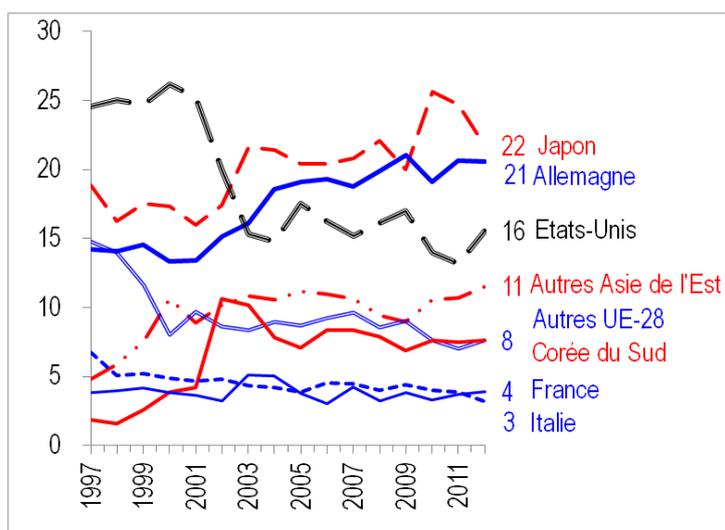
La performance du Royaume-Uni dans les biens de consommation est remarquable. Mais, comme celles de l'Allemagne, ses exportations deviennent vulnérables aux incertitudes qui pèsent sur l'évolution future de la demande chinoise dans ce secteur.

C'est dans les biens d'équipement et les biens de consommation que l'UE-28 détient ses plus fortes parts de marché en 2012. On analyse maintenant, au niveau détaillé, la composition par branche de ces deux catégories de biens finals et la position des quatre fournisseurs européens, notamment au regard des autres grands fournisseurs que sont les Etats-Unis, le Japon et la Corée du Sud.

6.3. Importations de biens d'équipement : la domination allemande et asiatique

Au cours des années 2000, l'Allemagne et le Japon s'affirment comme les deux grands pourvoyeurs de biens d'équipement assurant à eux deux plus de 40% des importations. Les Etats-Unis perdent du terrain (leur part s'effondre de 24,6% à 15,5% entre 1997 et 2012) alors que la position des « Autres pays d'Asie » et de la Corée se maintient. Grâce à l'Allemagne le poids de l'UE28 dans ces importations est stable entre 2000 et 2012, mais à côté de l'Allemagne, les autres pays européens font pâle figure, avec des parts modestes sur l'ensemble de cette catégorie de produits ([graphique 28](#)).

Graphique 28 - Origine géographique des importations ordinaires de biens d'équipement (%)



Note : Seuls les pays fournisseurs dont la part dans les importations ordinaires de biens d'équipement dépasse le seuil de 3% figurent dans le graphique.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Dans les importations ordinaires de biens d'équipement, les deux plus grands postes, « machines » et les « instruments de précision » ont enregistré une progression accélérée entre 2000 et 2012.

Sur ces deux postes l'Allemagne d'un côté et les fournisseurs asiatiques de l'autre (Japon, Corée du Sud, et Autres Asie de l'Est) assurent l'essentiel des importations chinoises et de leur progression (tableau 6).

La France augmente sa part dans les importations des « autres matériels de transport » (Airbus) et la maintient dans celles de matériel de précision. Dans l'ensemble des importations de biens d'équipement, elle réussit à retenir sa part de marché et sa position apparaît ainsi beaucoup moins dégradée que celles de l'Italie, du Royaume Uni et du reste de l'UE-28.

Tableau 6 - Composition par branches et par grands fournisseurs des importations ordinaires de biens d'équipement (2000-2012)

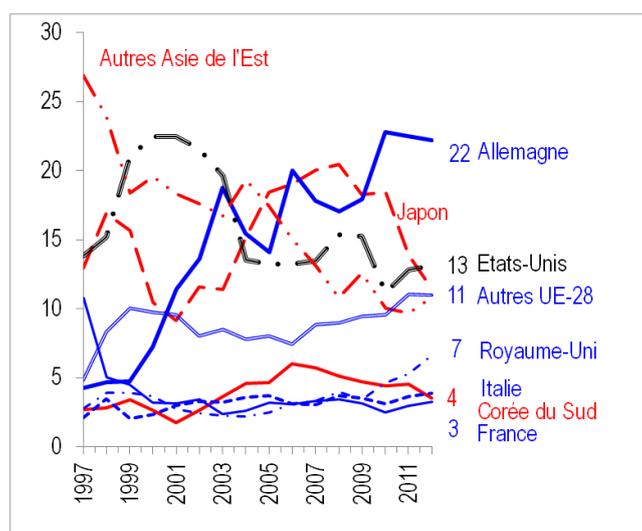
ISIC	Machines 29	Bureautique, Informatique 30	Machines électriques 31	Equipment Télécomm. 32	Instruments de précision 33	Véhicules 34	Autres mat. de transport 35	Total biens d'équipement ordinaires
2012 (en %)								
États-Unis	4	1	1	0	5	0	3	16
Allemagne	11	0	2	0	5	1	1	21
France	1	0	0	0	1	0	2	4
Italie	3	0	0	0	0	0	0	3
Royaume-Uni	1	0	0	0	1	0	0	2
Autres UE-28	3	0	1	0	2	0	0	8
Japon	13	1	2	0	5	1	0	22
Corée du Sud	4	0	0	0	3	0	0	8
Autres Asie de l'Est	4	2	1	0	3	0	0	11
Monde	47	6	9	2	26	2	7	100
Changement 2000-2012 en points de%								
États-Unis	-1	-9	0	-3	0	-0	2	-11
Allemagne	4	-1	1	-1	4	0	-0	7
France	-0	-0	-0	-0	0	-0	1	0
Italie	-1	-0	-0	-0	0	-0	-0	-2
Royaume-Uni	-1	-1	-0	-1	0	0	-0	-3
Autres UE-28	1	-1	0	-1	1	0	-0	-0
Japon	6	-2	1	-2	2	0	-0	4
Corée du Sud	2	-1	0	-0	3	-0	0	4
Autres Asie de l'Est	2	-3	0	-1	2	-0	0	1
Monde	13	-19	2	-11	12	0	3	0

Source : Statistiques de douanes chinoises.

6.4. Biens de consommation

Il s'est produit dans les années 2000 une profonde redistribution des rôles entre les grands fournisseurs de biens de consommation, marquée par une extraordinaire progression de l'Allemagne et le recul des Etats-Unis et de l'Asie de l'est hors Corée du sud et Japon.

Graphique -29 - Origine géographique des importations ordinaires de biens de consommation (en %)



Note : Seuls les pays fournisseurs dont la part dans les importations ordinaires de biens de consommation dépasse le seuil de 3% figurent dans le graphique.

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Cette redistribution reflète les changements non moins spectaculaires qui ont eu lieu dans la nature des biens de consommation importés. Au début des années 2000, les produits agro-alimentaires constituaient, de loin la plus importante catégorie de biens de consommation importés et encore au milieu de la décennie, ils étaient, avec les véhicules automobiles le plus gros poste de la demande. Depuis, ces derniers ont pris une place écrasante, avec près de la moitié du total des biens de consommation importés en 2012 ([tableau 7](#)).

L'Allemagne accapare pratiquement la moitié de la demande chinoise d'automobiles importées. Les exportateurs japonais, initialement très bien placés, reculent face à la progression des exportateurs non seulement allemands mais aussi américains, anglais et autres européens, à l'exception notable des français, absents de ce marché.

L'importance de l'industrie automobile dans les importations ordinaires de la Chine en provenance de l'UE28 est encore plus grande si l'on y ajoute aux produits finis (automobiles) les pièces détachées. L'ensemble de cette branche représente alors un quart du total des importations ordinaires chinoises en 2012, contre 6% en 2000. Cela éclaire les enjeux que le

secteur représente à la fois pour la Chine et ses partenaires et les tensions qui sont apparues ces derniers temps dans leurs relations. Les actions intentées par les autorités chinoises à l'encontre des politiques des multinationales automobiles sur le marché chinois s'inscrivent dans ce contexte.

Tableau 7 - Composition par branches et par grands fournisseurs des importations ordinaires de biens de consommation (2000-2012)

	Produits agricoles	Produits alimentaires	Matériel de télécom.	Véhicules	Pharmacie	Autres pr. chimiques	Total biens de conso. ordinaires
(Code ISIC)	01	15	32	34	24.23	24xx	
Structure en 2012 (en %)							
États-Unis	0	2	0	7	1	1	13
Allemagne	0	1	0	19	1	0	22
France	0	1	0	0	1	0	3
Italie	0	0	0	0	1	0	4
Royaume-Uni	0	0	0	6	0	0	6
Autres UE-28	0	1	0	6	2	0	11
Japon	0	0	2	7	0	1	11
Corée du Sud	0	0	0	2	0	0	3
Autres Asie de l'Est	4	2	1	0	0	1	11
Monde	6	14	4	49	6	4	100
Changement 2000-2012 (en points de %)							
États-Unis	-1	-11	-0	7	0	-3	-9
Allemagne	-0	0	0	18	-0	-2	15
France	0	-0	-0	0	0	-0	0
Italie	0	-0	0	0	0	-0	1
Royaume-Uni	-0	-1	-0	6	-1	-0	3
Autres UE-28	-0	-3	0	6	0	-1	1
Japon	-0	-0	1	4	-0	-1	1
Corée du Sud	-0	-0	0	2	0	0	1
Autres Asie de l'Est	-0	-6	1	0	-0	-2	-9
Monde	-4	-25	2	45	-1	-9	0

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Tableau 8 - Composition par stade et principaux fournisseurs des importations ordinaires de produits agroalimentaires

	Produits primaires	Produits semi-finis	Biens de consommation	Biens d'équipement	Total
Structure en 2012 (%)					
États-Unis	23	1	3	0	27
Brésil	15	2	1	0	18
Autres Asie de l'Est	2	5	6	0	12
Australie	4	0	1	0	5
Canada	3	1	1	0	5
Autres Océanie	2	1	2	0	5
Argentine	4	1	0	0	5
Autres Amérique latine	2	2	1	0	5
Indonésie	0	3	1	0	4
Autres Afrique sub-saharienne	3	0	0	0	3
"Autres UE-28"	1	1	1	0	3
Inde	2	0	0	0	2
France	0	0	1	0	1
Allemagne	0	0	1	0	1
Reste du monde	2	1	2	0	4
Total Monde	63	17	19	0	100
Changements 2000-2012, en points de %					
États-Unis	10	-1	-3	0	5
Brésil	10	2	1	0	12
Autres Asie de l'Est	2	4	5	0	11
Australie	2	-0	-0	0	2
Canada	-2	1	0	-0	-1
Autres Océanie	2	1	2	0	5
Argentine	-3	-0	-0	0	-3
Autres Amérique latine	2	-3	-0	0	-2
Indonésie	-5	-1	-4	0	-10
Autres Afrique sub-saharienne	-2	0	0	0	-2
"Autres UE-28"	-1	-0	-1	-0	-2
Inde	1	0	0	0	2
France	-2	-0	0	-0	-2
Allemagne	-2	-0	0	0	-2
Reste du monde	-9	-4	-1	0	-14
Total Monde	4	-3	-1	0	0

Source : Statistiques de douanes chinoises.

Les biens de consommation agroalimentaires ne constituent qu'une petite partie (environ 20%) de l'ensemble des importations ordinaires de produits agroalimentaires qui sont pour l'essentiel constituées de produits primaires (tableau 8). Cette répartition n'a pas beaucoup

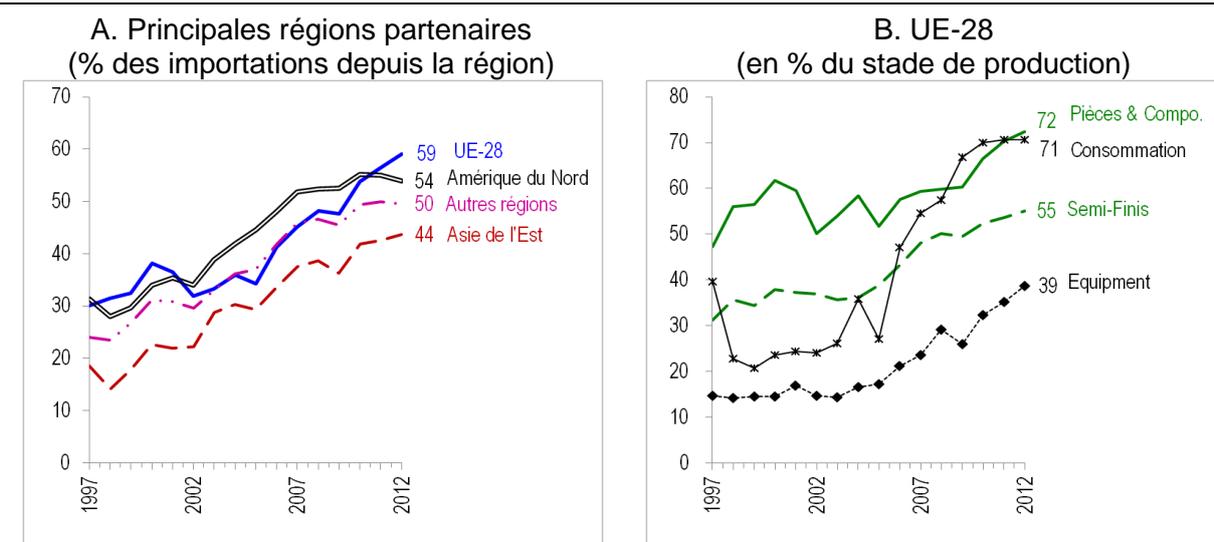
changé entre 2000 et 2012, et l'ensemble de la catégorie « produits agroalimentaires » a maintenu son poids dans les importations ordinaires chinoises, entre 7% et 10%. Mais la géographie des importations a changé. L'UE28 a, à peu près, maintenu sa place dans les importations de biens de consommation alimentaires (produits finaux) mais perdu du terrain dans les produits primaires au profit des autres grands producteurs d'Amérique du nord et du sud et d'Océanie.

Dans l'alimentaire la France qui avait renforcé ses bonnes positions entre 2004 et 2009, voit celles-ci s'éroder depuis. La stagnation de sa part dans les importations de ces produits contraste avec la progression des « Autres pays de l'UE-28 ». La France reste le premier exportateur européen devant l'Allemagne, mais celle-ci progresse plus rapidement.

6.5. Le rôle des entreprises à capitaux étrangers dans les importations ordinaires en provenance d'Europe.

Les sociétés à capital étranger implantées en Chine ont pris au cours des dix dernières années un rôle particulièrement important dans les importations ordinaires chinoises en provenance de l'UE-28. Elles sont le canal d'environ 60% des importations ordinaires de produits manufacturés européens par Chine en 2012, une proportion qui a pratiquement doublé depuis le début des années 2000 et qui tend à dépasser maintenant celle qui caractérise les importations en provenance d'autres zones ([graphique 30.A](#)). Leur poids est particulièrement important dans les importations de pièces détachées et de biens de consommation, où il dépasse 70% ([graphique 30.B](#)).

Graphiques 30 - Part des firmes à capitaux étrangers dans les importations manufacturières ordinaires en provenance des grandes régions



Source : Statistiques de douanes chinoises.

7. Approche *shift share*

Cette section s'intéresse aux conséquences pour les partenaires de la Chine des évolutions structurelles de la demande chinoise, notamment celles qui ont marqué sa composition par produit et par régime douanier. On reprend la distinction entre les 4 Chine mise en évidence dans les sections ci-dessus et on utilise la méthode dite *shift share* pour savoir si la segmentation du commerce extérieur chinois et les évolutions divergentes des importations des 4 Chine peuvent contribuer à expliquer les performances des différents partenaires.

Cette approche empirique consiste à décomposer le taux de croissance des exportations d'un pays fournisseur de la Chine en trois parties : une partie reflétant la spécialisation « produit », une partie captant le positionnement vis-à-vis des 4 Chine et une troisième partie regroupant le résidu non expliqué. Les deux premiers effets sont dits de « composition » et reflètent une dimension structurelle des échanges en lien avec les dotations, les avantages comparatifs et l'organisation du commerce international (division internationale des processus de production en ce qui concerne les opérations d'assemblage). Ainsi, l'effet « produit » calcule la part de la croissance des exportations d'un pays donné vers la Chine qui est expliquée par l'évolution par produit des importations chinoises. Si un pays montre un effet « produit » positif, cela indique que les produits qu'il exporte à la Chine sont particulièrement demandés. L'effet « type de commerce » est quant à lui la part de la croissance des exportations d'un pays donné vers la Chine imputable au type de commerce réalisé avec la Chine, selon qu'il s'agisse de commerce ordinaire ou de *processing* et à destination de firmes chinoises ou étrangères.

Les deux concepts « produit » et « type de commerce » se recoupent partiellement dans la mesure où les produits primaires notamment énergétiques font principalement l'objet d'un commerce ordinaire alors que les composants électroniques sont surtout importés pour être assemblés dans des produits qui sont ensuite réexportés par des entreprises étrangères.

La décomposition *shift share* permet d'identifier les pays dont le positionnement « produit » et « type de commerce » est favorable dans le sens où il contribue à une croissance rapide des exportations à destination de la Chine. Egalement elle met en évidence les pays pour lesquels la performance ne peut pas s'expliquer par ces facteurs « structurels » et reflèterait donc plutôt une meilleure compétitivité à produit et à type de commerce donné.

7.1. Approche empirique de l'analyse *shift-share*

L'analyse *shift-share* a été introduite par [Jayet \(1993\)](#) qui proposait une analyse statistique pour décomposer structurellement les effets liés à la géographie. La méthode a subi différents ajustements pour la rendre plus propre aux évaluations sur données de commerce international ([Chepeta et al., 2005](#) ; [Bricongne et al., 2011](#) ; [Chepeta et al., 2012](#) ; [Gaulier et al., 2013](#)).

La méthode *shift-share* est maintenant un outil standard pour décomposer un taux de croissance (ou un part de marché) en plusieurs effets explicatifs. L'optique est de séparer les explications dites de composition qui tiennent à la spécialisation « produit » et « pays » des échanges d'un exportateur des explications dites de performance ou compétitivité. En effet certains pays prennent une part plus importante dans le commerce mondial en raison de leur bon positionnement : s'ils sont spécialisés dans un produit dont la demande augmente à un moment donné, ou s'ils sont proches d'une nation dont la croissance rapide tire leurs exportations. Il s'agit de l'effet produit et de l'effet géographie, respectivement. Ces deux effets sont vus comme « externes » c'est-à-dire qu'ils bénéficient ou entravent les exportations d'un pays en raison de facteurs exogènes reflétant la dynamique des partenaires. La méthode *shift-share* s'intéresse ainsi surtout à la part de la croissance résiduelle, non expliquée par les deux précédents effets qui est interprétée comme le niveau de compétitivité du pays.

Ce travail diffère dans la mesure où il s'intéresse justement aux facteurs externes pour comprendre la mesure dans laquelle les performances des exportateurs mondiaux sont prédéterminées par les évolutions structurelles de la demande chinoise en termes de produit et de régimes de commerce. Contrairement donc aux travaux de *shift-share* précédemment cités, nous nous concentrons sur les flux bilatéraux d'exportation vers une unique destination la Chine et calculons la contribution à la croissance des exportations de la spécialisation « produit » et « type de commerce ».

Nous exploitons la base de données des douanes chinoises sur la période 1998-2012 qui fournit la valeur des importations chinoises par produits (nomenclature HS6) par pays d'origine et type de commerce (selon les 4 Chine).

La méthode comporte trois étapes :

La première étape comporte le calcul du taux de croissance annuel entre t-1 et t de la valeur du flux d'exportation du pays *i* vers le partenaire chinois (type *c*) pour le produit *k*. Le partenaire *c* est défini selon 4 catégories qui couplent origine des capitaux et régime de la transaction : domestique-ordinaire, étranger-ordinaire, domestique-*processing* et étranger-*processing*. A la suite du travail de [Bricongne et al. \(2011\)](#), nous utilisons la formule du *mid-point growth rate* donné par l'équation suivante :

$$g_{ickt} = \frac{X_{ickt} - X_{ick(t-1)}}{\frac{1}{2}(X_{ickt} + X_{ick(t-1)})}$$

Cette mesure proposée initialement par [Davis et Haltiwanger \(1992\)](#) permet de calculer un taux de croissance pour les flux qui s'interrompent ou démarrent de sorte à prendre en compte la marge extensive du commerce et non pas juste la marge intensive.

La seconde étape recourt à une estimation en moindres carrés ordinaires pour décomposer le taux de croissance g_{ickt} en deux groupes d'effets fixes (produit, EF_k , et type de commerce, EF_c) et en un résidu ε :

$$g_{ickt} = a + \sum_k b_k EF_k + \sum_c b_c EF_c + \varepsilon$$

Les estimations suivent la logique de [Gaulier et al. \(2013\)](#) et pondèrent les observations par la part relative de chaque flux de commerce dans les importations totales de la Chine sur la période.

L'ensemble des paramètres s'interprètent comme des déviations par rapport à un flux de référence. Après normalisation, l'interprétation se fait en déviation par rapport à la croissance moyenne des importations chinoises sur la période.

La troisième étape consiste à agréger les coefficients (b_k) obtenus pour un exportateur donné via une somme pondérée par le poids de chaque produit dans les exportations de ce pays. Par exemple, si un pays exporte deux produits, le produit A pour 75% et le produit B pour 25%, et que les effets fixes (FE_k) obtenus sont de 10% pour le produit A et 20% pour le produit B (après normalisation), l'effet fixe produit de cet exportateur est « simplement » calculé par $75\% \cdot 10\% + 25\% \cdot 20\% = 12.5\%$.

L'effet fixe « type de commerce » est calculé d'une même manière en utilisant les effets fixes (FE_c). Le coefficient b_c donne lui, après normalisation, le changement dans la part des importations chinoises que cet exportateur a connu en raison d'un positionnement en « type de Chine » qui diffère de la moyenne de l'échantillon.

Similairement le coefficient b_k calcule la contribution liée aux différences de spécialisation en termes de produits. Les deux composants « produits » et « 4 Chine » reflètent globalement la mesure dans laquelle la capacité d'un exportateur sur le marché chinois découle « naturellement » de son positionnement ou sa spécialisation à capter un marché qui est plus porteur (*pull effect*). Cela reflète donc plutôt des dynamiques spécifiques de la demande chinoise sur certains créneaux (produits ou régimes ou partenaires). La partie non expliquée captée par le résidu ε correspond à l'inverse à la spécificité de l'offre des exportateurs qui permet à produit donné et à type 4 Chine donné d'avoir une meilleure performance. Cette composante (*push effect*) regroupe différentes dimensions allant de la qualité du produit à l'efficacité du réseau commercial de l'exportateur qui construit ce que l'on appelle la « compétitivité ».

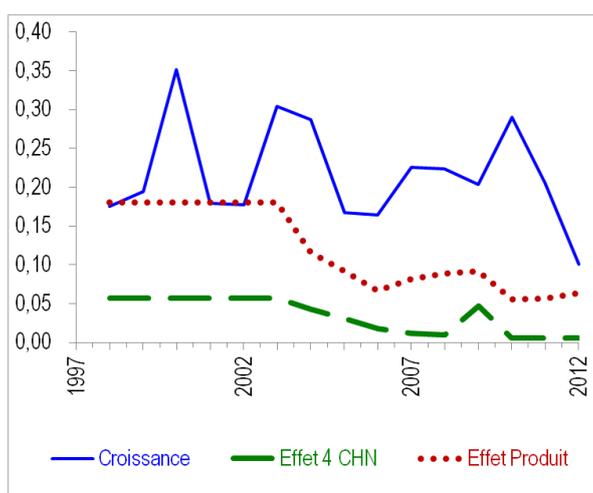
7.2. Résultats

Le [graphique 31](#) reporte par année la croissance des importations chinoises et identifie la contribution de deux composantes, respectivement « produit » et « 4 Chine » (Régime douanier/Type de firmes). La composante « 4 Chine » groupe l'effet sur la performance des

importations chinoises d'un positionnement spécifique sur les 4 « types de Chine ». Il reflète ainsi le fait que la spécialisation sur un segment *processing* ou ordinaire ou sur des partenaires chinois ou étrangers prédispose à une croissance accrue. Le premier constat est la faible valeur de ce dernier terme. Ainsi malgré les dynamiques très différenciées de ces 4 segments mises en évidence dans la section 2, le positionnement initial sur ces segments semble jouer un rôle mineur dans la capacité de pénétration du marché chinois.

La segmentation entre commerce ordinaire ou de *processing* et selon que l'acheteur soit une firme chinoise ou étrangère explique en effet une partie réduite de la croissance des exportations d'un pays donné une fois prise en compte son positionnement produit. L'effet « produit » s'il comptait au début des années 2000 en affichant des valeurs autour de 15% annuel affiche une contribution affaiblie à partir de 2003. Alors que le taux de croissance annuel moyen des flux d'exportation vers la Chine est de 20%, le taux de croissance de sa composante « produit » est autour de 7%.

Graphique 31 - Tous partenaires
Taux de croissance annuel des importations chinoises
et de ses composantes « produit » et « type de commerce/4 Chine »



Notes : Croissance, taux de croissance annuel moyenne des importations de la Chine ; Effet 4 Chine, composante issue du positionnement selon le régime douanier (commerce ordinaire et de *processing*) et la nationalité des firmes importatrices en Chine (chinoises et étrangères) ; Effet produit, composante issue du positionnement sur les produits des importations chinoises.

Source : calculs des auteurs à partir des statistiques de douanes chinoises.

La performance de pénétration du marché chinois apparaît relativement indépendante du positionnement produits ou 4 Chine et ce pour l'ensemble des pays exportateurs.

Les graphiques 32.A et B proposent une illustration portant sur la comparaison France/Allemagne. La surperformance de l'Allemagne apparaît à travers les taux de croissance annuel systématiquement supérieur à ceux de la France. Dans les deux cas

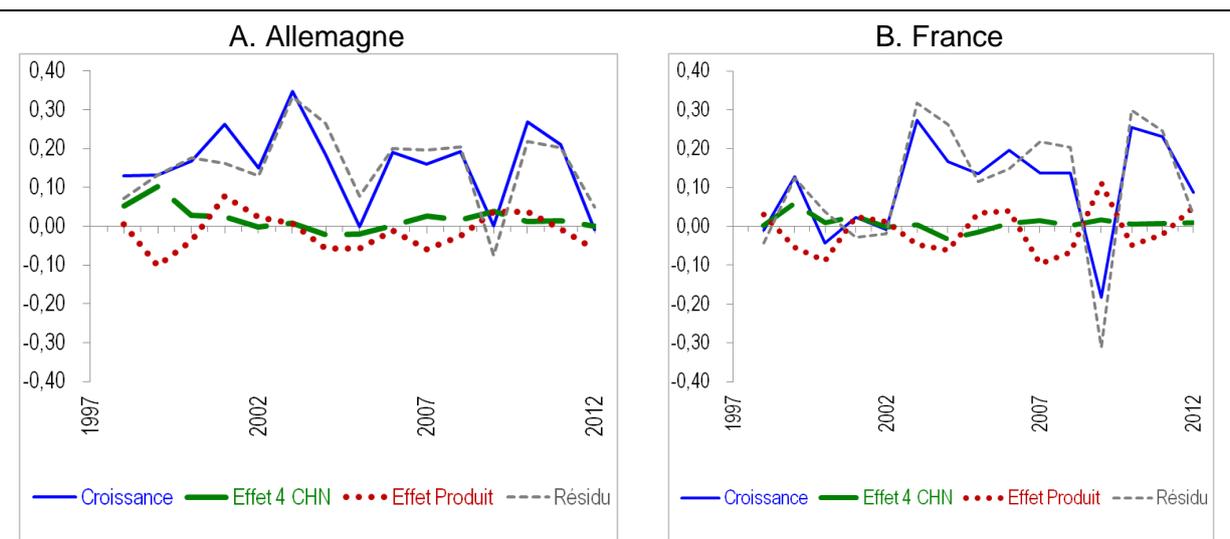
néanmoins, les effets de composition « produit » ou « 4 Chine » sont mineurs de sorte que la quasi-totalité de la croissance est inexplicée.

Ce scénario est pratiquement identique pour tous les pays : les effets sont très instables dans le temps, franchissant régulièrement la ligne des 0% sans qu'il soit généralement possible de dire clairement quelle est la tendance de tel effet pour tel pays exportateur.

Il existe néanmoins quelques exceptions. Le Brésil est un des pays dont le positionnement « produit » apparaît clairement positif depuis 2000 ([graphique 33](#)).

Les pays exportant principalement du pétrole montrent un effet produit généralement positif et croissant, ce qui n'est pas une grande surprise compte-tenu des analyses menées dans la première étude.

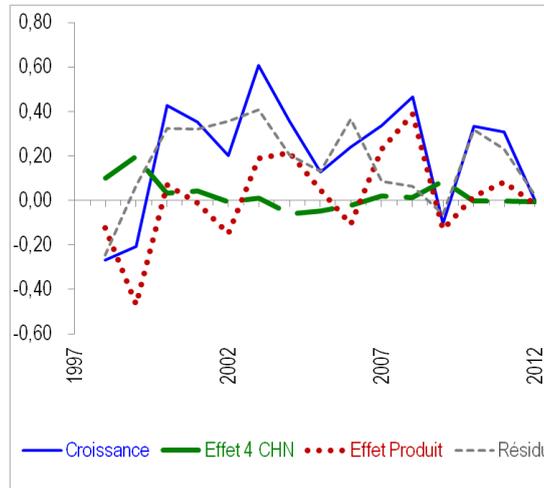
**Graphique 32 - Partenaires France et Allemagne :
Taux de croissance annuel des importations chinoises
et de ses composantes « produit » et « type de commerce/4 Chine »**



Notes : voir les notes du [graphique 31](#).

Source : calculs des auteurs à partir des statistiques de douanes chinoises.

Graphique 33 – Partenaire Brésil
Taux de croissance annuel des importations chinoises
et de ses composantes « produit » et « type de commerce/4 Chine »

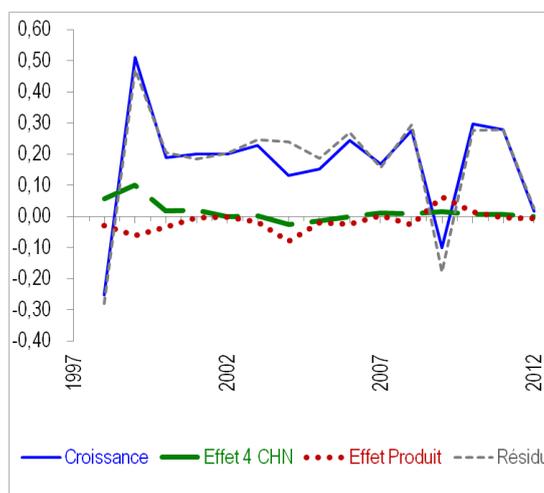


Notes : voir les notes du [graphique 31](#).

Source : calculs des auteurs à partir des statistiques de douanes chinoises.

Une étude plus précise des pays et des périodes fait ressortir quelques grandes tendances. Les pays européens présentent généralement des effets « produit » globalement négatifs ([graphique 34](#)). Mais après 2009, l'effet produit des pays européens s'améliore cependant (-1,2% sur les pays de l'UE15 en moyenne non pondérée, contre -2,5% avant 2009).

Graphique 34 – Partenaire UE-15
Taux de croissance annuel des importations chinoises
et de ses composantes « produit » et « type de commerce/4 Chine »



Notes : voir les notes du [graphique 31](#).

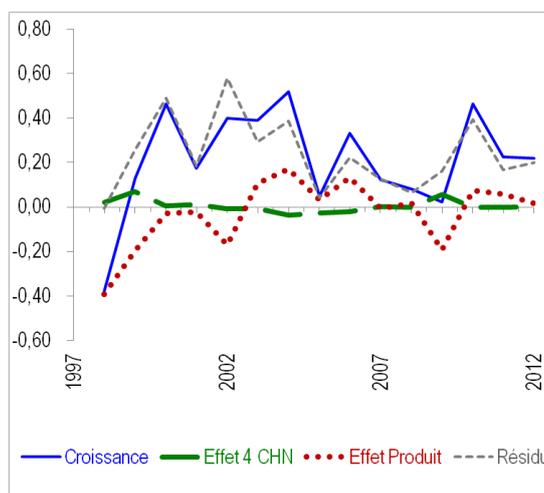
Source : calculs des auteurs à partir des statistiques de douanes chinoises.

Au contraire, l'effet produit est en moyenne positif pour les pays africains ([graphique 35](#)) et les pays de l'Asie de l'Est. Ces pays ont néanmoins subi un retournement important en 2009 et depuis la contribution positive de l'effet de composition « produit » s'est beaucoup atténuée.

Le positionnement *processing*/ordinaire et firmes domestiques/étrangères est favorable aux pays occidentaux, qui commercent beaucoup avec des firmes étrangères (même si les effets sont extrêmement faibles). Les pays d'Asie de l'Est, avec lesquels le commerce de *processing* est important, ont été les plus touchés pendant la crise de 2009, mais les pays d'Asie du Sud-est ont bénéficié d'une spécialisation produit favorable pendant cet épisode.

La croissance des importations chinoises est d'abord tirée par la demande en énergie et en matières premières, avant et après la crise globale. Les pays exportant ces produits montrent des effets « produit » positifs. En revanche ils ont été aussi les plus durement touchés par la crise de 2009.

Graphique 35 – Partenaire Afrique
Taux de croissance annuel des importations chinoises
et de ses composantes « produit » et « type de commerce/4 Chine »



Notes : voir les notes du [graphique 31](#).

Source : calculs des auteurs à partir des statistiques de douanes chinoises.

Au terme de cette analyse, il faut considérer que l'effet « 4 Chine » est négligeable pour l'ensemble des pays et que l'effet produit reste vraiment limité.

Ainsi, contrairement à ce qui pouvait être envisagé au vu de la segmentation du commerce extérieur de la Chine et de la composition par produits des importations sous différents régimes douaniers, cette structure ne semble pas « pré-déterminer » les performances des pays sur le marché chinois. L'analyse *shift-share* indique en effet qu'une part très mineure des taux de croissance annuels des exportations des différents partenaires reflète ces dimensions de composition de la demande chinoise (*pull effect*). Les évolutions de parts de marché des pays exportateurs ne s'expliquent pas par ces facteurs de demande qui s'adresse à l'ensemble des fournisseurs. La progression des exportations est pour l'essentiel à imputer aux caractéristiques de l'offre du pays exportateur (*push effect*), ce que l'on appelle la « compétitivité » et qui regroupe des éléments aussi disparates que l'efficacité de l'organisation des exportateurs d'un pays et notamment des dispositifs privés et publics de soutien à l'export ou des différences de prix et/ou qualité des produits.

Ces résultats peuvent s'expliquer en effet par le fait que l'analyse *shift share* menée ici porte sur la valeur et donc agrège effets volume et prix. En outre l'étude est menée à un niveau produit à 6 chiffres qui regroupe des niveaux de qualité très disparates. Ainsi en mesurant les performances des exportateurs on n'a pas pris en compte les changements dans le prix relatif des matières premières, et, dans le secteur des produits manufacturés, la réorientation de la demande chinoise vers le haut de gamme de prix/qualité.

8. Conclusions

De nouvelles tendances se dessinent dans les échanges extérieurs de la Chine sous l'effet du ralentissement de la croissance mondiale et des changements structurels internes au pays. Sur la base des statistiques douanières chinoises, l'analyse distingue deux types d'acteurs, les firmes chinoises et les entreprises à capitaux étrangers implantées en Chine, et deux types de commerce, le *processing* et le commerce ordinaire. Elle met ainsi en avant « 4 Chine » dont les spécialisations géographiques et sectorielles sont différentes et qui contribuent chacune à leur manière à l'évolution de commerce extérieur du pays.

Depuis la crise globale, « l'usine du monde » tourne au ralenti : le commerce de *processing* a cessé d'être le moteur des échanges et les firmes à capitaux étrangers voient diminuer leur rôle en tant que maillons dans les chaînes internationales de valeur ajoutées. Il s'ensuit une pause dans la progression du contenu technologique des exportations chinoises et l'amorce d'une réorientation géographique des échanges vers les pays émergents qui accompagne le basculement de la demande vers ces économies.

Le nouveau moteur des échanges extérieurs du pays réside désormais dans la demande intérieure chinoise et dans l'offre fondée principalement sur les inputs locaux (commerce ordinaire). Les firmes chinoises montent en puissance et accélèrent leurs exportations grâce surtout à des produits peu sophistiqués à destination des pays émergents. En moyenne, les exportations issues du tissu industriel chinois dénotent encore un net retard technologique par rapport à celles des industries internationalisées, mais à l'évidence, des entreprises chinoises de haute technologie compétitives à l'exportation ont émergé hors des chaînes de production internationales.

L'attraction du marché intérieur chinois conduit les entreprises à capitaux étrangers à s'engager davantage dans l'importation de produits à destination de la demande intérieure et à s'intégrer dans le tissu productif local. La Chine est ainsi pour ses partenaires de moins en moins une base de production pour l'exportation et de plus en plus un marché intérieur à capter. En même temps, les entreprises à capital entièrement étranger prennent une place prépondérante au détriment des joint-ventures.

Dans les années 2000, les importations à destination de la demande intérieure chinoise (importations ordinaires) ont été portées par la progression en volume et en valeur de deux catégories de produits : d'une part les produits primaires (énergie, minerais, denrées agricoles) et d'autre part les biens de consommation qui occupent, en 2012, une place aussi importante que les biens d'équipement.

L'Union européenne a gardé sa forte position dans les importations ordinaires du pays grâce à l'Allemagne dont les exportations ont été portées autant par les biens de consommation (automobiles) que par les biens d'équipement. Le Royaume-Uni et l'Italie tirent aussi parti de l'expansion d'une demande chinoise de biens de consommation haut de gamme. La France,

elle, réussit à maintenir ses bonnes positions dans le matériel de transport et les instruments de précision. Ses exportations ont été moins liées que celles des autres pays à l'engouement chinois pour les biens de consommation occidentaux et elles sont par là aussi moins vulnérables à un éventuel coup de frein dans ce domaine.

L'approche *shift share* laisse penser que les performances à l'exportation vers la Chine des différents pays s'explique moins par leur adaptation aux changements structurels de la demande chinoise que par les facteurs d'offre propres aux exportateurs, c'est-à-dire, leur compétitivité.

Finalement, l'analyse des échanges des « 4 Chine » fournit une lecture des changements en cours dans l'économie interne du pays et de leurs implications internationales. Certaines tendances sont déjà significatives, comme l'augmentation de la valeur ajoutée en Chine dans les chaînes internationales de production et l'intégration accrue des activités des Multinationales dans le tissu économique et productif chinois. On voit aussi l'émergence d'un secteur privé chinois dynamique qui peut accélérer son rattrapage à travers la multiplication des opérations d'acquisitions et d'implantations dans les économies développées.

Bibliographie

Amiti Mary and Caroline Freund (2010), The Anatomy of China's Export Growth. In China's Growing Role in World Trade. Editors : Robert C. Feenstra and Shang-Jin Wei,

Balassa, Bela, (1964). The Purchasing Power Parity Doctrine - A Reappraisal. Journal of Political Economy, 72(6), 584-596.

Baldwin Richard; and Javier Lopez-Gonzalez, (2012), Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypothesis. (December).

Bas Maria et Vanessa Strauss-Kahn (2013), "Input-Trade Liberalization, Export Prices and Quality Upgrading". SciencesPo. Department of Economics Discussion paper 2013-13

Brandt Loren and Eric Tun (2010). The fight for the Middle: Upgrading, Competition and Industrial Development in China. University of Toronto, Department of Economics. Working Paper 395, March 16. (pas reference dans le texte.)

Bricongne JC, L Fontagne, G Gaulier, D Taglioni and V Vicard, (2012), "Firms and the Global Crisis: French exports in the turmoil", Journal of International Economics 87, 1 134-146

Cai Fang and Yang Lu (2013). Population Changes and resulting Slowdown in Potential GDP Growth in China. China & World Economy, vol.21, N°2, 1-14.

Cheptea A, G. Gaulier and S Zignago (2005), "World Trade Competitiveness: a Disaggregated View by Shift-Share Analysis, CEPII Working Paper 23.

Cheptea A, L Fontagné et S Zignago, (2012), "European Export Performance", Banque de France Working Paper, 393.

Davis S and J Haltiwanger (1992), Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation, The Quarterly Journal of Economics, 107(3), 819-63

Feenstra Robert C. & Shang-Jin Wei (2010). "Introduction to "China's Growing Role in World Trade", NBER Chapters, in: China's Growing Role in World Trade, pages 1-31 National Bureau of Economic Research, Inc.

Fontagné Lionel, Guillaume Gaulier ,Soledad Zignago (2007) Specialisation across Varieties within Products and North-South Competition. CEPII Working Paper, N°2007-06, May 2007

Fu, Xiaolan & Kaplinsky, Raphael et Zhang, Jing (2012), The Impact of China on Low and Middle Income Countries' Export Prices in Industrial-Country Markets. World Development. Volume 40 Issue 8, Pages: 1483-1496.

Gaulier Guillaume, Gianluca Santoni, Daria Taglioni et Soledad Zignago (2013), In the wake of the global crisis : evidence from a new quarterly database of export competitiveness, World Bank Policy Research Working Paper 6733.

Gaulier Guillaume, Françoise Lemoine, Deniz Ünal (2007). China's Emergence and the Reorganisation of Trade Flows in Asia. *China Economic Review*, vol. 18(3), avril.

Gaulier, Guillaume, Gianluca Santoni, Daria Taglioni and Soledad Zignago (2013), Market shares in the wake of the global crisis, Document de Travail n° 472, Décembre.

Gaulier Guillaume, Joaquim Jarreau, Françoise Lemoine, Sandra Poncet et Deniz Ünal (2010). Chine : la fin du modèle de croissance extravertie. *La Lettre du CEPII* N° 298, 21 avril. <http://www.cepii.fr/CEPII/fr/publications/lettre/abstract.asp?NoDoc=2513>.

Gaulier, Guillaume et Soledad Zignago, (2010). BACI: International Trade Database at the Product-Level. The 1994-2007 Version. Working Paper 2010-23, CEPII Research Center.

Hausmann, Ricardo, Hwang, Jason, Rodrik, Dani, (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth* 12 (1), 1-25. Rodrik, 2006).

Hidalgo, C., B. Klinger, A.-L. Barabasi, and R. Hausmann (2007). "The Product Space Conditions the Development of Nations." *Science* 317 (5837): 482–7.

IMF (2011), Changing Patterns of Global Trade, Prepared by the Strategy , Policy and Review Department, June 15.

Jarreau Joachim and Sandra Poncet (2011) Export Sophistication and Economic Growth: evidence from China. G-MonD Working Paper n°19 January 4, 2011

Jayet H., (1993), *Analyse Spatiale Quantitative: Une Introduction*. Paris. Economica

Koopman Robert, Zhi Wang, Shang-Jin Wei (2008). How Much of Chinese exports is really made in China? Assessing domestic value-added when processing trade is pervasive. NBER Working paper 14109, June.

Lall, Sanjaya (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1995–1998. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337–369.

Lemoine Françoise (2010). Past Successes and New Challenges: China's Foreign Trade at a Turning Point *China & World Economy*, vol. 18(3), p.1-23, 2010.

Lemoine Françoise, Deniz Ünal (2004) Assembly Trade and Technology Transfer: The case of China. *World Development*, vol. 32(5), p.829-850, May.

Lemoine Françoise, Sandra Poncet, Deniz Ünal (2014) The Geographic Pattern of China's Growth and Convergence within Industry. *China Economic Review*. Forthcoming.

Moran Theodore H. (2011). Foreign Manufacturing Multinationals and the Transformation of the Chinese Economy: New Measurements, New Perspectives. Peterson Institute for International Economics, Working paper Series, 11-11 April.

OECD (2014), OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014.

OECD/WTO (2013), Trade in Value-Added (TiVA) Indicators
http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_CHINA_MAY_2013.pdf

PBOC (People's Bank of China) (2010). Monetary Policy Report, Quarter 2.

Poncet Sandra & Felipe Starosta de Waldemar (2012), Export Upgrading and Growth: the Prerequisite of Domestic Embeddedness, CEPII Working Paper n°2012-26 October

Rodrik D. (2006), What is so special about China's exports? NBER Working Paper 11947
<http://www.nber.org/papers/w11947> January

Schott Peter K. (2006) THE RELATIVE SOPHISTICATION OF CHINESE EXPORTS. NBER Working Paper 12173; April ; <http://www.nber.org/papers/w12173>; paru dans *Economic Policy* 53.5-49

Wang Zhi, Shang-Jin Wei (2008) What Accounts for the Rising Sophistication of China's Exports? NBER Working Paper No. 13771.

Woo and Wang (2011), "The Size and Distribution of Hidden Household Income in China,"), *Asian Economic Papers*, Winter/Spring 2011, Vol. 10 No.1, pp. 1-26

WTO (2014), International Trade Statistics 2014.

XU Bin (2010). The sophisti

cation of exports: Is China special? *China Economic Review* 21 (2010) 482–493

Zhang, Jun and Zhu, Tian,(2013), Re-Estimating China's Underestimated Consumption (September 7, 2013). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2330698> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2330698> .