

L'ACCESSION DE LA CHINE À L'OMC : GESTION DE L'INTÉGRATION ET INDUSTRIALISATION

A. Introduction

Dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, l'analyse du commerce et de la croissance dans les pays en développement (deuxième partie, chap. IV) – faite à une époque où les négociations bilatérales de la Chine en vue de l'accession à l'OMC étaient bien avancées, a montré que, contrairement à d'autres pays en développement, la Chine avait réussi à accélérer tant l'expansion de son commerce extérieur que sa propre croissance au cours des deux dernières décennies. De nombreux pays en développement, notamment ceux qui avaient opté pour la libéralisation immédiate du commerce extérieur et du compte de capital, ont durant cette époque subi une dégradation de leur balance commerciale et un déclin de leurs taux de croissance. La Chine en revanche, de même que quelques autres petits pays, a réussi à accroître ses exportations plus vite que ses importations et à accélérer sa croissance sans faire appel à l'épargne extérieure. A la veille de son accession à l'OMC¹, son commerce de biens et de services augmentait de plus de 10 % par an (plus du double de la moyenne mondiale) depuis plus d'une décennie; aujourd'hui, la Chine fournit quelque 4 % des exportations mondiales de marchandises et absorbe 3,5 % des importations².

Ces remarquables résultats commerciaux ont été associés à une forte expansion de la part des produits manufacturés, essentiellement des produits à forte intensité de main-d'œuvre, qui représentent aujourd'hui 90 % des exportations de la Chine. La Chine intervient aujourd'hui de plus en plus dans le montage de produits à forte intensité de technologie : les exportations de matériel informatique et de télécommunications représentent aujourd'hui un

quart de ses exportations totales. Pour un certain nombre de produits, tels que les articles de voyage, les jouets, les articles de sport, les chaussures et les vêtements non textiles, ses exportations représentent plus de 20 % du total des exportations mondiales. Les matières premières, les demi-produits et les biens d'équipement (machines, produits chimiques, minerais et métaux) dominent largement ses importations, la part des biens de consommation étant relativement faible. Ses principaux marchés d'exportation sont les grands pays industriels, mais elle a aussi renforcé ses liens commerciaux régionaux, notamment avec les pays émergents d'Asie de l'Est. Son excédent commercial par rapport aux États-Unis dépasse aujourd'hui celui du Japon, et son commerce de marchandises avec le Japon et l'Union européenne est également excédentaire (tableau 5.3 ci-après).

L'accession de la Chine à l'OMC a amené à se demander quel pourrait être l'effet de l'adoption des disciplines commerciales multilatérales sur ses exportations et celles de ses partenaires commerciaux. Pour la Chine, l'accession implique avant tout une libéralisation et une ouverture de son marché. Pour ses partenaires commerciaux, vu son poids démographique et économique, elle implique une transformation importante du régime de commerce extérieur qui aura des effets différents selon les pays. Pour certains pays, cette libéralisation sera une occasion de préserver ou d'accroître leur présence commerciale sur le vaste marché en expansion de la Chine, grâce à la protection des règles et procédures multilatérales, tandis que d'autres sont soulagés que l'accession de la Chine

entraînera une intensification de la concurrence. La question la plus importante pour les pays en développement est probablement celle du degré auquel l'accèsion de la Chine pourrait influencer sur les tendances analysées dans les précédents chapitres et notamment aggraver le risque de généralisation.

On a déjà écrit beaucoup de choses sur les incidences possibles de l'accèsion de la Chine à l'OMC et fait quelques projections quantitatives de son commerce et de celui de ses partenaires. Toutefois, il est difficile de prévoir avec un degré raisonnable de précision le degré auquel l'accèsion modifiera le développement de la Chine et ce qui se serait passé si elle était restée hors de l'OMC. Cela est difficile non seulement parce qu'il est difficile de déterminer ce qui se serait passé sans l'accèsion, mais surtout parce que l'impact de l'accèsion dépendra de la façon dont les accords conclus seront interprétés et appliqués et de la façon dont la Chine et ses partenaires commerciaux réagiront à l'évolution économique résultant de l'accèsion. L'objet du présent chapitre n'est donc pas de prédire ce qui pourrait arriver à la Chine ou à ses partenaires commerciaux, mais d'examiner les enjeux de son accèsion sous l'angle des questions analysées dans le présent rapport.

Afin de placer ces enjeux dans le contexte plus large de l'expérience historique, il est utile de comparer la libéralisation du commerce extérieur qu'impliquent les conditions d'accèsion de la Chine à l'OMC à la libéralisation accélérée pour laquelle ont opté plusieurs pays en développement³. Il faut d'abord souligner que la libéralisation du régime de commerce extérieur dans le cadre de l'accèsion est le fruit d'une négociation qui apportera à la Chine un certain nombre de concessions à long terme de ses partenaires commerciaux. En particulier, la Chine bénéficiera de relations commerciales normales permanentes avec son premier partenaire commercial, les États-Unis, et, à terme, de l'élimination, dans un délai convenu, des mesures discriminatoires et incompatibles avec l'OMC qui visent ses exportations.

Deuxièmement, on peut faire une comparaison pour ce qui est du rythme de la libéralisation. L'essentiel des mesures de libéralisation de la Chine doivent intervenir dans les années qui suivront immédiatement son accèsion à l'OMC, et les engagements d'ouverture du marché qu'elle a pris sont très larges. Ils affecteront en profondeur les secteurs protégés de l'agriculture, de l'industrie et des services. Toutefois, la libéralisation postérieure à

l'accèsion, notamment en ce qui concerne le régime des importations, poursuit en fait un processus qui a déjà commencé il y a plus de dix ans. Les droits de douane et les mesures non tarifaires appliqués par la Chine avant l'accèsion n'étaient pas particulièrement protectionnistes si on les compare à ceux d'autres pays en développement qui ont appliqué une stratégie de remplacement des importations au cours des dernières années. En outre, les conditions d'accèsion prévoient des périodes de transition dans plusieurs domaines. Enfin, la promotion des exportations, qui a jusqu'à présent eu un rôle majeur dans la politique commerciale de la Chine, a entraîné une libéralisation considérable de secteurs directement liés au commerce extérieur, en particulier là où interviennent des entreprises à financement étranger⁴.

Troisièmement, la Chine ne libéralise pas pour remédier à un échec. C'est une grande différence par rapport à d'autres pays en développement, où la décision de libéraliser a été motivée par l'incapacité d'établir des industries compétitives derrière des barrières protectionnistes, et par l'espoir qu'une intégration plus étroite dans le système commercial, assurant une augmentation régulière des recettes d'exportation, permettrait d'éviter des crises récurrentes de balance des paiements et d'obtenir un développement plus régulier et stable. La Chine libéralise son régime de commerce extérieur alors qu'elle a obtenu des succès remarquables à l'exportation de

Pour la Chine, l'accèsion implique avant tout une libéralisation et une ouverture de son marché. Pour ses partenaires commerciaux, vu son poids démographique et économique, elle implique une transformation importante du régime de commerce extérieur qui aura des effets différents selon les pays.

produits manufacturés, que sa balance des paiements est solide et qu'elle dispose de réserves internationales considérables. La libéralisation n'a donc pas pour objectif de résoudre un problème de pénurie de devises. À cet égard, la Chine ressemble plus à la République de Corée ou à la Province chinoise de Taiwan qui ont su conduire une libéralisation efficace de leur régime de commerce extérieur dans les années 70 et 80 (Agosin et Tussie, 1993 : 28-29).

Néanmoins, cela ne signifie pas que la Chine soit totalement à l'abri du genre de difficultés qu'ont rencontrées les pays qui ont rapidement abandonné une stratégie de remplacement des importations au profit d'une stratégie d'ouverture. L'industrie chinoise est duale. Il y a d'une part un secteur manufacturier à vocation exportatrice, très compétitif et à forte intensité de main-d'œuvre, dominé par des entreprises à financement étranger, mais il y a aussi une industrie capitaliste assez traditionnelle, dominée par des entreprises d'État, ainsi qu'une

agriculture qui jouit d'une protection et d'un soutien public relativement forts. Les exportations des entreprises d'État représentent environ la moitié des exportations de la Chine, mais ces entreprises, globalement, sont plutôt axées sur le marché intérieur. Les autorités ont commencé à les transformer et à les restructurer il y a plusieurs années, mais le processus est loin d'être achevé. Par conséquent, un démantèlement rapide des obstacles au commerce et la suppression des subventions pourraient les exposer à la concurrence étrangère, ce qui saperait leurs résultats à l'exportation et entraînerait un gonflement des importations. Il pourrait en résulter des problèmes, pas tellement pour la balance des paiements (comme cela a été souvent le cas dans les pays dont l'industrie exportatrice était faible) mais surtout pour l'emploi et le niveau de vie des salariés des entreprises d'État. Toutefois, il n'est probablement pas possible de recycler rapidement ces travailleurs dans des industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre axées sur l'exportation et plus compétitives, et cela n'est sans doute pas non plus souhaitable, car la Chine risquerait alors d'inonder le marché de ses produits, ce qui susciterait des mesures protectionnistes conditionnelles de la part de ses partenaires commerciaux, sous diverses formes, telles que les sauvegardes transitoires par produit qui sont incluses parmi les conditions d'accès accordées à la Chine. Plusieurs instruments de politique publique peuvent être employés pour défendre l'emploi afin de permettre une réforme plus progressive, mais on peut s'attendre à des problèmes d'ajustement à court et à moyen terme dans les secteurs dominés par les entreprises d'État.

Enfin, il est généralement admis que l'impact de la libéralisation du commerce extérieur dépend de la stratégie de gestion du taux de change, et à cet égard la Chine est mieux placée que de nombreux pays en développement. Pour prévenir les difficultés de balance des paiements et de graves perturbations, on recommande souvent d'accompagner la libéralisation des importations d'une dévaluation. Toutefois, dans plusieurs pays en développement la libéralisation des importations a été accompagnée d'une libéralisation du compte de capital, ce qui, dans de nombreux cas, a dans un premier temps encouragé des investisseurs étrangers à y placer des capitaux à court terme très volatils. Cet afflux de capitaux a facilité le financement d'un déficit commercial de

plus en plus important, mais il a aussi fait monter le taux de change, ce qui a réduit la compétitivité et pénalisé les exportations, et a fini par provoquer des difficultés de balance des paiements et des crises financières. Au contraire, la Chine a une balance des paiements solide et attire d'importants investissements étrangers directs, si bien qu'il est peu probable qu'elle rencontre des difficultés de balance des paiements, même en cas de forte poussée des importations. Comme en outre son régime de compte de capital est toujours restrictif⁵, elle devrait pouvoir gérer son taux de change et éviter un dérapage de sa monnaie, de ses flux de capitaux et de ses finances en général, ce qui l'aidera à faciliter l'ajustement durant les premières années qui suivront l'accession.

La façon dont la Chine traitera ces problèmes aura un impact non seulement sur son évolution future mais aussi sur celle de ses partenaires commerciaux. L'analyse que nous avons faite au précédent chapitre donne à penser que la libéralisation des échanges en Chine pourrait entraîner un gonflement des importations de certains produits à base de ressources naturelles et de produits à forte intensité de technologie, ce qui avantagera les pays compétitifs pour la production et l'exportation de produits de ce genre. D'autre part, elle pourrait aussi améliorer les débouchés des entreprises chinoises en facilitant leur accès à de nouveaux marchés. Mais le plus important, c'est que le fait d'appartenir à l'OMC fera de la Chine une destination encore plus intéressante pour les

La Chine libéralise son régime de commerce extérieur alors qu'elle a obtenu des succès remarquables à l'exportation de produits manufacturés. Néanmoins, cela ne signifie pas que la Chine soit totalement à l'abri du genre de difficultés qu'ont rencontrées les pays qui ont rapidement abandonné une stratégie de remplacement des importations au profit d'une stratégie d'ouverture.

entreprises étrangères, ce qui pourrait attiser la rivalité entre pays en développement pour attirer les investissements étrangers directs liés aux opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre des réseaux internationaux de production. La Chine attire déjà d'importants flux d'IED, notamment d'Asie de l'Est, à la recherche de sites de production peu coûteux pour exporter vers des marchés tiers; en outre, de nombreuses sociétés transnationales cherchent à y établir une présence commerciale. Dans la mesure où il détourne les flux d'investissements d'autres pays en développement, ce phénomène pourrait intensifier la concurrence entre ces pays pour attirer les investisseurs. Pour la Chine comme pour les autres pays en développement, l'évolution dépendra aussi de la nature des flux d'IED et par conséquent de la politique adoptée par la Chine et ses concurrents ainsi que de celle des entreprises étrangères.

B. Les modifications du régime d'importation de la Chine résultant de l'accession

1. Droits de douane et mesures non tarifaires (MNT)

La Chine avait déjà sensiblement réduit ses droits de douane avant d'accéder à l'OMC. La moyenne simple et la moyenne pondérée de ses taux de droits ont diminué de plus de moitié entre 1993 et 1998 (Ianchovichina et Martin, 2001, tableau 5). Le taux de droits effectif, c'est-à-dire le ratio produit des droits de douane/total des importations, était de 4,5 % dans la première moitié de 1999 (JP Morgan, 1999 : 6), et il y a eu de nouvelles réductions au début de 2001. La plupart des réductions visaient des parties et composants servant d'intrants pour le secteur manufacturier, et la moyenne pondérée des droits sur les produits primaires, en particulier les produits agricoles, est restée à peu près inchangée. Avant l'accession, les intrants importés par les entreprises à financement étranger étaient généralement exemptés de droits de douane, tandis que la plupart des produits manufacturés finis étaient assujettis à des droits parfois assez lourds.

Le tableau 5.1 indique la moyenne pondérée des taux de droits de la Chine en 2001 et les taux consolidés que la Chine a acceptés, tels qu'ils figurent dans son protocole d'accession, et qui doivent être instaurés dans un délai de dix ans à compter de la date d'accession. Les produits sont classés dans l'ordre de l'écart, en pourcentage, entre les taux consolidés offerts et les taux effectivement en vigueur en 2001. Le déclin de la moyenne pondérée des taux de droits de la Chine entre le moment de l'accession et la dixième année, de 13,7 % à 5,7 %, est très important, puisqu'il vient s'ajouter à des baisses antérieures⁶. Ce tableau montre aussi que les produits les plus protégés sont parmi ceux pour lesquels les droits baisseront le plus,

notamment le blé, le riz, les fibres végétales (coton), le sucre et les huiles végétales parmi les produits agricoles, ainsi que les boissons et tabacs, les véhicules automobiles et leurs parties, les vêtements et les textiles. En outre, la Chine s'est engagée à éliminer les MNT, en particulier celles qui visent les produits agricoles et qui sont actuellement très restrictives.

Il convient de noter que, alors que le délai de réduction progressive des droits est postérieur à 2005, l'essentiel des baisses des droits NPF et du démantèlement des MNT doit se faire peu après l'accession et, dans certains cas, même avant l'accession. Durant les deux premières années, les droits visant la plupart des produits agricoles et des produits manufacturés seront réduits, en particulier dans le cas d'un certain nombre de produits agricoles, de véhicules automobiles et de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre très protégés. Les MNT visant 162 articles (sur un total de 377) seront supprimées dès l'accession et 75 autres MNT seront supprimées dans un délai de deux ans; toutes les licences d'importation seront supprimées dès l'accession.

La Chine avait déjà sensiblement réduit ses droits de douane avant d'accéder à l'OMC, mais l'essentiel des baisses des droits NPF et du démantèlement des MNT doit se faire peu après l'accession.

2. Subventions

L'intensification de la concurrence dans les secteurs ouverts à l'importation résultera non seulement de la réduction des obstacles au commerce, mais aussi, et peut-être encore plus, de l'élimination ou de la réduction des subventions. En vertu de l'article 10 du Protocole d'accession, la Chine supprimera toutes les subventions relevant de l'article 3 de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC), c'est-à-dire les subventions spécifiques subordonnées à des

Tableau 5.1

**RÉDUCTION DE LA MOYENNE PONDÉRÉE DES DROITS APRÈS L'ACCESSION POUR
LES PRINCIPAUX PRODUITS D'IMPORTATION DE LA CHINE^a**

Groupe de produits	Taux de droits		Réduction du taux (en pourcentage) après			
	2001 (NPF)	final ^b	Un an	Deux ans	Cinq ans	Dernière année ^b
Céréales	91,1	3,0	96,7	96,7	96,7	96,7
Graines oléagineuses	96,9	3,9	96,0	96,0	96,0	96,0
Boissons et tabacs	57,8	10,4	65,7	74,2	81,9	81,9
Équipements électroniques	10,6	2,3	70,9	76,9	78,3	78,3
Matières grasses végétales	39,3	10,2	50,2	58,3	74,0	74,0
Produits en bois	10,0	3,4	42,7	54,1	66,0	66,0
Produits en papier, impression	9,3	3,3	39,3	51,7	64,2	64,2
Cultures arables	21,7	8,4	32,5	46,8	61,2	61,2
Textiles	20,5	8,7	22,9	36,4	57,4	57,4
Fibres végétales	84,3	37,7	39,4	47,4	55,3	55,3
Véhicules automobiles et leurs parties	31,3	14,1	31,0	39,4	54,9	55,0
Produits laitiers	19,0	8,9	29,2	38,0	53,1	53,1
Fruits et légumes	25,9	12,6	29,1	39,9	51,1	51,1
Machines et équipements	13,4	6,6	37,0	45,7	50,7	50,7
Produits carnés	18,6	9,9	28,0	37,3	46,7	46,7
Sucre	77,9	43,8	27,3	35,5	43,8	43,8
Riz usiné	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Riz paddy	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Blé	114,0	65,0	37,7	40,4	43,0	43,0
Métaux ferreux	9,1	5,2	37,5	40,5	42,8	42,8
Produits chimiques et articles en caoutchouc et en matière plastique	14,1	8,1	22,2	27,6	38,0	42,8
Foresterie	2,3	1,3	42,5	42,5	42,5	42,5
Produits en bois	16,8	9,8	25,7	34,5	41,6	41,7
Produits de la pêche	14,2	8,5	21,0	31,0	40,2	40,2
Métaux	7,0	4,2	35,7	37,9	39,5	39,5
Vêtements	23,8	14,9	10,8	20,4	37,3	37,3
Articles en cuir	11,6	8,0	26,7	28,9	31,4	31,4
Viande	14,1	9,9	17,4	23,6	29,9	29,9
Équipement de transport	5,0	3,6	21,2	25,0	28,4	28,4
Produits métalliques	9,7	7,4	17,8	21,2	23,6	23,6
Produits minéraux	14,4	11,4	15,8	18,2	20,6	20,6
Pétrole et charbon	8,4	6,7	19,8	19,8	19,8	19,8
Articles manufacturés	19,5	15,8	7,2	11,9	19,0	19,0
Produits du règne animal	9,4	8,0	9,3	11,9	14,5	14,5
Moyenne des produits ci-dessus	14,6	6,1	40,5	47,2	54,3	58,3
Ensemble des produits	13,7	5,7	41,6	48,0	54,9	58,8

Source : CNUCED, *Base de données du Système d'analyse et d'information commerciales* (TRAINS), d'après des chiffres de l'OMC.

^a Les coefficients de pondération sont les parts des produits concernés dans les importations de la Chine en 2000.

^b À la fin de la période de transition (consolidé)

résultats à l'exportation ou à l'emploi d'intrants d'origine nationale plutôt que d'intrants importés. À cet effet, toutes les subventions accordées à des entreprises d'État et subordonnées à des résultats à l'exportation seront considérées comme « spécifiques » si les entreprises d'État sont les principaux bénéficiaires de telles subventions ou en reçoivent une quantité disproportionnée. La raison pour laquelle ces subventions seraient réputées spécifiques est que les entreprises privées ne bénéficient pas de subventions similaires⁷. Pour la production agricole, un soutien interne jusqu'à concurrence de 8,5 % de la valeur de la production est autorisé, mais toutes les autres subventions et notamment les subventions subordonnées aux résultats à l'exportation sont interdites. D'après l'article 12 du Protocole d'accession, la Chine ne maintiendra ni n'introduira de subventions à l'exportation des produits agricoles. La Chine a aussi accepté de respecter l'article 5 de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) et d'éliminer les prescriptions d'équilibrage des recettes de change et de teneur en produits d'origine nationale, de même que les prescriptions de résultats à l'exportation.

3. Commerce d'État et non-discrimination

Depuis son accession, la Chine doit respecter les règles de l'OMC sur les entreprises commerciales d'État (article XVII du GATT) et les règles de non-discrimination entre les entreprises et personnes physiques nationales et étrangères (article III du GATT de 1994) dans un délai de trois ans. Ces différentes règles signifient que, sauf rares exceptions, toutes les transactions des entreprises commerciales d'État et des autres entreprises d'État devront se faire sur des bases commerciales; aucune préférence ne pourra être accordée pour l'achat ou la vente d'intrants ou de produits, que ce soit en matière de prix ou de choix des fournisseurs ou des acheteurs (cela vaut aussi pour les transactions à l'importation et à l'exportation). Néanmoins, à l'importation, le commerce d'État restera autorisé pour cinq catégories

de produits agricoles (céréales, huiles végétales, sucre, tabac et coton), pour le pétrole brut et raffiné et pour les engrais chimiques. De même, les entreprises commerciales d'État seront autorisées à continuer d'exporter un certain nombre de produits agricoles (coton, thé, riz, maïs et fèves de soja), de produits minéraux et de produits des industries de main-d'œuvre (y compris la soie jusqu'en 2005, les filés de coton et certains tissus) (Protocole d'accession, annexes 1A et 2A2).

En outre, la Chine devra progressivement accorder le droit de faire du commerce extérieur à toutes les entreprises, y compris les entreprises étrangères, et devra s'efforcer d'offrir le traitement national intégral dans un délai de trois ans (sauf pour les produits susmentionnés qui pourront toujours être exportés ou importés par des entreprises commerciales d'État). En d'autres termes, toutes les personnes morales et physiques

Les secteurs dominés par les entreprises d'État et l'agriculture sont ceux qui auront probablement le plus de difficultés.

étrangères bénéficieront du même traitement que les entreprises nationales (article 5 du Protocole). L'article 5 oblige en outre la Chine à cesser, dans un délai de trois ans, la pratique consistant à réserver à un nombre limité d'entreprises le droit de commercer dans une région géographique donnée (« régime de commerce déterminé »). Ce régime de commerce déterminé s'applique actuellement à un certain nombre de produits agricoles (caoutchouc naturel, bois d'œuvre, contre-plaqué et laine) et aux produits en résine acrylique et en acier (Protocole d'accession, annexe 2B).

Enfin, pour de nombreux services, l'investissement étranger sera progressivement libéralisé. Par exemple, dès l'accession il sera possible à des investisseurs étrangers d'acquérir une participation jusqu'à concurrence de 25 % du capital dans les entreprises de télécommunications de certaines villes et ce plafond sera porté à 49 % dans un délai de trois ans, tandis que cette disposition s'appliquera à un plus grand nombre de villes. Dans un délai de cinq ans, toutes les restrictions géographiques seront abolies. La Chine a pris des engagements similaires pour la libéralisation de la banque et de l'assurance.

C. Structure industrielle, commerce et emploi

Les modifications ci-dessus associées à l'accession à l'OMC devraient avoir d'importantes conséquences sur le commerce extérieur et les résultats économiques de la Chine et de ses principaux partenaires commerciaux et concurrents. Le facteur déterminant sera la façon dont les entreprises chinoises sauront répondre aux nouvelles incitations et restrictions, et en particulier l'efficacité avec laquelle ses secteurs exportateurs exploiteront les nouveaux débouchés. Comme nous l'avons indiqué plus haut, en raison de la structure duale de l'économie chinoise, les coûts et les avantages découlant de l'accession seront différents selon les secteurs et les secteurs dominés par les entreprises d'État et l'agriculture sont ceux qui auront probablement le plus de difficultés. L'analyse qui suit montre que le problème d'ajustement des secteurs en concurrence avec les produits importés pourrait être important, mais qu'il n'est pas insurmontable; en revanche, la nature de l'industrie d'exportation chinoise et les conditions d'accès offertes pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre limiteront dans une certaine mesure les gains que la Chine retirera de son appartenance à l'OMC.

Plusieurs économistes ont cherché à simuler et à prévoir l'impact global de l'accession sur le commerce extérieur et l'activité économique de la Chine au moyen de modèles dits d'équilibre général, pour la plupart conçus dans le cadre du Projet d'analyse du commerce mondial (Global Trade Analysis Project ou GTAP). D'après ces simulations, l'accession n'aura pas d'effet sur le niveau global de l'emploi en Chine, mais il y aura des transferts de salariés et de production entre secteurs (Gilbert et Wahl, 2000). Comme chaque fois qu'un pays libéralise ses échanges, l'accession entraînera une augmentation du ratio commerce extérieur/production. Toutefois, les résultats concernant l'impact relatif de l'accession sur les importations,

les exportations et la production sont parfois contradictoires, ce qui paraît être dû aux différences entre les modèles employés. Par exemple, d'après une étude de la Banque mondiale (projections en 2005), l'impact sera plus prononcé sur les exportations que sur les importations (Ianchovichina, Martin et Fukase, 2000). Dans une estimation antérieure du FMI, fondée sur le postulat que la Chine accéderait à l'OMC à la fin de 2000 ou au début de 2001, l'impact immédiat sur le compte courant serait positif, mais il deviendrait de plus en plus négatif entre 2002 et 2004, avant de redevenir nettement positif en 2005. Certains observateurs pensent que l'éventuelle détérioration du compte courant serait largement compensée par l'IED (FMI, 2000a : 63-65). L'impact de l'accession sur le PIB de la Chine serait négatif d'après l'étude de la Banque mondiale, mais le FMI estime qu'il serait légèrement positif entre 2000 et 2005, sauf la première année.

Dans une étude antérieure, la Commission du commerce international des États-Unis (United States International Trade Commission ou USITC) a estimé que l'offre faite par la Chine pour l'accord bilatéral avec les États-Unis entraînerait une augmentation des importations de 14,3 % et une augmentation des exportations de 12,2 %, ce qui devrait nettement stimuler la croissance (USITC, 1999c).

Le problème des modèles d'équilibre général est qu'ils se fondent souvent sur des postulats qui éliminent les obstacles déterminants pour le résultat. Dans le cas du chômage en particulier, on postule généralement que le marché du travail reste en équilibre (c'est-à-dire qu'il n'y a pas de variation de l'emploi total), mais qu'il y a des transferts rapides de main-d'œuvre entre secteurs en réponse à la nouvelle structure des incitations. En réalité toutefois, ces transferts posent beaucoup de problèmes, ce qui est une des raisons pour lesquelles de nombreux pays industriels sont réticents à éliminer

La nature de l'industrie d'exportation chinoise et les conditions d'accès offertes pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre limiteront dans une certaine mesure les gains que la Chine retirera de son appartenance à l'OMC.

les obstacles au commerce des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et des produits agricoles (CNUCED, 2001b; *Rapport sur le commerce et le développement 1995*, deuxième partie, chap. II). De plus, l'accession à l'OMC n'élimine pas totalement le risque de protectionnisme chez les partenaires commerciaux de la Chine. Le succès des exportations peut susciter des réactions protectionnistes sous forme de mesures de sauvegarde ou de mesures antidumping. La plupart des modèles, construits sur les principes du libre-échange, ne tiennent pas compte de tels facteurs.

Pour faire une analyse rigoureuse des incidences de l'accession, il faut bien étudier non seulement les conditions de l'accession, dont nous avons parlé plus haut, mais aussi les caractéristiques structurelles et institutionnelles des secteurs qui devront faire face à de nouveaux défis en raison du démantèlement des soutiens et protections, ainsi que le potentiel qui s'offrira aux secteurs les mieux placés pour exploiter les nouveaux débouchés pouvant être créés par l'accession. C'est sur ces points que porte la présente section.

1. **Libéralisation du commerce, entreprises publiques et emploi**

La Chine accède à l'OMC alors qu'elle a entrepris des réformes économiques depuis plus de deux décennies dans des domaines tels que la politique commerciale et industrielle, la réglementation du marché du travail, les entreprises d'État et la sécurité sociale. Ces efforts, notamment la réforme des entreprises d'État, qui pèsent lourd dans l'économie chinoise, ont certainement contribué à la préparer à l'accession. Toutefois, la restructuration et la rationalisation des entreprises d'État sont incomplètes et il est probable que la concurrence à laquelle elles doivent faire face s'intensifiera après l'accession. On pense souvent que l'accession ouvre de nouveaux débouchés et accélère les processus de réforme, mais si elles sont mal gérées, les réformes peuvent avoir un lourd coût social, et notamment aggraver le chômage. Malgré la croissance rapide et soutenue de l'économie chinoise au cours des deux dernières décennies, le taux de chômage est encore relativement élevé⁸.

En dépit d'un certain transfert des activités économiques du secteur public vers le secteur privé, les entreprises d'État jouent encore un rôle important dans l'économie chinoise. Elles opèrent dans des domaines très divers, que ce soit dans l'agriculture, l'industrie ou les services; elles sont dominantes dans

l'industrie lourde (production d'électricité, sidérurgie, industrie chimique et armement) et, dans les secteurs de la banque, des télécommunications, de la distribution en gros et de certaines activités de transport, il n'existe pour ainsi dire pas d'entreprises privées. En revanche, dans certaines industries légères, comme celles des jouets, des chaussures, des vêtements et des biens de grande consommation, les entreprises privées pèsent beaucoup plus lourd que les entreprises d'État. À la fin des années 90, les entreprises d'État employaient quelque 83 millions de salariés, ce qui représentait 12 % de l'emploi total et 47 % de l'emploi manufacturier, et produisaient 38 % du PIB (Office national de statistique, 2000, tableaux 5-10). Aujourd'hui, leurs importations représentent environ 45 % du total et leurs exportations 50 % du total, mais les exportations ne constituent qu'une petite proportion de leur production globale : environ 9 % du PIB en valeur brute et encore moins en valeur ajoutée. Les exportations de produits primaires représentent 15 % de leurs exportations totales, le reste étant réparti entre les produits chimiques, les textiles, les produits de l'industrie légère, les articles en caoutchouc, et les machines et équipements de transport.

Les entreprises d'État sont caractérisées par une main-d'œuvre et des stocks pléthoriques, une faible productivité, une faible utilisation des capacités, une échelle de production suboptimale et des technologies dépassées. Malgré de nombreuses années de réforme, bon nombre de ces problèmes persistent⁹, et entraînent généralement des déficits d'exploitation; les éventuels bénéfices sont négligeables rapportés à leur énorme stock de capital. Les subventions versées aux entreprises d'État ont diminué ces dernières années, mais les pertes croissantes des entreprises d'État industrielles (en proportion de leur valeur ajoutée) sont de plus en plus financées par des crédits bancaires¹⁰. En outre, certaines entreprises d'État, comme celles de l'industrie automobile (encadré 5.1), bénéficient de préférences pour l'obtention de crédits et de devises, préférences qui sont subordonnées à leurs résultats à l'exportation, et de droits de douane réduits, à condition qu'elles respectent les objectifs concernant la teneur en produits d'origine nationale des produits finis.

La suppression des subventions, la réduction des droits de douane et des MNT et l'élimination du traitement préférentiel exerceront certainement de fortes pressions sur ces entreprises, qui devront accroître leur productivité et leur compétitivité, ce qui pourrait exiger des restructurations et des licenciements considérables. La libéralisation brutale

Si elles sont mal gérées, les réformes peuvent avoir un lourd coût social, et notamment aggraver le chômage.

peut être très perturbatrice sur le plan social, en particulier dans l'arrière-pays où sont implantées de nombreuses entreprises d'État, et indûment coûteuse sur le plan économique, comme l'ont montré les exemples de la Fédération de Russie et de l'Europe orientale (CEE, 1997 : 75-84; 1998 : 31-41). L'ampleur des restructurations qui doivent encore être menées à terme est gigantesque. On a estimé que quelque 35 millions de salariés, soit 17 % de la population active urbaine, sont en surnombre (JP Morgan, 1999 : 14). D'après une étude récente (Powell, 2001), l'accession de la Chine à l'OMC pourrait faire monter le nombre de chômeurs jusqu'à 25 millions entre 2001 et 2006.

L'exemple des pays en développement a montré que le démantèlement subit du soutien et de la protection des industries nationales peut voir des répercussions graves sur les conditions d'emploi, qui se traduisent par des licenciements et une augmentation des écarts de rémunération (*Rapport sur le commerce et le développement 1997*, deuxième partie, chap. IV; CNUCED, 2001b). Elle peut aussi provoquer une désindustrialisation, en particulier dans les secteurs exposés à la concurrence des industries mûres des pays plus avancés. Il est souvent difficile de recycler les travailleurs licenciés dans des secteurs exportateurs, en particulier lorsque les compétences requises sont différentes et que les capacités de production sont insuffisantes. L'ajustement aux nouvelles incitations n'est pas instantané; au contraire, il demande du temps et un investissement de capital physique et humain. De plus, un grand pays comme la Chine risque de saturer le marché des produits à forte intensité de main-d'œuvre, en particulier si les restrictions qu'appliquent les pays industriels en matière d'accès aux marchés persistent.

Les entreprises d'État qui seront probablement les plus affectées par l'accession sont celles des secteurs suivants : machines, équipements électriques, fonte et transformation des métaux, textiles, produits chimiques, fibres synthétiques et artificielles, matériel de transport, produits minéraux non métalliques et transformation des produits alimentaires. Globalement, 72,5 % de la main-

d'œuvre des entreprises d'État travaillent dans ces industries (Bhalla et Qiu, 2002). On trouvera à la dernière colonne du tableau 5.2 les ratios importations/production (1997) dans les principaux secteurs de l'agriculture et de l'industrie. Dans certaines industries manufacturières, la proportion d'importations est faible, ce qui est dû en grande partie aux protections et appuis dont ces industries jouissent. Dans d'autres, notamment celles des machines et équipements, les producteurs nationaux ne sont pas très protégés et la proportion d'importations est élevée, mais cela n'empêche pas qu'ils pourraient avoir quelques difficultés dues à la libéralisation dans les années qui suivront l'accession. L'industrie automobile et l'industrie textile sont particulièrement vulnérables à cet égard (encadrés 5.1 et 5.2 respectivement).

Il est souvent difficile de recycler les travailleurs licenciés dans des secteurs exportateurs. L'ajustement aux nouvelles incitations demande du temps.

Dans l'industrie textile, les importations comme les exportations représentent une grande proportion de la production. Bien que cette industrie soit très protégée, les entreprises d'État qui y opèrent sont déficitaires. Dans

les secteurs des minéraux et métaux, les droits de douane ne sont pas très élevés, mais ils seront considérablement réduits.

Le tableau 5.2 récapitule les résultats de simulations de l'impact des réductions de droits (abstraction faite des autres modifications) sur la production et l'emploi dans différents secteurs, exprimés en écarts par rapport à un scénario de base, à partir de 2005. Ces projections sont partielles et ne prétendent pas décrire tous les effets de l'accession sur les différents secteurs ou sur l'ensemble de l'économie. Il faut les interpréter avec grande prudence, car elles ne tiennent pas compte d'un certain nombre de facteurs mentionnés plus haut, et notamment de l'élimination ou de la réduction des MNT et des subventions, du démantèlement sélectif de différentes politiques de soutien, des difficultés de recyclage de la main-d'œuvre ou des problèmes d'accès aux marchés. Pour cette raison, il se peut que les pertes soient sous-estimées et que les gains soient surestimés. Néanmoins, les simulations aident à déterminer quels sont les secteurs vulnérables et l'ordre de grandeur de l'impact qu'ils risquent de subir.

Encadré 5.1**LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION SUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE**

L'industrie automobile et notamment la construction de voitures particulières est un exemple d'industrie inefficace et très protégée, dominée par des entreprises d'État, qui seront très affectées par la libéralisation résultant de l'accession. En 1999, il y avait plus de 2 000 entreprises dans cette industrie, dont 120 monteurs de voitures et de camions (Powell, 2001 : 47; Bhalla et Qiu, 2002). Au total, elle emploie 1,8 million de travailleurs. La part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires et la part des bénéfices dans la valeur ajoutée sont faibles, et le secteur n'exporte que 2 % de sa production. Les automobiles étaient protégées par un taux de droits nominal de 80 % à 100 % en 1999, contre 110 % à 150 % en 1995-1999. En outre, il y a des contingents gérés au moyen de licences et les importations de voitures particulières notamment sont assujetties à des restrictions non tarifaires (USITC, 1999c, tableaux 3-2 et E-1). La part des importations dans le total des ventes était inférieure à 7 % en 1999, contre quelque 10 % en 1995, en raison du développement du montage en coentreprise avec des constructeurs étrangers.

Les entreprises collectives, et plus encore les entreprises d'État, dominent le secteur, en termes d'emploi comme en termes de chiffre d'affaires, même si leur part a diminué ces dernières années : les effectifs des entreprises d'État sont tombés de 1,5 million de travailleurs en 1995 à environ 1 million en 1999, et durant la même période ceux des entreprises collectives sont passés de 196 000 à 126 000. Malgré l'essor rapide des activités privées dans cette branche de production, l'emploi total a diminué de 7 %. En revanche, le déclin des ventes des entreprises publiques a été plus que compensé par l'augmentation des ventes des coentreprises et, plus encore, des autres entreprises privées, dont la part globale est passée de 30,3 % en 1995 à 58,7 % en 1999.

L'industrie automobile souffre de surcapacité, l'excédent de capacité atteignant 46 % en 1998. La productivité de la main-d'œuvre est basse et son coût unitaire est élevé. Les usines ne produisent que deux à quatre véhicules par an et par ouvrier contre 20 à 40 dans les pays les plus avancés (Yang, 1999). Une automobile fabriquée en Chine revient 40 % à 50 % plus cher qu'un modèle similaire produit à l'étranger.

Les droits de douane appliqués aux produits de l'industrie automobile seront sensiblement réduits dans les deux années qui suivent l'accession. En particulier, les droits sur les voitures particulières tomberont de 80-100 % à 25 % d'ici à juillet 2006, l'essentiel de la réduction devant se faire peu de temps après l'accession. En outre, le contingent d'importation actuellement négligeable sera porté à 6 milliards de dollars dès l'accession et augmentera ensuite de 15 % par an jusqu'à ce qu'il soit complètement éliminé. Tous les services liés à l'automobile seront libéralisés : distribution, vente, service après-vente, financement, concession, publicité et importation de pièces de rechange seront ouverts aux entreprises étrangères. En outre, les prescriptions de teneur en produits d'origine nationale et les subventions seront supprimées et les droits de douane sur les pièces seront réduits.

D'après les simulations faites par la CNUCED, la seule réduction des droits devrait entraîner un déclin de la production de plus de 11 % d'ici à 2005, et le ratio importations/production de véhicules et parties devrait augmenter de 9 % (voir tableau 5.2). Mais surtout, 12 % de la main-d'œuvre qualifiée et plus de 8 % de la main-d'œuvre non qualifiée pourraient être licenciés, ce qui signifie la disparition de 200 000 emplois dans le secteur. Ces chiffres ne tiennent pas compte des effets négatifs de la suppression des prescriptions de teneur en intrants d'origine nationale, de l'accès préférentiel au crédit et de l'élimination des droits.

Tableau 5.2

**PROJECTION DES EFFETS DES RÉDUCTIONS DE DROITS POSTÉRIEURE À L'ACCESSION
SUR LA PRODUCTION, L'EMPLOI ET LE RATIO IMPORTATIONS/PRODUCTION,
PAR SECTEUR, 1997-2005**

Secteur	Écart entre les deux scénarios ^a				Pour mémoire : Ratio importations/ production en 1997 (pourcentage)
	Volume de la production	Emploi		Ratio importations/ production	
		Main-d'œuvre non qualifiée labour	Main-d'œuvre qualifiée		
	(pourcentage)			(points de pourcentage)	(pourcentage)
Graines oléagineuses	-53,5	-60,6	-61,5	92,3	40,2
Boissons et tabac	-38,7	-35,3	-38,8	46,8	4,6
Matières grasses végétales	-6,5	-4,5	-7,3	19,4	43,0
Véhicules automobiles et leurs parties	-11,1	-8,1	-11,7	9,0	15,4
Autres cultures arables	-8,8	-12,1	-12,7	8,8	7,7
Textiles	2,1	3,7	0,6	6,7	22,0
Céréales, fruits et légumes	-4,8	-7,7	-8,3	4,9	1,7
Produits laitiers	-3,8	-1,9	-4,7	4,6	21,8
Machines et produits manufacturés divers	-2,1	-0,2	-3,5	3,5	20,9
Produits en bois	-1,5	0,4	-2,8	2,8	16,9
Produits électroniques	14,4	15,5	12,5	2,7	59,5
Vêtements	22,0	22,6	19,9	2,5	7,2
Produits minéraux et métalliques	-2,6	-0,5	-3,8	1,8	10,0
Produits de la foresterie et de la pêche	-0,0	-0,0	-0,5	1,8	3,0
Riz usiné	0,2	1,8	-0,9	1,2	1,1
Matériel de transport	-1,5	0,5	-3,0	0,9	35,4
Combustibles et minéraux	-0,4	-1,5	-2,0	0,8	15,2
Produits chimiques et produits pétroliers	0,5	2,4	-0,7	0,7	22,9
Services	1,8	3,9	0,4	0,0	3,2
Articles en cuir	13,7	14,5	11,8	-0,0	11,2
Viandes et produits à base de viande	5,4	6,7	4,1	-0,3	11,7
Animaux et produits du règne animal	6,6	5,3	4,7	-1,7	1,7
Produits alimentaires	6,0	7,3	4,8	-2,0	9,1

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur une simulation au moyen d'un modèle mis au point dans le cadre du Projet d'analyse du commerce mondial (GTAP) (Hertel, 1997).

^a Il s'agit de l'écart entre les chiffres résultant de la simulation de l'économie chinoise après son accession à l'OMC et ceux d'un scénario hypothétique qui supposerait que la Chine n'accède pas à l'OMC.

Encadré 5.2

**L'INDUSTRIE DES TEXTILES ET DES VÊTEMENTS :
IMPACT DE LA LIBÉRALISATION**

Il semble que l'accession à l'OMC pourrait avoir un impact sensible sur l'industrie des textiles en Chine. Contrairement à l'industrie de la confection, l'industrie des textiles se caractérise par des équipements dépassés, une faible productivité, des produits de qualité médiocre et un excédent de main-d'œuvre (USITC, 1999c, chap. 8). Elle emploie 5,8 millions de personnes, contre 2,1 millions pour l'industrie du vêtement, et sa production totale représente plus du double de celle de l'industrie du vêtement. En 1999, sa production représentait quelque 6 % de la production industrielle chinoise et elle employait 14 % de la main-d'œuvre industrielle. Elle est dominée par des entreprises d'État déficitaires et dans un grand nombre de ces entreprises la productivité de la main-d'œuvre est basse. En revanche, dans l'industrie du vêtement, les entreprises d'État sont rentables mais leur production ne représente qu'une petite proportion du chiffre d'affaires total. Selon certaines estimations, en 1998 quelque 40 % des entreprises d'État opérant dans l'industrie des textiles étaient au bord de la faillite (USITC, 1999c : 8-8 et tableau B.3). Dans l'ensemble, cette industrie fabrique des produits d'assez mauvaise qualité, avec des techniques traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre, mais depuis quelques années de nouvelles entreprises à financement étranger ont créé des usines dont la technologie est plus moderne.

**INDICATEURS DE L'ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE CHINOISE
DES TEXTILES ET DES VÊTEMENTS^a, 1999**

	Textiles			Vêtements		
	Ensemble des entreprises	Entreprises d'État	Entreprises à financement étranger	Ensemble des entreprises	Entreprises d'État	Entreprises à financement étranger
Nombre d'entreprises	10 981	3 011	3 032	6 611	792	2 864
Chiffre d'affaires (milliards de yuan)	414,8	148,2	88,3	184,7	13,5	90,9
Pourcentage du chiffre d'affaires total de l'industrie	100,0	35,7	21,3	100,0	7,3	49,2
Valeur ajoutée en pourcentage de la production	24,7	26,9	24,2	24,8	28,4	24,9
Valeur ajoutée par ouvrier (yuan par an)	21 900	15 300	38 500	24 500	16 800	25 800
Bénéfice (milliards de yuan)	3,90	-0,14	1,29	6,20	0,13	2,64
Bénéfice en pourcentage du chiffre d'affaires	0,94	-0,09	1,46	3,36	0,96	2,90

Source : Office national de statistique, *China Statistical Yearbook 2000*.

^a Seules les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 5 millions de yuan sont prises en considération.

Le fait que le ratio importations/production nationale de textiles soit relativement élevé (22 %) ne signifie pas que l'industrie nationale ne soit pas protégée; il est plutôt dû à l'importance des textiles importés pour la fabrication de vêtements destinés à l'exportation, en particulier dans le haut de gamme : quelque 55 % des vêtements exportés par la Chine sont confectionnés à partir de tissus importés (USITC, 1999c : 8-5). L'expansion des exportations de vêtements est la principale raison pour laquelle le ratio importations/exportations de textiles a fortement augmenté ces dernières années.

entreprises d'État étant vendues à des entreprises à financement étranger, principalement originaires de Hong Kong (Chine); ce transfert de propriété a été accompagné par l'introduction de technologies plus récentes, de méthodes de production plus capitalistiques et de gains de productivité de la main-d'œuvre. Il est intéressant de constater qu'en raison de l'introduction de nouvelles techniques de production plus capitalistiques par les entreprises à financement étranger dans l'industrie des textiles, la productivité de la main-d'œuvre de ces dernières entreprises est aujourd'hui plus élevée que celle des entreprises d'État, et même que celle des entreprises à financement étranger de l'industrie du vêtement.

La réforme de l'industrie textile a aussi entraîné une contraction considérable de l'emploi; durant la période 1995-1999, alors que la production n'a quasiment pas varié, l'emploi a décliné de 35 % dans l'ensemble de l'industrie et d'environ 52 % dans les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 5 millions de yuan. Ces licenciements n'ont pas été compensés par des créations d'emplois dans l'industrie du vêtement; au contraire, dans cette industrie, alors que la production a augmenté de 37 % entre 1995 et 1999, l'emploi a diminué de 23 %, ce qui est dû en grande partie à des réformes structurelles et aux transferts de propriété.

Les entreprises d'État qui opèrent dans l'industrie des textiles sont déficitaires bien que ce secteur bénéficie d'une protection tarifaire nominale supérieure à 20 %. Leurs résultats vont encore se détériorer en raison de l'importante réduction des droits de douane qui doit intervenir et de la réduction ou de l'élimination des subventions après l'accession. La libéralisation du commerce des vêtements devrait aussi avoir une incidence sur la compétitivité de l'industrie chinoise des textiles. Jusqu'à présent, les textiles de qualité médiocre produits par la Chine étaient employés essentiellement pour confectionner des vêtements destinés au marché intérieur, tandis que les importations de vêtements de meilleure qualité ont été entravées par des droits de douane élevés. La libéralisation des importations de vêtements pourrait réorienter la demande intérieure vers des vêtements de meilleure qualité, ce qui pourrait aussi entraîner un accroissement des importations de textiles de qualité. On peut s'attendre à ce que la qualité des textiles et des vêtements de production nationale s'améliore avec le temps, mais à court et à moyen terme l'accession pourrait favoriser une expansion rapide des importations de textiles. Il est très possible que la conjugaison de l'accession et des réformes structurelles entraîne une accélération de la contraction de l'emploi dans l'industrie textile, d'autant que la Chine n'obtiendra guère d'amélioration de son accès aux marchés des textiles et de vêtements à court et à moyen terme.

Ces résultats sont assez nuancés. L'impact de l'accession à l'OMC sur la production et l'emploi pourrait être positif dans les secteurs des vêtements, des équipements électriques, des articles en cuir, des animaux et des produits du règne animal, de la viande et des produits alimentaires divers; pour la plupart des autres produits manufacturés et agricoles, il pourrait être négatif. Sauf dans quelques secteurs, le ratio importations/production pourrait augmenter et cette augmentation serait particulièrement rapide dans des secteurs comme ceux des boissons et tabacs, de la plupart des produits agricoles, des véhicules automobiles, des textiles et, dans une moindre mesure, des machines. Dans le secteur des textiles, l'impact de l'accession sur la production nationale pourrait être négatif même si, comme le suggèrent les simulations, les exportations devraient augmenter (encadré 5.2). Dans la plupart des cas, la chute de la production entraîne une baisse de l'emploi non qualifié et surtout de l'emploi qualifié. Les industries dans lesquelles il y aura probablement le plus de licenciements sont celles qui sont dominées par des entreprises d'État (voir plus haut). Pour compenser

ces pertes d'emplois, il faudrait recycler une grande proportion de la main-d'œuvre des secteurs en concurrence avec l'importation vers les secteurs exportateurs, nonobstant les problèmes d'accès aux marchés.

2. Investissement étranger direct, emploi et commerce

On s'attend généralement à ce que l'accession de la Chine à l'OMC entraîne une forte expansion de ses exportations. Cela aura des effets sur les autres pays en développement qui sont en concurrence avec elle tant sur leur propre marché que sur le marché des grands pays industriels. Les simulations évoquées plus haut donnent à penser que la modification de la structure des incitations résultant de la libéralisation pourrait entraîner une expansion sensible des exportations dans plusieurs secteurs, notamment ceux de l'électronique, de la confection, du cuir et des autres industries légères. Toutefois, il apparaît que

c'est plus l'amélioration de l'accès aux marchés que le potentiel de production et la productivité de la Chine qui déterminera l'évolution des exportations dans la plupart de ces industries. Si les conditions d'accès aux marchés ne s'améliorent pas après l'accession, la modification des incitations ne se traduira pas facilement par une augmentation rapide des recettes d'exportation.

Ces considérations s'appliquent essentiellement aux industries de main-d'œuvre traditionnelles. En revanche, les exportations des industries liées à des réseaux internationaux de production pourraient croître rapidement. D'ailleurs, l'un des avantages attendus de l'accession est un accroissement des flux d'IED provenant aussi bien de l'Asie que du reste du monde. La libéralisation du régime du commerce extérieur et d'investissement résultant de l'accession, et notamment l'assouplissement des restrictions visant la participation étrangère à des coentreprises et l'égalité de traitement des entreprises à capitaux étrangers offriront aux entreprises étrangères de nouvelles possibilités d'investissement. D'ailleurs, il apparaît déjà que les flux d'IED en Chine augmentent rapidement : après avoir fluctué autour de 40 milliards de dollars par an entre 1996 et 2000, ils sont montés à 47 milliards de dollars en 2001, alors qu'ils déclinaient dans les autres pays en développement. D'après des chiffres préliminaires, en janvier 2002, l'IED avait augmenté de 33,5 % par rapport à l'année précédente, et les engagements d'investissement étranger correspondant à des projets futurs avaient augmenté de 48 % (*International Herald Tribune*, 12 février 2002).

Une partie de ces investissements sont motivés par la nécessité d'établir une présence commerciale pour collaborer avec certaines branches de production qui sont toujours interdites aux entreprises étrangères, notamment dans les services; un autre motif important sera probablement le souhait de tirer parti du fait que le coût de la main-d'œuvre et des infrastructures en Chine est peu élevé. Cette évolution sera accentuée par les pressions qu'exerce le fléchissement actuel de l'économie mondiale sur les entreprises, qui chercheront à préserver leurs marges en réduisant leurs coûts. D'après une enquête récente, un cinquième des entreprises transnationales japonaises ont l'intention de délocaliser une partie de leur production en Chine (CNUCED, 2002b). Pour les raisons que nous avons vues dans les chapitres précédents, ce gonflement de l'IED stimulerait le commerce bilatéral voire trilatéral dans les secteurs associés à des réseaux internationaux de production. L'expansion de l'IED devrait donc entraîner une

expansion rapide des exportations et des importations. De même, l'accession de la Chine à l'OMC pourrait encourager les entreprises à délocaliser en Chine encore davantage d'industries de main-d'œuvre traditionnelles, comme celles du vêtement, pour tirer parti des dispositions tarifaires spéciales appliquées par les pays industriels, et notamment les États-Unis, aux produits fabriqués à partir d'intrants originaires du pays qui importe le produit fini.

D'après les données disponibles, le stock total d'IED en Chine se monte aujourd'hui à plus de 350 milliards de dollars et correspond presque exclusivement à des investissements de création. L'essentiel de ces investissements provient des principaux pays industriels (Japon, États-Unis et membres de l'UE) ainsi que des pays émergents d'Asie de l'Est. Toutefois, un grand nombre d'entreprises à financement étranger appartiennent à des investisseurs d'origine chinoise établis à Hong Kong (Chine) (environ 48 %), dans la Province chinoise de Taiwan (8 %) et à Singapour (environ 6 %)¹¹; les investisseurs du Japon, des États-Unis et de l'UE détiennent chacun 7 % à 9 % du stock d'IED, mais leurs investissements en Chine ont progressé plus rapidement ces dernières années (JP Morgan, 2001b : 69)¹². Une grande partie de l'IED provenant des pays industriels vise à offrir des produits sur le marché intérieur de la Chine, et une grande partie de la production et des importations réalisées par les entreprises à financement étranger sont destinées à être vendues en Chine. Ainsi, on a relevé que :

Si les conditions d'accès aux marchés ne s'améliorent pas après l'accession, la modification des incitations ne se traduira pas facilement par une augmentation rapide des recettes d'exportation.

[Alors que] les exportations des États-Unis vers la Chine ont environ triplé entre 1990 et 1998, les ventes de filiales ont été multipliées par plus de 21 (1998 est la dernière année pour laquelle on dispose de statistiques). Certes, le point de départ était assez bas : le chiffre d'affaires réalisé par les filiales en 1990 ne totalisait que 639 millions de dollars. Néanmoins, en 1998, les exportations des États-Unis vers la Chine étaient d'environ 14,2 milliards de dollars tandis que les ventes réalisées par les filiales sur le marché chinois atteignaient 13,9 milliards de dollars. (Morgan Stanley, 2001).

La forte augmentation des bénéfices rapatriés ou réinvestis par les entreprises transnationales des États-Unis ces dernières années, dont le total est passé de 543 millions de dollars en 1998 à 2 milliards de dollars en 2000, donne à penser que cette évolution se poursuit (Lowe, 2001). Les filiales

d'entreprises des États-Unis établies en Chine exportent aussi une partie de leur production vers les États-Unis grâce à des dispositions tarifaires spéciales visant les produits contenant des intrants originaires des États-Unis¹³.

Les entreprises à financement étranger, qui appartiennent surtout à des investisseurs d'Asie de l'Est, sont généralement des PME qui exportent une grande partie de leur production et interviennent dans les dernières opérations de transformation et de montage. Elles emploient des méthodes à plus forte intensité de main-d'œuvre et exportent proportionnellement davantage que les entreprises des premiers pays émergents et des pays de l'ANASE. La part de leurs exportations de produits transformés dans le total des exportations dépassait 55 % en 2000 (MOFTEC, 2001, tableau 4). La teneur en intrants directement importés des produits exportés par ces entreprises est élevée, puisqu'on l'estime à quelque 50 %, et le commerce intra-entreprise représente jusqu'à 30 % de leurs importations¹⁴. Dans les entreprises à financement étranger qui font du perfectionnement, la teneur en intrants importés des produits exportés est encore plus élevée, près de 70 % (MOFTEC, 1999). La structure de la propriété de ces entreprises et la forte teneur en intrants importés de leur production ont beaucoup contribué à renforcer les liens commerciaux entre la Chine et les pays d'Asie de l'Est et notamment les premiers pays émergents et le Japon.

La part du commerce des entreprises à financement étranger dans le commerce extérieur de la Chine a rapidement augmenté ces dernières années : leurs exportations représentaient moins de 2 % du total des exportations chinoises en 1986 et cette proportion était montée à 48 % en 2000; dans le cas des importations, la proportion est passée de moins de 6 % à près de 52 %. Comme nous l'avons vu plus haut, le solde des exportations et des importations est imputable pour l'essentiel aux entreprises d'État, tandis que la participation des entreprises chinoises privées au commerce extérieur est négligeable. La plupart des entreprises à financement étranger sont situées dans les régions côtières et septentrionales de la Chine, où les infrastructures sont très développées, et leurs activités consistent essentiellement à assembler des

produits électroniques et à fabriquer des machines et équipements (Cerra et Dayal-Gulati, 1999; USITC, 1999c, chap. I).

Comme les entreprises à financement étranger emploient des méthodes de production plus capitalistiques que les entreprises à capitaux chinois dans les mêmes branches de production, leur contribution à la création d'emplois est modeste, compte tenu du fait que leurs exportations représentent près de 9 % du PIB; d'après les données disponibles, ces entreprises employaient 5,4 millions de salariés en 1996, soit moins de 0,8 % de la main-d'œuvre totale (Rosen, 1999 : 87, tableau 3.1). Par conséquent, leur capacité d'absorber les travailleurs licenciés par les entreprises d'État dans les industries exportatrices à forte intensité de main-d'œuvre sera très limitée¹⁵. Si l'emploi des industries exportatrices dominées par les entreprises à financement étranger doublait, elle ne pourrait absorber qu'une petite fraction

des travailleurs qui devraient être licenciés, même si l'on se fonde sur les estimations les plus optimistes mentionnées ci-dessus.

Le tableau 5.3 donne des indications sur l'origine du total des importations de marchandises et la destination des exportations de la Chine dans son ensemble et du secteur des entreprises à financement étranger en particulier. On peut en tirer plusieurs conclusions. Premièrement, l'excédent commercial des entreprises à financement étranger est réalisé principalement dans le commerce avec les États-Unis, tandis que leur commerce avec l'Asie de l'Est et du Sud-Est est déficitaire. Cela fait supposer que les investisseurs étrangers directs d'Asie de l'Est emploient la Chine comme plate-forme pour exporter vers les marchés occidentaux et que leurs pays d'origine fournissent les intrants nécessaires pour ces exportations. Deuxièmement, si l'on compare les données relatives au commerce des entreprises à financement étranger aux statistiques du commerce total, on voit que l'excédent commercial de la Chine est généré essentiellement par des entreprises à capitaux nationaux et notamment des entreprises d'État, et non par des entreprises à capitaux étrangers. Cela est dû au fait que les entreprises à financement étranger emploient beaucoup d'intrants importés et que leur valeur ajoutée est faible.

L'excédent commercial de la Chine est généré essentiellement par des entreprises à capitaux nationaux, et notamment des entreprises d'État, et non par des entreprises à capitaux étrangers, du fait que les entreprises à financement étranger emploient beaucoup d'intrants importés et que leur valeur ajoutée est faible.

Le total des bénéficiaires des entreprises à financement étranger était largement supérieur à l'excédent de leurs exportations.

Tableau 5.3

STRUCTURE RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA CHINE, 2000

(Milliards de dollars)

Partenaire commercial	Total			Dont : Entreprises à financement étranger		
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde
Ensemble des partenaires	249,2	225,1	24,1	119,4	117,3	2,2
Pays émergents	66,6	63,2	3,4	36,0	39,2	-3,2
ANASE-4 ^a	11,6	17,1	-5,5	3,9	8,6	-4,7
Japan	41,7	41,5	0,1	23,3	28,4	-5,1
Union européenne	38,2	30,8	7,4	17,3	16,6	0,7
États-Unis	52,2	22,4	29,8	28,8	10,0	18,8
Autres	39,0	50,1	-11,1	10,1	14,5	-4,3

Source : ONU/DAES, Base de données *Commodity Trade Statistics*; Administration générale des douanes de la République populaire de Chine, *China Customs Statistics Yearbook 2001*.

^a Sauf Singapour.

D'après les chiffres les plus récents dont on dispose, le total des bénéfices des entreprises à financement étranger était de l'ordre de 20 milliards de dollars (FMI, 2000b); cela est largement supérieur à l'excédent de leurs exportations. Par conséquent, leurs recettes en devises étaient moins élevées que leurs dépenses en devises, ce qui signifie que leur activité a un effet négatif sur le compte courant. Une grande proportion de leurs bénéfices (quelque 12 milliards de dollars) ont été réinvestis en Chine, ce qui a accru le stock d'IED et donc la capacité bénéficiaire des entreprises à capitaux étrangers (en d'autres termes, le déficit de devises généré par les entreprises à financement étranger a été financé par de nouveaux apports d'IED). On a observé une situation similaire en Malaisie, comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* (p. 130-132). Couvrir de tels déficits en comptant seulement sur de nouveaux apports d'IED reviendrait à faire de la cavalerie (c'est-à-dire assurer le service de la dette en contractant de nouvelles dettes).

On voit donc que l'expansion de l'IED risque d'entraîner une expansion considérable des importations comme des exportations, sans toutefois apporter une expansion similaire de la valeur ajoutée et de l'emploi. Pour éviter cela, il faudrait que la nature et la composition des nouveaux investissements soient très différentes de celles du stock de capital étranger existant. Cela paraît être le cas des investissements récents du Japon : apparemment, les investisseurs étrangers japonais en Chine ne délocalisent pas que des activités à forte intensité de main-d'œuvre, mais créent aussi de

grandes usines, y compris dans des industries à forte intensité de capital et de compétence, dans des secteurs comme la chimie et les produits électroniques grand public par exemple. Selon certains observateurs, la Chine paraît court-circuiter le processus de développement observé dans les pays de l'ANASE, où le Japon a mis beaucoup plus de temps avant d'investir dans des activités de haute technologie (*Oxford Analytica*, 2002b). Cette deuxième vague de délocalisation, après celle de certaines grandes industries en Asie du Sud-Est au début des années 90, commence à préoccuper les autorités japonaises qui exercent des pressions sur la Chine pour qu'elle réévalue sa monnaie afin de dissuader les entreprises japonaises d'y transférer leur production (*Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie, chap. I^{er}).

Il ne fait pas de doute que l'économie chinoise est capable de créer des industries manufacturières produisant à grande échelle, autonomes et à forte intensité de technologie, pouvant employer un capital humain et une infrastructure de grande qualité et peu coûteux. La Chine a en outre un marché suffisant pour permettre une production à grande échelle. Un tel processus de transition technologique rapide peut créer des synergies entre IED, commerce extérieur et croissance. Toutefois, si l'accession encourage simplement les investisseurs étrangers à employer la Chine comme une base pour un trafic de perfectionnement à faible valeur ajoutée, les avantages de l'augmentation de l'IED pourraient être très limités en termes de transfert de technologie et d'industrialisation. Comme, en outre, la Chine n'a pas obtenu d'amélioration sensible de son accès aux marchés des produits manufacturés traditionnels à

forte intensité de main-d'œuvre, il se pourrait que l'accession ne lui apporte pas tous les avantages qu'elle en attend en termes d'expansion de ses exportations. Le degré auquel l'augmentation de l'IED se fera au détriment des autres pays en développement de la région, et notamment des pays émergents de la deuxième vague, dépend de la nature des investissements. Si les investissements étrangers servent à délocaliser des activités de main-d'œuvre en Chine, il pourrait en résulter une forte rivalité avec d'autres pays qui ont des excédents de main-d'œuvre et sont très tributaires de l'IED, ce qui

serait dommageable pour tous les intéressés. En particulier, la rivalité entre la Chine et les pays moins avancés de la région qui n'ont pas des liens commerciaux très développés avec elle pourrait s'intensifier, tandis que la Chine elle-même renforcerait ses relations commerciales avec les pays industriels et les pays en développement les plus avancés. Pour éviter ces problèmes, il faut employer l'IED de façon à favoriser les transferts de technologie et miser davantage sur le marché intérieur pour employer la main-d'œuvre excédentaire.

D. Perspectives commerciales

Les nouvelles perspectives qui s'ouvriront à la Chine concerneront essentiellement les industries de main-d'œuvre et les opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre des industries de haute technologie. Dans ces domaines, la concurrence entre les pays en développement aura tendance à augmenter. En revanche, les importations chinoises d'un certain nombre de produits d'industries capitalistiques et à forte intensité de technologie, dans les secteurs dominés par les entreprises d'État, vont augmenter. Comme les pays industriels et les pays en développement les plus avancés ont un avantage compétitif dans ces secteurs, ils seront probablement les principaux bénéficiaires de l'augmentation des importations chinoises consécutives à l'accession; les autres pays en développement dont la structure des exportations est similaire à celle de la Chine seront au contraire exposés à une concurrence de plus en plus intense. À court terme, la structure actuelle du commerce est importante dans les deux cas, car il est plus facile de développer des liens existants que d'en créer de nouveaux. Dans la présente section, nous examinerons les secteurs dans lesquels pourraient s'ouvrir de nouvelles possibilités et apparaître de nouvelles tensions, et l'impact de ces possibilités et tensions sur différents pays.

1. Récession et reprise aux États-Unis – Coûts, compétitivité et pénétration des marchés

Les bas salaires ont beaucoup contribué aux remarquables résultats obtenus par la Chine à l'exportation, mais ils ne lui donnent pas nécessairement un avantage compétitif dans de nombreux secteurs de l'industrie manufacturière, car la productivité de sa main-d'œuvre est faible. Les salaires moyens de la Chine dans l'industrie manufacturière sont moins élevés que ceux des pays industriels et des pays en développement qui figurent au tableau 5.4, mais ses

Les bas salaires ne donnent pas nécessairement à la Chine un avantage compétitif dans de nombreux secteurs de l'industrie manufacturière, car la productivité de sa main-d'œuvre est faible.

coûts de main-d'œuvre unitaires sont plus élevés que ceux de sept des pays en développement. Cela n'est pas étonnant. La productivité moyenne de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière chinoise est faible, même s'il y a de nombreuses entreprises à financement étranger qui sont très productives, car les entreprises d'État ont des effectifs pléthoriques et sont inefficaces. Comme le montre ce tableau, des pays où les salaires moyens sont beaucoup plus élevés qu'en Chine (comme le Chili, le Mexique, la République de Corée et la Turquie) ont des coûts unitaires de main-d'œuvre moins élevés.

Tableau 5.4

SALAIRES ET COÛTS UNITAIRES DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE : COMPARAISON ENTRE LA CHINE ET DIFFÉRENTS PAYS DÉVELOPPÉS ET EN DÉVELOPPEMENT^a, 1998

Pays ou territoire	Ratio par rapport	
	au niveau des salaires	Coût unitaire de la main-d'œuvre
États-Unis	47,8	1,3
Suède	35,6	1,8
Japon	29,9	1,2
Singapour	23,4	1,3
Taiwan Prov. de Chine (1997)	20,6	2,3
République de Corée	12,9	0,8
Chili	12,5	0,8
Mexique	7,8	0,7
Turquie	7,5	0,9
Malaisie	5,2	1,1
Philippines (1997)	4,1	0,7
Bolivie	3,7	0,6
Égypte	2,8	1,5
Kenya	2,6	2,0
Indonésie (1996)	2,2	0,9
Zimbabwe	2,2	1,2
Inde	1,5	1,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONUDI, base de données sur les statistiques industrielles; et Office national de statistique, *China Statistical Yearbook 1999*.

Note : Les salaires et les coûts de main-d'œuvre unitaires comprennent les charges sociales et les prestations annexes; les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont calculés sur la base du salaire moyen, divisé par la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière.

^a Rapport entre le salaire moyen et le coût unitaire de la main-d'œuvre des pays mentionnés et ceux de la Chine.

Dans le cas des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, il devrait en être autrement, si l'on considère les succès remportés par la Chine à l'exportation. Toutefois, on ne dispose pas de données comparatives sur les coûts unitaires de main-d'œuvre au niveau sectoriel. Dans le tableau 5.5, nous comparons le coût horaire de la main-d'œuvre, y compris les coûts non salariaux, dans l'industrie textile et dans l'industrie du vêtement à ceux de plusieurs pays en développement et pays développés. Dans les pays développés, l'industrie des

textiles comme celle de la confection sont des industries à plus forte intensité de compétence qu'en Chine, et les chiffres relatifs aux salaires et aux coûts de la main-d'œuvre ne sont pas directement comparables, puisque la qualité de la main-d'œuvre est différente¹⁶. En revanche, il est peu probable que le profil des compétences et la productivité de la main-d'œuvre soient très différents dans les pays en développement, en particulier dans l'industrie de la confection où les normes de fabrication sont très similaires. Comme nous l'avons vu dans l'encadré 5.2, en Chine la productivité de la main-d'œuvre est beaucoup plus élevée dans l'industrie du vêtement que dans l'industrie des textiles. Par conséquent, le faible coût de la main-d'œuvre chinoise est un facteur de compétitivité plus important dans la première que dans la seconde. Les chiffres donnent à penser que, si la Chine a un avantage comparatif en matière de coût de la main-d'œuvre par rapport à la plupart des pays à revenus intermédiaires, dans l'industrie du vêtement, son avantage compétitif par rapport à l'Inde ou au Bangladesh par exemple est moins net.

Les différences de prix de revient et de conditions d'accès aux marchés, ainsi que des facteurs autres que les prix, déterminent le degré auquel un pays peut s'installer sur le marché international des différents produits. Un des moyens de mesurer l'impact conjugué de ces différents facteurs est l'indicateur appelé avantage comparatif apparent (ACA). Cet indicateur est égal au rapport entre la part d'un produit donné dans le total des exportations d'un pays et la part de ce produit dans le commerce mondial. Si le ratio est supérieur à l'unité, cela signifie que le pays concerné a un avantage compétitif pour ce produit. Si l'indicateur augmente, cela signifie que sa compétitivité s'accroît. Il convient de signaler que cet indicateur n'est qu'approximatif et a certaines lacunes. Par exemple, comme les statistiques commerciales sont enregistrées en valeur brute et non en valeur ajoutée, l'ACA n'indique pas vraiment le degré de compétitivité pour les produits à forte teneur en intrants importés, notamment ceux qui sont assemblés dans des pays à bas salaires. On peut remédier en partie à ce défaut en calculant l'indicateur non seulement pour les exportations mais aussi pour les importations.

Le tableau 5.6 donne le niveau et l'évolution de l'ACA pour les principaux produits d'exportation de la Chine (classés dans l'ordre décroissant de l'indicateur). Les produits pour lesquels l'ACA de la Chine est très élevé sont soit des produits des industries de main-d'œuvre traditionnelles (surtout ceux de la division 8 de la CTIC) soit des produits de haute technologie (division 7), pour lesquels la Chine intervient essentiellement dans les activités de montage qui demandent beaucoup de main-d'œuvre.

Tableau 5.5

**COÛT HORAIRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS LES INDUSTRIES DES TEXTILES
ET DES VÊTEMENTS : COMPARAISON ENTRE DIFFÉRENTS PAYS
DÉVELOPPÉS ET EN DÉVELOPPEMENT ET LA CHINE^a, 1998**

Pays	Ratio des coûts de main-d'œuvre dans l'industrie textile	Pays	Ratio des coûts de main-d'œuvre dans l'industrie textile
Italie	25,5	États-Unis	23,1
États-Unis	20,9	Costa Rica	12,2
Taiwan Prov. de Chine	9,4	Hong Kong, Chine	12,1
Hong Kong (Chine)	9,1	République de Corée	6,3
République de Corée	5,9	Mexique	3,5
Turquie	4,0	Guatemala	3,0
Inde	1,0	Inde	0,9
		Bangladesh	0,7
		Indonésie	0,4
Pour mémoire :			
Coût unitaire de la main-d'œuvre en Chine (en dollars des États-Unis)	0,62		0,43

Source : D'après USITC (1999c), tableaux 8-2 et 8-4, qui sont fondés sur Werner International Management Consultants (1998).

^a Ratios du coût horaire de la main-d'œuvre des pays mentionnés rapportés à celui de la Chine.

Les produits à forte intensité de main-d'œuvre pour lesquels l'ACA est élevé représentent près de 37 % du total des exportations de la Chine, contre 18 % pour les produits à forte intensité de technologie. Toutefois, pour certains produits à forte intensité de main-d'œuvre, l'avantage compétitif de la Chine se réduit (cela vaut en particulier pour les vêtements, les textiles et les tissus de coton), tandis que l'augmentation de son ACA est particulièrement prononcée pour les produits à forte intensité de technologie, y compris un certain nombre de produits pour lesquels elle n'avait pas un ACA élevé au départ, tels que les ordinateurs. De plus, elle a su gagner des parts de marché importantes pour plusieurs autres produits à forte intensité de technologie et de capital, dont les exportations représentent moins de 1 % de ses exportations, notamment les bateaux, les moteurs électriques, les remorques et les véhicules non motorisés, les enregistreurs sonores, les machines de bureau et le ciment (Shafaeddin, 2002).

En calculant l'ACA pour les importations de composants d'un produit, on peut déterminer si le pays concerné est compétitif pour les opérations de montage (Ng et Yeats, 1999). Il l'est lorsque le ratio dépasse l'unité. En revanche, plus l'ACA est élevé pour le produit fini, moins le pays est compétitif. L'augmentation de l'ACA pour les composants signifie que le pays devient plus compétitif pour les

opérations de montage, tandis que l'augmentation de l'ACA pour les produits finis signifie qu'il prend du retard.

Le tableau 5.7 donne l'ACA pour les principaux produits d'importation de la Chine. Il s'agit aussi bien de produits finis que d'intrants, dont le total des importations représente près de 63 % des importations globales de la Chine. Certains produits finis comportent des composants importés, si bien qu'il y a parfois un double comptage, mais le nombre de ces produits est assez limité; les produits intermédiaires et les autres intrants constituent l'essentiel des articles figurant sur ce tableau. Comme on pouvait s'y attendre, la plupart des produits importés pour lesquels l'ACA est élevé sont des produits à forte intensité de compétence et de technologie (CTCI 7). Parmi les 10 premiers produits, sept sont des produits intermédiaires et des composants et les importations de ces produits et composants représentent 27 % des importations totales. En fait, l'ACA est élevé pour toutes les composants et parties figurant sur le tableau, ce qui indique que la Chine est compétitive pour les opérations de montage. Toutefois, dans certains cas (équipement de télécommunications et parties, parties de moteurs électriques, accessoires de machines non électriques, équipement de chauffage et de refroidissement et parties), l'ACA a eu tendance à diminuer entre 1992-1993 et 1997-1998. Cela signifie

Tableau 5.6

**PART DE LA CHINE DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SES PRINCIPAUX
PRODUITS D'EXPORTATION (MOYENNE, 1997-1998)**

Code CTCI	Groupe de produits	Catégorie de produits ^a	Part du groupe de produits (en pourcentage) dans		ACA	?ACA
			Le total des exportations de la Chine	Les exportations mondiales		
894	Jouets et articles de sport	B	4,5	24,5	7,0	1,1
851	Chaussures	B	4,4	23,0	6,6	1,0
845	Vêtements en bonneterie	B	3,7	16,7	4,8	1,1
843	Vêtements de femmes en textiles	B	3,6	16,1	4,6	0,7
752	Ordinateurs	E	3,4	3,9	1,1	5,2
842	Vêtements d'hommes en textiles	B	3,3	19,0	5,4	0,8
764	Équipement de télécommunications et parties	E	3,2	4,3	1,2	1,4
846	Sous-vêtements en bonneterie	B	2,7	17,3	4,9	1,1
893	Articles en matière plastique	D	2,1	7,0	2,0	1,3
831	Articles de voyage	B	1,8	31,0	8,9	1,0
778	Machines électriques	D	1,8	4,2	1,2	1,4
848	Vêtements et accessoires de vêtements	B	1,7	26,4	7,5	1,1
759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	E	1,6	2,8	0,8	1,8
899	Produits manufacturés divers	F	1,6	16,4	4,7	0,9
775	Appareils ménagers	D	1,6	8,8	2,5	1,3
652	Tissus en coton	B	1,6	12,3	4,1	0,7
762	Radios	E	1,5	18,9	5,4	1,2
658	Articles confectionnés en textiles	B	1,5	18,6	5,3	0,7
821	Meubles et leurs parties	B	1,5	5,0	1,4	1,3
653	Tissus de fibres artificielles et synthétiques	B	1,4	8,5	2,4	1,1
771	Machines pour la production d'électricité	D	1,2	8,6	2,5	1,5
844	Sous-vêtements en textiles	B	1,2	17,0	4,9	0,6
651	Filés de textiles	B	1,2	6,5	1,9	0,9
776	Transistors et semi-conducteurs	E	1,2	1,1	0,3	2,0
333	Pétrole brut	A	1,2	1,0	0,3	0,5
772	Appareils électriques	D	1,2	2,9	0,8	1,4
699	Articles manufacturés en métaux communs	C	1,0	4,4	1,3	1,1
885	Montres et horloges	E	1,0	12,0	3,4	0,9
	<i>Part totale des produits ci-dessus</i>		59,7			

Source : Base de données CNUCED.

Note : L'ACA est l'avantage comparatif apparent, qui sert d'indicateur de compétitivité. ?ACA est le ratio ACA 1997-1998/ACA 1992-1993.

^a La répartition des produits en catégories est la même que celle employée au chapitre 3 du présent rapport et au chapitre 2 de la deuxième partie du *Rapport sur le commerce et le développement 1996*. Les catégories sont les suivantes : A = produits primaires; B = produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources; C = produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie; D = produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie; E = produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie; F = produits manufacturés non classés.

Tableau 5.7

**POSITION DE LA CHINE DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SES PRINCIPAUX
PRODUITS D'IMPORTATION (MOYENNE, 1997-1998)**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Catégorie de produits ^a	Part du groupe de produits (en pourcentage) dans		ACA	?ACA
				Le total des importations de la Chine	Les importations mondiales		
1	583	Produits de polymérisation	E	5,5	9,8	3,8	1,3
2	776	Transistors et semi-conducteurs	E	5,2	3,5	1,3	1,6
3	764	Équipement de télécommunications et parties	E	4,7	4,7	1,8	0,8
4	728	Machines et équipements spécialisés	D	3,6	7,8	3,1	0,7
5	333	Pétrole brut	A	3,1	2,0	0,8	1,8
6	653	Tissus de fibres synthétiques et artificielles	B	3,9	12,0	4,7	1,2
7	674	Produits laminés plats de fer ou d'acier	C	2,6	6,8	2,6	2,3
8	759	Pièces d'ordinateurs et de machines de bureau	E	2,6	3,1	1,2	2,3
9	792	Aéronefs	E	2,3	3,8	1,5	1,1
10	334	Produits pétroliers	A	2,2	3,2	1,3	1,2
11	641	Papier et carton	B	2,2	4,2	1,6	1,7
12	651	Filés de textiles	B	2,1	7,9	3,1	1,1
13	772	Appareils électriques	D	2,0	3,8	1,5	1,6
14	562	Engrais chimiques	E	1,9	14,8	5,8	0,9
15	778	Machines électriques	D	1,9	3,2	1,2	1,3
16	611	Cuir	B	1,4	14,0	5,4	1,1
17	736	Machines-outils pour l'usinage des métaux	D	1,3	6,0	2,4	0,8
18	724	Machines textiles	D	1,3	8,0	3,1	0,5
19	874	Instruments de mesure et d'analyse	E	1,3	2,8	1,1	1,0
20	686	Cuivre	A	1,3	5,7	2,2	0,9
21	716	Moteurs électriques et leurs parties	D	1,2	5,6	2,2	0,9
22	652	Tissus de coton	B	1,1	7,7	3,0	1,6
23	081	Aliments pour animaux	A	1,1	6,5	2,5	3,2
24	749	Accessoires de machines non électriques	D	1,1	2,4	0,9	1,0
25	281	Minerai de fer et concentrés	A	1,1	11,9	4,6	1,4
26	582	Produits de condensation	E	1,1	4,9	1,9	1,7
27	752	Ordinateurs	E	1,1	0,8	0,3	1,3
28	744	Matériel de manutention mécanique	D	1,0	4,0	1,6	1,2
29	741	Équipement de chauffage et de refroidissement	D	1,0	3,2	1,3	0,8
30	657	Tissus textiles spéciaux	B	1,0	7,4	2,9	0,9
		Total shares for above items		62,8			

Source : Base de données CNUCED.

Note : Voir tableau 5.6.

^a Voir tableau 5.6.

que la Chine serait devenue plus compétitive pour la fabrication de ces composants. Enfin, dans le cas de certains produits finis (machines électriques diverses, instruments de mesure et de vérification), la part dans les importations et l'ACA ont tous deux diminué entre 1992-1993 et 1997-1998, ce qui donne à penser que la Chine est en train de renforcer ses capacités de production de ces produits. Ces résultats confirment les conclusions d'une étude antérieure, selon laquelle les capacités de production et d'exportation de la Chine en matière de composants étaient plus grandes que celles de plusieurs pays de l'ANASE et pays émergents (Hong Kong (Chine), Indonésie, Malaisie et Thaïlande) (Ng et Yeats, 1999, tableaux 1 et A.1).

2. La concurrence avec les autres pays en développement

Cette évolution de la composition et de la structure géographique des importations et des exportations de la Chine aura des conséquences importantes sur d'autres pays, mais ces conséquences différeront en fonction de la place de ces pays dans la division internationale du travail et de leur niveau technologique. La concurrence sera particulièrement intense avec les pays dont la structure des exportations est similaire à celle de la Chine, tandis qu'on peut s'attendre à une plus grande complémentarité dans le cas des pays capables de fournir les produits pour lesquels l'économie chinoise n'a pas d'avantage compétitif. D'une façon générale, comme nous l'avons vu plus haut, les pays émergents d'Asie de l'Est, et notamment certains membres de l'ANASE, dont les produits de l'industrie légère représentent l'essentiel des exportations, peuvent s'attendre à une plus forte concurrence de la Chine. En Amérique latine, il est probable que le Mexique sera plus concurrencé par la Chine que les autres pays, car les produits manufacturés représentent une proportion plus élevée de ses exportations. La plupart des pays d'Afrique ne seront guère affectés puisque, à l'exception de quelques pays d'Afrique du Nord et de Maurice, leurs exportations de produits manufacturés sont négligeables.

La concurrence dans les secteurs des produits manufacturés sera particulièrement intense sur les marchés des principaux pays industriels et notamment aux États-Unis, premier débouché des exportations de biens d'équipement chinois. L'UE est le premier marché de la Chine pour les produits chimiques et son deuxième marché pour la plupart des autres produits d'exportation, tandis que le Japon est le premier importateur de machines pour la production de l'électricité provenant de Chine. Pour la plupart des produits de l'industrie manufacturière légère, les États-Unis sont le premier débouché,

suivis par le Japon et l'UE, sauf dans le cas des articles de voyage, des produits en matière plastique, des jouets et des articles de sport, pour lesquels l'UE est le principal débouché. En ce qui concerne les exportations chinoises de textiles et de vêtements, y compris celles qui transitent par Hong Kong (Chine), les États-Unis sont le premier débouché.

La pénétration de la Chine sur les marchés des pays en développement pour les produits manufacturés est variable selon les pays et les produits. La Chine a des liens commerciaux plus étroits avec les économies d'Asie, en particulier les premiers pays émergents et les pays de l'ANASE, qu'avec les pays d'Amérique latine et d'Afrique. Toutefois, les pays en développement d'Asie n'absorbent que moins de 10 % des exportations chinoises de produits de l'industrie légère (essentiellement textiles et fibres textiles, articles de voyage, vêtements et articles en cuir) et l'Afrique absorbe environ 2 % des produits de l'industrie légère et 4 % des textiles d'origine chinoise. On observe une situation similaire en Amérique latine, où les vêtements et les articles de voyage sont les premiers produits d'importation provenant de la Chine. Les proportions peuvent paraître minimes pour la Chine, mais elles correspondent à une part de marché importante dans les petits pays d'Amérique latine et d'Afrique.

3. Les importations de la Chine en provenance des pays en développement

Comme nous l'avons vu plus haut, les pays pour lesquels l'accession de la Chine offrira probablement les meilleures possibilités d'accroître leurs exportations sont les pays les plus industrialisés et les pays riches en ressources naturelles. Les pays développés devraient être les plus favorisés. Compte tenu des liens commerciaux qui existent déjà entre la Chine et les États-Unis, les exportateurs des États-Unis devraient profiter principalement de la libéralisation des importations de produits agricoles et de l'augmentation de l'importation de certains biens d'équipement (notamment les machines électriques et leurs parties), tandis que le Japon et les pays de l'UE devraient accroître leurs exportations de produits manufacturés, en particulier les textiles, les machines électriques et non électriques et les véhicules automobiles.

Parmi les pays en développement, les plus avancés, comme la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan, ainsi que certains pays de l'ANASE, devraient accroître leurs exportations de produits manufacturés et en particulier de biens d'équipement, qui constituent une

grande proportion des importations chinoises. La libéralisation des importations de produits agricoles devrait ouvrir de nouveaux débouchés non seulement à certains pays d'Asie qui ont déjà une part importante dans les importations chinoises de ces produits (tableau 5.8), mais aussi à quelques pays d'Amérique latine et d'Afrique.

Le tableau 5.8 montre que l'essentiel des produits manufacturés, des produits alimentaires et des matières premières agricoles importés par la Chine proviennent de pays d'Asie en développement. Toutefois, il y a d'importantes différences selon les pays. Les produits de l'industrie légère et les produits alimentaires sont les principaux produits d'exportation de l'Asie du Sud vers la Chine, mais leur

part ne représente qu'environ 1 % des importations chinoises. En revanche, la Province chinoise de Taiwan, la République de Corée, Hong Kong (Chine) et Singapour sont, dans cet ordre, les principaux fournisseurs de la Chine, et devraient être considérablement favorisés par la libéralisation de ses importations. Le poids des importations provenant de ces pays émergents de la première vague ne s'explique pas uniquement par le commerce réalisé dans le cadre du partage de la production et de la sous-traitance. Le commerce entre les pays émergents et la Chine est déterminé en grande partie par des différences de structure de la production et des exportations. La Chine a un avantage compétitif pour les industries de main-d'œuvre, mais ses capacités sont limitées dans les industries manufacturières à forte intensité de technologie, notamment celle des biens d'équipement, dans laquelle certains des premiers pays émergents ont fait des progrès considérables. La République de Corée en particulier devrait tirer un grand parti de la libéralisation des secteurs des télécommunications et des véhicules automobiles, tant par le biais de l'exportation que par celui de l'IED; d'après une estimation, ses exportations vers la Chine pourraient augmenter de 1,7 milliard de dollars par an (Cooper, 2000 : 5).

Les seuls produits manufacturés exportés en quantités notables vers la Chine par les pays d'Amérique latine sont le cuir et les produits en cuir. Néanmoins, l'Amérique latine pourrait tirer parti de la libéralisation des importations de produits agricoles et en particulier de produits alimentaires. En ce qui concerne l'Afrique, les seuls débouchés importants que pourrait ouvrir la libéralisation sont concentrés dans le secteur des matières premières

agricoles. Il est peu probable que l'expansion des importations de produits manufacturés de la Chine soit d'un grand intérêt pour les pays d'Afrique et d'Amérique latine dans l'avenir prévisible, car leur capacité d'offre et leur compétitivité dans ces secteurs sont limitées.

Dans quelques secteurs, l'expansion des exportations de produits manufacturés d'origine chinoise pourrait être accompagnée d'une expansion

Les pays industriels et les pays en développement les plus avancés seront probablement les principaux bénéficiaires de l'augmentation des importations chinoises.

simultanée des importations car les produits d'exportation contiennent beaucoup d'intrants importés. Par exemple, comme nous l'avons indiqué dans l'encadré 5.2, la Chine emploie de plus en plus de textiles importés pour confectionner des vêtements destinés à l'exportation. Ses principaux fournisseurs

de textiles sont la Province chinoise de Taiwan (qui fournit environ 25 % des importations chinoises de textiles) et la République de Corée et le Japon (environ 20 % chacun). Autrefois, l'industrie textile était une industrie de main-d'œuvre, mais elle est devenue très capitalistique, essentiellement grâce à la robotisation, si bien que les pays les plus avancés de la région ont un avantage compétitif sur la Chine. De plus, la délocalisation en Chine d'usines de vêtements du Japon, de la République de Corée, de Hong Kong (Chine) et de la Province chinoise de Taiwan a contribué à stimuler l'importation de textiles de qualité provenant de ces fournisseurs, et

La libéralisation des importations de produits agricoles devrait ouvrir de nouveaux débouchés à quelques pays d'Amérique latine et d'Afrique.

cette évolution devrait s'accroître avec l'expansion des exportations chinoises de vêtements. Toutefois, les pays moins avancés d'Asie du Sud et du Sud-Est, qui continuent d'employer des méthodes traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre pour la fabrication de textiles de qualité médiocre, ne

pourront probablement guère tirer parti de cette évolution à moins qu'ils modernisent rapidement leur industrie textile.

Les ordinateurs et machines de bureau sont une autre catégorie de produits dont le commerce international sera probablement influencé par l'accèsion de la Chine. Comme nous l'avons vu au chapitre III, ces produits sont parmi les plus dynamiques dans le commerce mondial, et la Chine a gagné des parts de marché notamment en s'intégrant dans le partage de la production à l'échelle régionale. L'expansion de ses exportations de ces produits devrait entraîner une augmentation parallèle de ses importations de leurs parties et composants jusqu'à ce qu'elle puisse exploiter pleinement son potentiel

Tableau 5.8

PART DE DIFFÉRENTS PAYS ET RÉGIONS FOURNISSEURS DANS LES IMPORTATIONS CHINOISES, PAR GRAND GROUPE DE PRODUITS, 1999

Produits	États-Unis	Union européenne	Japon	Hong Kong (Chine)	Asie ^a	Amérique latine	Afrique
Ensemble des produits	11,8	14,8	20,5	4,1	34,4	1,8	1,3
Produits alimentaires, boissons et huiles	21,3	10,8	4,2	1,0	19,4	17,8	1,3
Matières premières agricoles	12,1	8,6	6,8	1,0	34,6	4,9	5,1
Produits manufacturés	12,2	16,8	23,7	4,9	33,1	0,4	0,2
Produits chimiques	14,6	10,0	18,7	2,7	42,4	0,4	0,5
Machines et matériel de transport	14,1	23,8	25,7	3,9	25,3	0,2	0,1
Autres ^b	7,6	8,4	23,3	7,8	41,3	0,8	0,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*, CTCL Rev.2.

^a À l'exclusion de Hong Kong (Chine), du Japon et de l'Asie occidentale.

^b CTCL 6 et 8, sauf 68.

de production dans ce domaine. Ces dernières années, les pays émergents d'Asie de l'Est ont fourni environ 60 % des importations chinoises de composants et le Japon en a fourni 27 %. Les pays émergents ont absorbé moins de 30 % des exportations chinoises de produits finis, le Japon 10 % et le reste du monde plus de 60 %. La Chine achète à peu près autant de composants d'ordinateurs et de machines de bureau aux pays émergents les plus avancés et aux autres

pays émergents : 18 % à Hong Kong (Chine) et à la Province chinoise de Taiwan, 22 % à Singapour et à la République de Corée, et 19 % aux pays de l'ANASE (hormis Singapour). En raison de l'importance de ce commerce régional, la Chine sera certes en concurrence avec les pays émergents sur des marchés tiers pour l'exportation de produits finis, mais elle constituera en même temps un marché considérable pour leurs exportations de parties et composants.

E. Conclusions : gérer l'intégration

L'accession de la Chine à l'OMC et son intégration dans le système commercial international soulèvent deux types de questions pour ce pays. Premièrement, le fait de commercer dans le cadre d'un nouvel ensemble de règles et d'engagements créera certainement quelques problèmes d'ajustement à court et à moyen terme et provoquera notamment des pertes d'emplois et une réduction des capacités de production dans les secteurs dominés par les entreprises d'État. À cet égard, le plus important est de définir le genre de politiques nécessaires pour faciliter l'ajustement. Le deuxième type de questions

concerne les stratégies commerciales et industrielles. À cet égard, les questions essentielles sont celle du degré auquel la Chine comptera sur l'exportation et l'investissement étranger pour son industrialisation et son développement, et celle des modalités de sa participation au commerce mondial. En d'autres termes, il faut se demander en quoi une stratégie d'intégration soigneusement gérée, conçue pour accélérer l'industrialisation et la croissance, diffère d'un processus d'intégration fondé uniquement sur l'avantage comparatif statique et déterminé par les forces du marché.

L'accession de la Chine à l'OMC soulève deux types de questions pour ce pays.

En raison de certaines des caractéristiques de son économie, la Chine pourrait mieux gérer la libéralisation rapide de son commerce extérieur que la plupart des autres pays en développement. Dans les pays à revenus intermédiaires, une réduction sensible des droits et des restrictions quantitatives visant les importations libère souvent une demande contenue de biens de consommation, notamment de biens de consommation durables tels que les véhicules automobiles et les appareils domestiques, ce qui entraîne une forte expansion des importations de ces produits. Plus l'inégalité des revenus est grande au moment de la libéralisation, plus la demande de ces produits est forte compte tenu du niveau de revenu. En Chine toutefois, malgré l'accroissement des écarts de salaires et de l'inégalité des revenus, la demande de produits de consommation importés et la croissance des importations de ces produits devraient être limitées. De plus, comme l'industrie chinoise est beaucoup moins axée sur la production de biens de luxe, il y a des possibilités considérables d'employer l'impôt (notamment les droits d'accise et la TVA) et les mécanismes de crédit de façon à décourager ces importations. À cet égard, l'histoire des premiers pays émergents et notamment de la République de Corée fournit des enseignements utiles (*Rapport sur le commerce et le développement 1997* : 63-66).

Le conseil habituel qu'on donne aux pays qui entreprennent une libéralisation rapide de leur commerce extérieur est de dévaluer pour éviter une détérioration de leur balance des paiements. Cette détérioration est peu probable à court terme dans le cas de la Chine; au contraire, comme nous l'avons déjà signalé, la Chine subit déjà des pressions de certains de ses voisins les plus développés qui voudraient qu'elle réévalue sa monnaie afin de décourager la délocalisation de leurs industries.

Toutefois, il importe qu'elle conserve son autonomie et la possibilité d'employer l'instrument du taux de change, si nécessaire, pour éviter de trop fortes perturbations dans certains secteurs de son économie. Une combinaison judicieuse d'ajustements du taux de change et d'impôts intérieurs peut aider à atténuer les chocs infligés aux industries vulnérables sans trop perturber l'allocation des ressources ni violer les engagements pris dans le cadre de l'accession à l'OMC.

La Chine pourrait invoquer les dispositions de l'article XIX du GATT et celles de l'Accord du Cycle d'Uruguay sur les sauvegardes, qui autorisent les

Membres à prendre des mesures de restriction du commerce pour protéger leurs branches de production nationales contre un dommage grave ou une menace de dommage grave. Ces mesures doivent être accompagnées d'une réforme continue des secteurs concernés visant à les adapter aux nouvelles conditions résultant de l'accession. Notre analyse de la structure et de la compétitivité des branches de production chinoises a montré que le risque de dommage grave est particulièrement important

dans des secteurs dans lesquels ce sont les partenaires commerciaux les plus développés de la Chine qui ont un avantage compétitif. L'application intégrale et transparente des dispositions de sauvegarde, dans le respect du principe du traitement NPF, ne devrait pas trop entraver les exportations de la plupart des pays en développement. Compte tenu de sa situation dans le système commercial mondial, la Chine est mieux placée pour employer de telles dispositions afin de se prémunir contre un afflux subit et perturbateur de produits exportés par des industries mûres de ses partenaires commerciaux les plus avancés que contre les importations qui proviendraient d'autres pays en développement membres de l'OMC.

À plus long terme, il faut replacer toutes ces politiques et réformes dans le cadre plus général de l'industrialisation, de la croissance et du développement de la Chine. L'analyse ci-dessus a montré qu'en Chine les possibilités d'expansion des activités à vocation exportatrice, qui permettraient d'employer une grande partie de la main-d'œuvre, sont limitées. De plus, si ses industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre embauchent massivement, elles risquent d'inonder le marché, ce qui inciterait les pays industriels à prendre des mesures protectionnistes; ces mesures auraient des effets négatifs sur les autres pays en développement qui exportent les produits concernés, et pas seulement sur la Chine.

Différentes estimations et simulations ont bien mis en évidence les difficultés que soulève une telle stratégie. Un transfert même modeste de la main-d'œuvre vers des industries exportatrices de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre implique un accroissement considérable de l'offre mondiale de ces produits et de la part de la Chine sur le marché mondial. Par exemple, les résultats des simulations récapitulées au tableau 5.2 signifient que, si le secteur exportateur devait compenser la contraction de l'emploi dans les activités

Premièrement, le plus important est de définir le genre de politiques nécessaires pour faciliter l'ajustement.

Le deuxième type de questions concerne la mesure dans laquelle la Chine comptera sur l'exportation et l'investissement étranger pour son industrialisation et son développement et les modalités de sa participation au commerce mondial.

en concurrence avec l'importation due aux seules réductions des droits de douane, il faudrait que le ratio exportations de biens et services/PIB atteigne 41,5 % en 2005, ce qui est totalement irréaliste même pour un pays à bas revenu comme la Chine, compte tenu de sa taille. En pareil cas, la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements serait d'environ 35 % et sa part dans les exportations de produits en cuir de 30 % (pour les vêtements, cela implique que la production chinoise additionnelle représenterait 70 % de la croissance annuelle moyenne des exportations mondiales). D'autres estimations sont encore plus élevées. Par exemple, la Banque mondiale estime que la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements devrait dépasser 47 %, ce qui implique un taux de croissance de plus de 37 % par an de ses exportations de vêtements (Ianchovichina, Martin et Fukase, 2000, tableaux 6 et 8). D'après une autre estimation, la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements serait de 40 % en 2005 et de 44 % en 2010 (Wang, 2000). Il est très peu probable que l'accession de la Chine à l'OMC entraîne des transformations aussi considérables de la structure de son commerce et du commerce mondial. Une telle expansion de ses exportations se heurterait non seulement à des obstacles structurels en Chine elle-même mais aussi à l'intensification de la concurrence dans les industries de main-d'œuvre, ce qui se répercuterait sur les prix des produits concernés et les termes de l'échange.

D'autre part, dans toute stratégie commerciale et industrielle, il faut tenir compte du fait que la Chine a besoin de devises pour financer les importations que nécessite son accumulation rapide de capital, que son économie, malgré son immense population, n'est peut-être pas encore assez importante pour générer la demande nécessaire pour assurer la viabilité de certaines grandes industries, et que la participation au commerce mondial est souvent indispensable au succès des pays qui s'industrialisent tardivement. On pourrait donc proposer une stratégie consistant à accélérer la modernisation technologique de l'industrie manufacturière en passant par plusieurs étapes soigneusement définies, qui permettrait de délaissier progressivement les industries de main-d'œuvre au profit d'industries produisant des produits manufacturés à forte intensité de technologie et de compétence destinés à l'exportation. Comme nous l'avons déjà vu, la transition vers ce genre de produits à forte valeur ajoutée dont l'offre est dynamique nécessiterait une nouvelle stratégie visant

à remplacer l'importation de pièces et de composants par la production nationale. Une telle stratégie pourrait aussi générer suffisamment de recettes en devises sans que le ratio commerce extérieur/PIB doive atteindre un niveau excessif. En outre, elle pourrait aider à éviter le problème de la généralisation et laisser plus de place aux exportateurs de produits manufacturés moins avancés. À l'évidence, elle impliquerait une forte création d'emplois peu qualifiés dans des branches d'activité axées sur le marché intérieur, y compris dans les services, cependant qu'une proportion importante de la main-d'œuvre qualifiée devra être réorientée vers les industries manufacturières à vocation exportatrice. À long terme, le perfectionnement de la main-d'œuvre sera indispensable pour permettre une industrialisation rapide.

Dans un certain sens, ce processus paraît déjà engagé. Comme nous l'avons déjà vu, la Chine a toujours un net avantage compétitif dans les activités de montage de produits à forte intensité de compétence et de technologie et dans le trafic de perfectionnement, mais elle a aussi renforcé ses capacités de production de parties, composants et produits finis plus complexes. On peut accélérer ce processus et le compléter par des réformes visant à moderniser les grandes industries manufacturières très capitalistiques dominées par les entreprises d'État. La Chine paraît avoir ce qu'il faut pour cela : elle dispose d'une abondante main-d'œuvre éduquée dont les salaires sont beaucoup plus bas que dans les autres pays en développement. D'après les dernières données disponibles, qui concernent le milieu des années 90, il y aurait en Chine plus d'un million de diplômés de l'université, contre 350 000 environ en Indonésie et en République de Corée. En outre, les ingénieurs et les scientifiques constituent 35 % de l'effectif des diplômés de l'enseignement supérieur, contre en moyenne 24 % en Indonésie, au Pakistan, aux Philippines et en Thaïlande, et 48 % à Singapour et en République de Corée. De même, le nombre de techniciens par millions d'habitants est de 200, ce qui est moins qu'en République de Corée (318) et à Singapour (301), mais beaucoup plus qu'en Inde (108), en Malaisie (32) et en Thaïlande (30) (UNESCO, 1999). La Chine a donc les moyens de brûler les étapes du processus d'industrialisation plutôt que de continuer à compter sur le développement d'industries de main-d'œuvre à faible valeur ajoutée pour absorber sa main-d'œuvre en surnombre.

Notes

1. La Chine est devenue membre de l'OMC en décembre 2001.
2. Dans le présent chapitre, les données relatives à la Chine n'incluent pas celles qui concernent la région administrative spéciale de Hong Kong (Hong Kong, Chine), la région administrative spéciale de Macao (Macao, Chine) et la Province chinoise de Taïwan, sauf indication contraire.
3. Pour une description et une évaluation de ces expériences, voir Agosin et Tussie (1993). Voir aussi le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* (deuxième partie, chap. IV et annexe du chap. IV).
4. L'expression entreprises à financement étranger désigne les coentreprises avec prise de participation, les coentreprises contractuelles, les entreprises entièrement à capitaux étrangers et les sociétés d'exploration commune pour certaines industries extractives. Il peut s'agir aussi bien de grandes sociétés transnationales que de PME appartenant pour l'essentiel à des investisseurs d'origine chinoise établis en Asie de l'Est.
5. Pour une description du régime de compte de capital de la Chine, voir Ng (2001).
6. D'après une estimation de la Banque mondiale, la moyenne pondérée des droits tomba de 18,7 % en 1998 à 7,85 % en 2005 (Ianchovichina et Martin, 2001, tableaux 2 et 4).
7. Les cotisations sociales remboursées aux entreprises d'État sont aussi considérées comme des subventions en vertu de l'Accord SMC.
8. Pour une analyse de l'impact de l'accession sur l'emploi, voir Bhalla et Qiu (2002), et Bhattasali et Masahiro (2001, tableau 1 de l'appendice) au sujet de la contribution des différents secteurs à la croissance de l'emploi.
9. Par exemple, l'aciérie d'Angang a licencié 30 000 personnes depuis 1995 et malgré cela sa production par salarié ne représente qu'un sixième de celle de l'aciérie Posco en République de Corée (Powell, 2001 : 51). Au sujet de la modernisation et des licenciements, voir Bhalla et Qiu (2002). Parfois, les travailleurs licenciés restent inscrits sur le rôle de paie et continuent de recevoir un salaire partiel pendant une période déterminée. Ils étaient quelque 5,6 millions dans ce cas en 1995 et ce chiffre est monté jusqu'à 16 millions en 1998 (Yang et Tam, 1999).
10. En 1997, les pertes de ces entreprises représentaient 3,4 % de leur valeur ajoutée, et moins de la moitié de ces pertes étaient couvertes par des subventions (Broadman, 2000). Au sujet de leur rentabilité, voir Choe et Yin (2000).
11. Selon une estimation, 15 % à 25 % des flux d'IED en Chine durant les années 80 et au début des années 90 correspondaient à des aller-retour de capitaux originaires de Chine. Cela représente environ la moitié des flux d'investissement provenant de Hong Kong (Chine) (Huang, 2002 : 23).
12. Au sujet des caractéristiques des entreprises à financement étranger en Chine, voir Huang (2002 : 23-32).
13. Le montant de ces importations a été multiplié par 10 entre 1994 et 1998, atteignant 2 milliards de dollars (Morgan Stanley, 2001).
14. Ces estimations sont fondées sur une enquête faite par Long Quoqing en 2001, qui est mentionnée dans un document de travail de la CNUCED rédigé par Zheng (2002).
15. Voir Braunstein et Epstein (2002).
16. Dans les pays développés, l'industrie textile est plus capitaliste et demande donc plus de compétence. De même, l'industrie du vêtement a des normes de qualité et produit des modèles qui demandent davantage de compétence et de connaissances.

RÉFÉRENCES

- ADB (2001) [I]. *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manille, Asian Development Bank.
- Agosin M et Tussie D, eds. (1993) [V]. *Trade and Growth – New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press.
- Akiyama T et Larson DF (1994) [IV]. The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington, DC, Banque mondiale, janvier.
- Arndt SW et Kierzkowski H, eds. (2001) [III]. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993) [IV]. Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607–1613.
- Athukorala P et Menon J (1997) [III]. AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159–174.
- Bacchetta M et Bora B (2001) [IV]. Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.01.II.D.23, New York et Genève.
- Baldone S, Sdogati F et Tajoli L (2001) [III]. Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80–104.
- Banque mondiale (1994, 1996) [III]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- Banque mondiale (2001). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- Banque mondiale (2001). *World Development Indicators*. Washington.
- Barro RJ et Lee JW (2000) [IV]. International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Harvard University, Center for International Development.
- Belderbos R, Capannelli G et Fukao K (2001) [III]. Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189–208.
- Berge K et Crowe T (1997) [IV]. The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, University of Oxford, Queen Elisabeth House, août.
- Bhagwati J (1958) [IV]. Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV(3), juin.
- Bhalla AS et Qiu S (2002) [V]. China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. UNCTAD Discussion Paper. A paraître. Genève.
- Bhattasali D et Masahiro K (2001) [V]. Implications of China's accession to the World Trade Organization. Paper presented at DIJ-FRI International Conference, "Japan and China – Cooperation, Competition and Conflict" (sponsored by the German Institute for Japan Studies and the Fujitsu Research Institute), Tokyo, 18–19 janvier.
- BID (2001). Integration and trade in the Americas. A preliminary estimate of 2001 trade. Periodic Note. Washington, Banque interaméricaine de développement, décembre (www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/np1201eng.pdf).
- Bleaney MF (1993) [IV]. Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453–466.
- BLS (1997) [III]. *Handbook of Methods*. Washington, DC, United States Bureau of Labor Statistics, Department of Labor.
- Braunstein E et Epstein G (2002) [V]. Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeo. Cambridge, MA, University of Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- BRI (2001a). International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Bâle, Banque des règlements internationaux, décembre.
- BRI (2001b). *Rapport trimestriel BRI : Activités bancaires et financières internationales*. Bâle, Banque des règlements internationaux, décembre.
- BRI (diverses parutions) [I]. *International Banking and Financial Markets Developments*. Basel, Banque des règlements internationaux.

- Broadman HG (2000) [V]. *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington, DC, Banque mondiale.
- CEE (1995) [III]. *Economic Bulletin for Europe*, 47. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.E.24. New York et Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEE (1997) [V]. The crisis in Bulgaria. *Economic Survey of Europe, 1996-1997*. Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEE (1998) [V]. The crisis in Russia. *Economic Survey of Europe, 1998*, 3. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.98.II.E.25. Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEPAL (1999) [III]. *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. 1999 Report*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.G.4, Santiago, Chili, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- CEPAL (2001). *Estudios Estadísticos y Prospectivos*, 13. Santiago, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- Cerra V et Dayal-Gulati A (1999) [V]. China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington, DC, International Monetary Fund, Asia and Pacific Department, and IMF Institute.
- CGFS (1999) [I]. *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basel, Committee on the Global Financial System, octobre.
- Choe C et Yin X (2000) [V]. Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98-112.
- Choudhri EU et Hakura DS (2000) [III]. International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30-53. Washington, DC, Fonds monétaire international.
- Cline WR (1982) [IV]. Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81-90.
- CNUCED (2000). *Manuel de statistiques*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.01.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2001a) [III]. *World Investment Report, 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.01.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2001b) [IV&V]. Globalization and the labour market. Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14), Genève, 12 novembre..
- CNUCED (2001c) [IV]. *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Genève, mai.
- CNUCED (2002a) [IV]. Development strategies in a globalizing world. Miméo. Genève, janvier.
- CNUCED (2002b) [V]. FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Press Release (TAD/INF/PR36). Genève, 21 janvier.
- CNUCED (diverses parutions). *Bulletin mensuel des prix des produits de base*. Genève.
- CNUCED/CEPAL (2002) [III]. Summary and conclusions. UNCTAD/ECLAC Joint Regional Seminar on FDI Policies in Latin America, Santiago, Chili, 7-9 janvier (www.ECLAC.org/).
- CNUCED/Commonwealth Secretariat (2001) [IV]. Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Joint Study. Londres et Genève, juillet.
- CNUCED/OMC (2000). Incidences tarifaires du Cycle d'Uruguay sur les exportations des pays en développement: crêtes tarifaires et progressivité des droits. Etude conjointe (TD/B/COM.1/14/Rev.1). Genève, CNUCED/Organisation mondiale du commerce, janvier.
- Cooper C (2000) [V]. *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seoul, Korean Economic Institute.
- Cunningham A, Dixon L et Hayes S (2001) [I]. Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, décembre.
- Customs General Administration (diverses parutions) [V]. *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing, République populaire de Chine.
- Das BL (1998) [II]. *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang, Malaisie, Third World Network.
- EIU (diverses parutions). Prévisions par pays. Londres, New York et Hong Kong (Chine), Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Ernst D (1997) [III]. From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, avril (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).
- Ernst D (1998) [III]. Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98-16. Aalborg, Denmark, Aalborg University, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), (www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf).
- Ernst D (2000) [III]. Inter-organizational knowledge outsourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).
- Ernst D et Guerrieri P (1998) [III]. International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D et Ravenhill J (1999) [III]. Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35-62.

- Feenstra RC et Hanson GH (2001) [IV]. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, juillet.
- Finger JM et Schuknecht L (1999) [III]. Market access advances and retreats: The Uruguay Round and beyond. Working Paper, 2232. Washington, DC, Banque mondiale.
- Finger M et Nogués J (2001) [II]. The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington, DC, Banque mondiale, décembre.
- Finger M et Schuler P (2000) [II]. Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- FMI (2000a). *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (2000b). *Annuaire de statistiques de balance des paiements – Première partie : tableaux par pays*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (2001). *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, Fonds monétaire international, octobre et décembre.
- Ge W (2001) [V]. Financial sector restructuring and capital account management in China – Some lessons for economic integration. Miméo. Genève, CNUCED.
- Gereffi G (1999) [III]. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37–70.
- Gilbert J et Wahl T (2000) [V]. Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Paper presented at the Workshop on China's Accession to the WTO on "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis et Institute of Qualitative and Technical Economics of the Chinese Academy of Social Science, Beijing, République populaire de Chine, 19–20 October.
- Gordon RJ (2000) [III]. Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49–79.
- Graziani G (2001) [III]. International subcontracting in the textile and clothing industry. In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ et Slaughter MJ (2000) [III]. Expansion strategies of U.S. multinational firms. In: Collins SM and Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington, DC, Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990) [IV]. Penetrating the fallacy of export composition. In: Singer H, Hatti N et Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. New Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000) [II]. Can the global economy be civilized? X^e Conférence Raúl Prebisch, Genève, CNUCED, décembre.
- Hoekman B, Ng F et Olarreaga M (2001) [IV]. Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington, DC, Banque mondiale, mai.
- Hertel T, ed. (1997) [V]. *Global Trade Analysis – Modeling and Applications*. New York, Cambridge University Press.
- Huang Y (2002) [V]. *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. New York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J et Yi KM (2001) [III]. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75–96.
- Hummels D, Rapoport D et Yi KM (1998) [III]. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. New York, Federal Reserve Bank, juin: 79–99.
- Ianchovichina E et Martin W (2001) [V]. *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington, DC, Banque mondiale, mai.
- Ianchovichina E, Martin W et Fukase E (2000) [IV&V]. Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Paper presented at the Roundtable on China's Accession to the WTO sponsored by the Chinese Economic Society and the World Bank, 8 juillet, Pundong, Shanghai. Washington, DC, Banque mondiale, juin.
- IIF (2002) [I]. *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, DC, Institute of International Finance, 30 January.
- Jaffee S et Gordon P (1993) [III]. Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington, DC, Banque mondiale.
- Kohler H (2002) [II]. Working for a better globalization. Paper presented at International Monetary Fund Conference on Humanizing the Global Economy, Washington, DC, 28 janvier.
- Laird S (1999) [II]. Regional trade agreements – Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), décembre.
- Laird S et Yeats A (1990) [III]. Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966–1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299–235.
- Lall S (1995) [III]. Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), décembre.
- Lall S (1998) [III]. Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54–73.
- Low P et Yeats A (1995) [III]. Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51–70.
- Lowe JH (2001) [V]. *Survey of Current Business. U.S. Direct Investment Abroad*. Washington, DC, United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, septembre (www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm).

- Maizels A (2000) [IV]. The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981–97. Working Paper, 36. Oxford, Oxford University, Queen Elisabeth House, janvier.
- Maizels A, Palaskas TB et Crowe T (1998) [IV]. The Prebisch Singer hypothesis revisited. In: Sapsford D et Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. Londres et Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993) [IV]. The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159–172.
- Mayer J, Butkevicius A et Kadri A (2002) [III]. Dynamic products in world exports. UNCTAD, Discussion Paper. Genève. A paraître.
- McCalman P (2001) [II]. Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161–86.
- Michalopoulos C (1999) [IV]. Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper 2214. Washington, DC, Banque mondiale.
- Minford P, Riley J et Nowell E (1997) [IV]. Trade, technology and labour markets in the world economy, 1970–90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1–34.
- Miozzo M (2000) [III]. Transnational corporations, industrial policy and the ‘war of incentives’: The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651–680.
- Miranda J, Torres RA et Ruiz M (1998) [III]. The international use of antidumping: 1987–1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5–71.
- MOFTEC (1999) [V]. Statistical data (on FDI). Beijing, République populaire de Chine, Ministère du commerce extérieur et de la coopération (www.MOFTEC.gov.cn).
- MOFTEC (2001) [V]. *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing, République populaire de Chine, Ministère du commerce extérieur et de la coopération, printemps.
- Morgan JP (1999) [V]. China’s reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 octobre: 9–29.
- Morgan JP (2001a) [I]. *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. New York, 10 octobre.
- Morgan JP (2001b) [V]. *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 mai.
- Morgan Stanley (2001) [V]. The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 avril, New York, Morgan Stanley Global Economic Forum (www.morganstanley.com).
- Morrissey O (2001) [III]. Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*. A paraître.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, en coll. avec Laraki K, Martinez E, Vicens LJ et Zamora R (2000) [III]. The garment industry. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- Mortimore M, Romijn H et Lall S, en coll. avec Ariff M, Carillo J et Yew SY (2000) [III]. The colour TV receiver industry. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- National Bureau of Statistics, China (1999) [V]. *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing, République populaire de Chine.
- National Bureau of Statistics, China (2000) [V]. *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing, République populaire de Chine.
- Ng F et Yeats A (1999) [III&V]. Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington, DC, Banque mondiale, octobre.
- Nicita A et Olarreaga M (2001) [III]. Trade and Production, 1976–99. Working Paper, 2701. Washington, DC, Banque mondiale, 6 novembre.
- OCDE (1999) [IV]. *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.
- Oliner SO et Sichel DE (2000) [III]. The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3–22.
- OMC (1998). *Examen des politiques commerciales: Union européenne 1997*. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2000). *Examen des politiques commerciales: Union européenne*. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2001a). *Mise en œuvre des dispositions relatives au traitement spécial et différencié figurant dans les Accords et Décisions de l’OMC (WTO/COMTD/77/Rev.1)*. Genève, Organisation mondiale du commerce, 21 septembre.
- OMC (2001b). *Déclaration ministérielle*. Conférence ministérielle, quatrième session, Doha, 9-14 novembre (WT/MIN(01)/DEC/1). Genève, Organisation mondiale du commerce, 20 novembre.
- OMC (2001c). *Rapport annuel (2001) du Conseil des ADPIC (WT/IP/C/23)*. Genève, Organisation mondiale du commerce, 5 octobre.
- OMC (2001d). *L’accès aux marchés : une entreprise inachevée. Bilan et perspectives après le Cycle d’Uruguay*. Dossiers spéciaux 6. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMT (2002). Le tourisme mondial en perte de vitesse en 2001. Madrid, Organisation mondiale du tourisme, 29 janvier (www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html).
- ONU/DAES (2002). *Situation et perspectives de l’économie mondiale 2002*. New York, ONU, Département des affaires économiques et sociales.
- ONU/DAES (diverses parutions). *Bulletin mensuel de statistique*. New York, Organisation des Nations

- Unies, Département des affaires économiques et sociales (<http://esa.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>)
- ONUUDI (diverses parutions). *Annuaire international de statistiques industrielles*. Vienne, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
- ONUUDI (diverses parutions). *Manuel de statistiques industrielles*. Vienne, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.
- Oxford Analytica* (2002a) [III]. East Asia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 janvier (www.oxweb.com/default.asp).
- Oxford Analytica* (2002b) [V]. Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 février (www.oxweb.com/default.asp).
- Page S (1994) [III]. *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. Londres et New York, Routledge.
- Panagariya A (2000) [III]. The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. G-24 Discussion Paper Series, 1. New York et Genève, CNUCED et Centre pour le développement international, Harvard University, mars.
- PNUD (2001). *Rapport sur le développement humain 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.99.III.B, New York.
- Powell B (2001) [V]. China's great step forward. *Fortune*, septembre :: 42–54.
- Preusse HG (2001) [III]. MERCOSUR – Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911–931.
- Rodrik D (1999) [III]. Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and development: Are revisionists right? Miméo. Cambridge, MA, Harvard University.
- Rodrik D (2001) [III]. The global governance of trade – As if development really mattered. UNDP Background Paper. New York, Programme des Nations Unies pour le développement, Bureau for Development Policy, octobre.
- Romijn H, Van Assouw R et Mortimore M, en coll. avec Carrillo J, Lall S et Poapongsakorn N (2000) [III]. TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- Rosen DH (1999) [V]. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996) [IV]. East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. In: CNUCED, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Genève.
- Rowthorn R (1997) [IV]. Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Cambridge University, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P et Singer HW (1991) [IV]. Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333–340.
- Shafaeddin SM (2002) [V]. The impact of China's accession to WTO on its competitors. CNUCED, Discussion Paper. A paraître. Genève.
- Singer HW (1975) [IV]. The distribution of gains revisited. In: Cairncross A et Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. Londres et Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN et Bhagwati J (1999) [III]. Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Yale University, septembre..
- Stiglitz J (1998) [III]. Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes. IX^e Conférence Raúl Prebisch, Genève, CNUCED, octobre.
- Streeten P (1993) [III]. The multinational enterprise and the theory of development policy. In: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. Bibliothèque des Nations Unies sur les sociétés transnationales, vol. 3. Londres et New York, Routledge.
- UNESCO (1999). *Annuaire statistique*. Paris, Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm).
- United States Census Bureau (2001) [III]. *Statistics for Industry Groups and Industries 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington, DC, United States Department of Commerce, mai (www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf).
- USITC (1999a) [III]. *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995–1998*. USITC Publication, 3265. Washington, DC, United States International Trade Commission, décembre.
- USITC (1999b) [III]. *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington, DC, United States International Trade Commission, mars.
- USITC (1999c) [V]. *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigation No. 332–403. Washington, DC, United States International Trade Commission, septembre.
- Walmsley TL et Hertel TW (2001) [IV]. China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019–1049.
- Wang Z (2000) [V]. *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington, DC, Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998) [V]. *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry et Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. New York.
- Wood A (1994) [IV]. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- Yang M et Tam CH (1999) [V]. *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapore, 20 juillet.

- Yang Y (1999) [V]. Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges. *World Economy*, 22: 513–34.
- Yeats A (1998) [IV]. Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements? *World Bank Economic Review*, 12: 1–28.
- Yeats A (2001) [III]. Just how big is global production sharing? In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002) [V]. China's terms of trade in manufactures, 1993–2000. UNCTAD Discussion Paper. A paraître. Genève.