

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

L'ASCENSION DE LA CHINE : CONSÉQUENCES POUR L'ÉCONOMIE
CANADIENNE

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ÉCONOMIQUE

PAR
GABRIEL VENNE

JUIN 2007

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
RÉSUMÉ	v
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I	
LES SOURCES DE LA CROISSANCE CHINOISE	3
1.1 Le danger de la confusion des chiffres	3
1.2 La difficulté de mesurer le pouvoir d'achat	6
1.3 La comptabilité de la croissance de Solow et Denison	9
1.4 Le «mythe du miracle asiatique »	12
1.5 La croissance chinoise : un progrès technologique modeste	13
CHAPITRE II	
L'ENCADREMENT POLITIQUE DE L'ÉCONOMIE CHINOISE	17
2.1 La construction	17
2.2 L'expansion du secteur public	18
2.3 Le secteur bancaire	19
2.4 Les entreprises contrôlées par l'État	20
2.5 Les intrants industriels : les exemples du ciment et du pavage	22
2.6 Chongqing et le barrage des Trois-Gorges	23
2.7 L'électricité	24
2.8 Les inscriptions en bourse	25
CHAPITRE III	
UN APERÇU DU COMMERCE INTERNATIONAL CHINOIS	28
3.1 La nature du secteur des exportations	28
3.2 Le rôle de l'OMC	32
CHAPITRE IV	
CONSÉQUENCES POUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE	35
4.1 Les effets sur la valeur ajoutée et l'emploi	35
4.2 Les effets sur les salaires	53
CONCLUSION	57
BIBLIOGRAPHIE	59

LISTE DES FIGURES

Figure		Page
2.1	Production industrielle de la Chine par type d'entreprise	21
4.2	Emplois Manufacturiers	40
4.3	Part de l'emploi manufacturier sur l'emploi total	40
4.4	Importations et exportations de produits manufacturés en % de la valeur ajoutée du secteur manufacturier	41
4.5	Évolution de la valeur ajoutée du secteur manufacturier en % du PIB total	43
4.6	Évolution de la balance manufacturière en % du PIB total	44
4.7	Part des dépenses en biens sur les dépenses totales	47
4.8a	Productivité du secteur manufacturier et des services 1987-2000	48
4.8b	Productivité du secteur manufacturier et des services 1997-2004	48
4.9	Importations du Canada en provenance de l'Asie	51
4.10	Déficit commercial du Canada	51
4.11	Part de la Chine dans les importations du Canada venant de l'Asie	52
4.12	Termes d'échange du Canada 1980-2005	55

LISTE DES TABLEAUX

Tableau		Page
4.1	Évolution de l'emploi rémunéré dans le secteur manufacturier et dans l'ensemble de l'économie (hors agriculture) au Canada et aux États-Unis, 1953, 1966, 1973, 1989 et 2005	36
4.2	Évolution des heures travaillées, de la production réelle et de la production par heure travaillée (productivité) dans le secteur manufacturier en % de l'ensemble du secteur privé au Canada, 1953, 1966, 1973, 1989 et 2005	38
4.3	Balance du commerce des marchandises du Canada avec la Chine en 1995, 2000, 2004 et 2005	50
4.4	Importations du Canada de la Chine 2005	53

RÉSUMÉ

Dans ce mémoire, j'ai d'abord exposé les sources de la croissance économique en Chine, décrit le contrôle politique étroit exercé par le gouvernement et le PCC sur la vie économique chinoise, et souligné les contours du commerce international chinois. Trois résultats principaux découlent de ce tour d'horizon. Premièrement, la croissance chinoise découle beaucoup plus d'une vaste mobilisation de la main-d'œuvre que du progrès technologique. Deuxièmement, le contexte de planification centralisée qui continue d'entourer cette croissance a justement pour objectif premier d'absorber la main-d'œuvre arrivant dans la nouvelle économie chinoise. Il y a encore peu d'intérêt pour le progrès de l'efficacité et de la productivité. Troisièmement, le commerce international de la Chine est concentré dans les industries manufacturières d'assemblage de composantes à forte intensité en main-d'œuvre peu qualifiée. Il est limité sur le plan politique et géographique et il est parfaitement compatible avec l'objectif de maximisation de l'emploi poursuivi par le gouvernement et le PCC. Les espoirs soulevés par l'admission de la Chine à l'OMC n'ont pas été satisfaits. L'organisation économique et le contrôle étatique n'ont pas changé.

J'ai ensuite utilisé ces résultats pour comprendre les conséquences du commerce international de la Chine et des autres pays émergents pour l'économie canadienne. J'ai trouvé que, ou bien la concurrence chinoise, asiatique ou autre n'a pas causé la désindustrialisation du Canada, ou bien elle a eu un tel effet mais il a été peu important et a été dominé par un effet de ré-industrialisation en provenance d'autres sources, qu'il faudra ultérieurement identifier. En fait, le Canada affiche un déficit dans son commerce international de produits manufacturés, mais ce déficit a diminué, et non augmenté, au cours des deux dernières décennies. Cela a retardé la désindustrialisation du pays, c'est-à-dire la baisse de la part de la valeur ajoutée et de l'emploi du secteur manufacturier dans l'ensemble de l'économie, plutôt que de l'accélérer comme on croit souvent. Les salaires ne paraissent pas avoir réagi négativement à la montée du commerce canadien avec les pays émergents. Les termes d'échange du Canada se sont améliorés avec la chute des prix des produits manufacturés importés des pays émergents. Et les inégalités salariales ne paraissent pas avoir augmenté jusqu'ici au Canada entre les travailleurs très scolarisés et les travailleurs peu scolarisés.

INTRODUCTION

Après les discussions des années 1980 qui ont conduit à l'Accord de libre-échange canado-américain (ALECA) en 1988, puis à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1993, un nouveau débat fait rage présentement au Canada et ailleurs sur le commerce international. Au cœur des préoccupations se trouve l'ascension de la Chine comme puissance économique et ses effets tant positifs que négatifs sur l'économie canadienne. Les optimistes affirment que la Chine sera la prochaine puissance mondiale et qu'elle offrira un grand nombre de bonnes occasions d'affaires aux entreprises canadiennes.

De leur côté, les pessimistes conviennent de ces attentes, mais affirment que la montée de la Chine constitue une menace pour le Canada. Leurs arguments trouvent un large écho dans l'opinion publique canadienne. Ils accusent la Chine d'inonder le Canada de produits manufacturés à bas prix et de contribuer ainsi à désindustrialiser le Canada. Les pessimistes sont convaincus que le Canada va perdre la compétition avec la Chine et, de plus, que les très bas salaires en Chine vont exercer une forte pression à la baisse sur les salaires canadiens. Bref, parce que les manufacturiers canadiens vont éprouver une difficulté croissante à vendre leurs produits au Canada et sur les marchés mondiaux, beaucoup d'emplois manufacturiers vont disparaître de l'économie canadienne et les salaires attachés à ceux qui resteront vont baisser.

Le but de ce mémoire est de démontrer que ces arguments sont faux en théorie et en pratique. Nous allons avancer que le commerce international avec la Chine n'a eu jusqu'ici que très peu d'impact sur l'ensemble de l'économie canadienne.

Le mémoire comprend quatre chapitres. Le chapitre 1 examine les sources de la croissance économique chinoise, au sens défini par Solow et Denison dans les années 1950 et 1960. En m'appuyant sur les travaux de Krugman et Young surtout, je vais montrer que cette croissance repose beaucoup plus sur une mobilisation massive de la main-d'œuvre que sur le progrès technologique, un peu comme ce fut le cas autrefois de la Russie soviétique et plus récemment des « tigres asiatiques ».

Le chapitre 2 décrit l'encadrement étroit de l'économie chinoise par la planification centrale de l'État et fournit, en quelque sorte, une explication plausible du résultat du chapitre 1 sur la faible croissance relative de la productivité, la persistance de l'inefficacité et l'accent mis sur la croissance de l'emploi.

Le chapitre 3 présente un bref aperçu du commerce international chinois, qui domine maintenant les échanges commerciaux au plan mondial. Le commerce chinois est concentré dans les industries manufacturières de l'assemblage des composantes à forte intensité en main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée. Il est géré par un petit secteur privé fortement implanté à l'est et au sud du pays et il peine à s'étendre ailleurs au pays en raison du manque de compétitivité des entreprises étatiques. Le poids de l'OMC n'a pas changé grand-chose à la situation.

Le chapitre 4 analyse les conséquences du commerce international de la Chine et des pays émergents sur la valeur ajoutée et l'emploi manufacturiers et sur les salaires au Canada. Il montre que l'hypothèse d'un impact défavorable de cette concurrence sur la valeur ajoutée et l'emploi du secteur manufacturier canadien ne tient pas la route, c'est-à-dire que la Chine n'a pas désindustrialisé le Canada. L'hypothèse la plus plausible est que l'emploi manufacturier canadien va continuer à subir une baisse par rapport à l'emploi total non pas à cause de la concurrence extérieure, mais parce que le secteur manufacturier est de plus en plus productif par rapport au secteur des services. Cette tendance existait dès 1975-1989, soit bien avant que les effets de la réforme chinoise commencent à se faire sentir de manière significative en Amérique du Nord. La dernière partie présente la conclusion générale du mémoire.

CHAPITRE I

LES SOURCES DE LA CROISSANCE CHINOISE

Depuis 20 ans, la Chine de l'après-Mao impressionne par sa croissance économique époustouflante. Son PIB réel a crû annuellement de 10% en moyenne depuis 1980 et de 9% depuis 1995. Ces résultats font l'envie du monde entier. En niveau de vie, la Chine est encore loin derrière les pays industrialisés. Exprimé en unités comparables de pouvoir d'achat, son PIB par habitant de 2005 était de 7 200 \$US, soit l'équivalent de 1/6 du PIB par habitant des Etats-Unis. Mais, compte tenu que sa population de 1,3 milliard est plus de quatre fois celle des Etats-Unis (300 millions), son PIB global de 9 400 milliards \$US atteignait les trois quarts de celui des Etats-Unis. Cela fait déjà de la Chine la deuxième puissance économique mondiale, devant le Japon dont le PIB n'équivaut plus qu'à 40% du PIB chinois. Si la croissance réelle de la Chine continue d'évoluer au rythme annuel de 9% tandis que la croissance américaine se maintient à 4% dans les années à venir, le PIB global de la Chine dépassera celui des Etats-Unis en 2011¹.

1.1 Le danger de la confusion des chiffres

Naturellement, ces projections attisent l'appétit des départements de marketing des entreprises des pays industrialisés. Il leur est facile de capter l'attention de leurs dirigeants en évoquant le chiffre de 1,3 milliards de consommateurs potentiels et un PIB de 10 000 milliards \$US (PPA). Mais les investisseurs étrangers en Chine oublient souvent que le PIB

¹ Sauf indication contraire, les données sur la population et le PIB des pays dans ce mémoire sont tirées de la base de données de la publication du Fonds monétaire international, *Perspectives pour l'économie mondiale*, Washington, avril 2006.

par habitant du pays est encore plutôt faible (8 000 \$US) et que ce n'est pas du tout le même marché qu'aux Etats-Unis, où le PIB par habitant est de 43 000 \$US.

Un élément additionnel de confusion est que, même si le taux de croissance annuel de la Chine est très élevé, son impact sur le niveau absolu du PIB par habitant est encore très modeste parce que la base de départ est petite. Pendant les années 1990, le taux de croissance annuel moyen du PIB réel par habitant de la Chine a été de 9%. Mais, à la fin de cette décennie, le PIB par habitant de la Chine n'atteignait que 4 220 \$US de 2000 (en parité de pouvoir d'achat, PPA) contre 1 740 \$US en 1990. La hausse a été de 2 480 \$US seulement. La Chine avait connu une forte croissance, mais elle partait de pratiquement rien.

Ailleurs, d'autres économies émergentes plus riches que la Chine avaient des taux de croissance plus faibles qui se traduisaient par des gains absolus beaucoup plus importants. La République tchèque, par exemple, a connu une croissance annuelle moyenne de son PIB réel par habitant de l'ordre de 5% de 1995 à 2002. Pendant ces sept années, son PIB par habitant est passé de 10 550 \$US de 2000 à 15 270\$ US. La hausse a été de 4 720 \$US. Bref, avec une progression annuelle de 5% pendant sept ans, le PIB réel par habitant de la République tchèque a augmenté deux fois plus que celui de la Chine, où la progression annuelle a été de 9% pendant dix ans. Toujours en termes absolus, le vrai miracle des années 1990 a en fait eu lieu aux Etats-Unis. De 1990 à 2000, le PIB réel par habitant a augmenté de 2% par année seulement dans ce pays. Mais cette croissance l'a fait passer malgré tout de 28 440 \$US de 2000 en 1990 à 34 770 \$US en 2000, la hausse étant donc de 6 330 \$US.

Faute d'avoir tenu compte de l'énorme disparité qui existe encore entre le consommateur chinois et le consommateur américain, beaucoup d'entreprises étrangères y ont perdu leur mise.

Un domaine particulièrement vigoureux de l'économie chinoise est celui du commerce extérieur. Tout comme le PIB, les exportations et les importations ont crû à partir d'une base qui était pratiquement nulle il y a 25 ans. Sous Mao-Tsé-Toung, le commerce international de la Chine avait été réduit à une très petite fraction de son niveau d'avant 1949.

Au cours des deux dernières décennies, les volumes échangés ont augmenté très rapidement, à un taux de 15% par année. Malgré cette croissance fulgurante, le poids des importations et exportations chinoises dans le commerce mondial n'a surpassé son niveau de 1928 qu'en 1993. En effet, le commerce international chinois occupait une part mondiale du commerce qui était de 2,3% en 1928, soit légèrement moins que le niveau de 1993². Après une léthargie de plus de 60 ans, cette performance a été célébrée comme un « miracle ».

En fait, plusieurs industries ont connu une croissance très rapide, tout en ayant atteint pour l'instant une taille plutôt modeste en raison, encore une fois, de la faible base de départ. L'industrie de l'assurance, par exemple, que Mao avait fermé de 1959 à 1976, a elle aussi recommencé à partir de zéro. Lorsque les entreprises multinationales de l'assurance ont pu entrer en Chine au milieu des années 1990, le marché chinois de l'assurance avait crû de 30% par année pendant 15 ans. Malgré cela, il était encore plus petit que le marché de Taiwan, un pays de 20 millions d'habitants seulement³.

Un autre secteur présentant les mêmes caractéristiques est celui de l'automobile. Avant 1979, les seuls Chinois possédant une voiture étaient les membres influents du Parti communiste. Durant les années 1980 et 1990, le marché de l'automobile a connu une croissance annuelle moyenne de l'ordre de 20%. En 2000, ce marché en Chine était légèrement plus grand que celui l'Australie, un pays de moins de 20 millions d'habitants⁴. L'histoire du marché de l'automobile enseigne que la demande privée d'automobiles se met en marche lorsque le PIB par habitant atteint environ 6 000 \$US. À ce niveau de revenu, les membres d'une famille peuvent mettre leurs ressources en commun et s'offrir leur première voiture. C'est ce qui est arrivé au cours des années récentes au Mexique et au Chili. À 8 000 \$US, la Chine vient tout juste de dépasser cette marque.

² Nicholas Lardy, *China in the world economy*, Institute for International Economics, Washington, 1994.

³ Joe Studwell, *The China Dream*, Grove Press, New York, 2002.

⁴ Idem, *Ibid.*

1.2 La difficulté de mesurer le pouvoir d'achat

Pour analyser la croissance économique d'un pays et la comparer à celle d'un ou de plusieurs autres pays, des mesures comparatives acceptables des PIB et des PIB par habitant (niveaux de vie) sont indispensables. Mais la construction de statistiques internationales de cette nature est une tâche difficile.

En effet, pour comparer les PIB de deux pays, il faut employer un facteur de conversion qui puisse exprimer quelle quantité de la monnaie du second pays est nécessaire pour acheter un panier représentatif de biens et de services qui coûte une unité de la monnaie du premier pays. Ce facteur de conversion est le *taux de change de parité de pouvoir d'achat* (PPA). Par exemple, si le panier représentatif qui coûte 100 \$US aux Etats-Unis se vend 120 \$CA au Canada, le taux de change de PPA du dollar canadien sera de 1,20 \$CA pour 1 \$US. En utilisant ce taux de change de PPA pour convertir le PIB canadien en dollars US, on obtient une comparaison en principe acceptable des tailles respectives des deux économies et, si on divise par leurs populations respectives, de leurs niveaux de vie. Par exemple, si le PIB canadien est de 1 440 \$CA en 2006, sa valeur de PPA en dollars US sera $1\,440/1,20 = 1\,200$ \$US. Ce PIB canadien de PPA est alors comparé au PIB américain. Si ce dernier est de 13 200 \$US, cela voudra dire que la taille de l'économie américaine équivaut à 11 fois celle de l'économie canadienne ($13\,200 = 11 \text{ fois } 1\,200$).

Il est important de noter que cette procédure de comparaison internationale des PIB n'est pas basée sur la conversion au moyen du taux de change officiel du pays, mais du taux de change de PPA, qui seul permet d'évaluer correctement les pouvoirs d'achat des diverses monnaies. La différence peut être importante. Par exemple, au moment où le taux de change officiel était de 1,57 \$CA pour 1 \$US en 2002, le Fonds monétaire international évaluait le taux de change de PPA du dollar canadien à 1,20 \$CA pour 1 \$US.

Mais mesurer le taux de change de PPA présente d'importants défis⁵. Pour estimer le pouvoir d'achat d'un pays, on doit trouver des milliers de biens et de services équivalents entre les divers pays, puis comparer leurs coûts. Mais même avec un produit simple comme un stylo, des différences existent entre pays à cause des différences dans la qualité de ces stylos, comme leur durée de vie et leur facilité d'usage. Prenons comme autre exemple de produit simple, la bière. En Chine, on appelle « bière » un liquide jaunâtre pétillant qui n'a rien à voir avec nos bières canadiennes. Plus les biens sont complexes, plus les problèmes de comparaison de qualité se multiplient. Pour la machinerie industrielle, le problème est très difficile : comparer un tracteur chinois à un tracteur d'ici est un défi considérable.

Pour les services, les problèmes de qualité sont encore plus difficiles à surmonter, comme celui de comparer l'opération à froid d'une fracture de la jambe par un médecin de campagne chinois « à pied » à la même opération dans un hôpital à Baie-Comeau. Même problème de comparabilité de la qualité pour le logement. Au Canada, des centaines de milliers de personnes appartenant à la classe moyenne disposent de logements ayant trois chambres à coucher, deux salles de bain et l'air climatisé. Ces maisons reposent également sur des terrains occupant une superficie souvent supérieure à 1 000 mètres carrés. Ces propriétés ne sont pas disponibles en Chine, sauf pour les 10 000 familles les plus riches. La classe moyenne chinoise n'a donc rien à voir avec la classe moyenne canadienne.

Un moyen de réduire la marge d'erreur dans la mesure de la PPA est de confier le travail de recherche à une agence unique. La majorité des pays participent au programme de comparaison internationale (PCI) des Nations Unies. Ce programme collige des données sur les prix dans les pays membres depuis les années 1960. La méthodologie et les données pour estimer le PIB au moyen d'un facteur de conversion de PPA sont en grande partie le résultat des travaux de quelques éminents chercheurs, dont Irving Kravis et Robert Summers, de l'Université de Pennsylvanie.

⁵ Les trois paragraphes qui suivent reprennent en partie l'exposé de Studwell, *The China Dream...*, pp. 160-162.

Le problème est que la Chine a pris beaucoup de temps avant de participer au PCI. Dans les années 1980, les données économiques sur la Chine étaient déduites directement des statistiques chinoises, lesquelles étaient basées sur le modèle de comptabilité marxiste du *produit matériel net* hérité de l'époque soviétique. De plus, comme le souligne Young⁶, les statistiques chinoises présentent encore aujourd'hui la difficulté supplémentaire d'être manipulées par les autorités locales chinoises, qui connaissent les objectifs du Parti et sont récompensées lorsque les cibles de production sont atteintes. Cela rend les cibles en partie « auto-réalisées » et confère un biais systématique aux statistiques. En 1981, Kravis avait d'ailleurs jugé qu'il valait mieux extrapoler simplement la croissance chinoise sur la base d'un taux de croissance annuel choisi avec des critères externes que de se fier aux statistiques chinoises⁷. À cette époque, en effet, l'État chinois contrôlait encore presque tous les prix.

Les comparaisons internationales sont enfin vulnérables aux variations de qualité qui sont différentes et difficiles à capter d'un pays à l'autre. Dans le passé, certaines méthodes se sont appuyées sur des sondages d'inscription à l'école. D'autres ont extrapolé des habitudes de consommation ou encore la production industrielle. Les chiffres provenant de la production industrielle chinoise ne sont pas toujours fiables. Dans le domaine de l'acier, par exemple, les Chinois produisent une vaste quantité d'acier de piètre qualité qu'il serait littéralement impossible de vendre sur les marchés internationaux. La même remarque s'applique à l'agriculture, où les achats du Parti communiste font en sorte que des millions de tonnes de grain de mauvaise qualité sont comptabilisées dans la production alors que, dans la plupart des pays, elles ne le seraient pas.

Malgré tout, d'importants progrès ont été réalisés dans le cadre du PCI des Nations Unies depuis 15 ans. La comptabilité nationale standardisée des Nations Unies est maintenant utilisée dans presque tous les pays, dont la Chine. La Banque Mondiale et le FMI ont reconnu les déficiences des premiers facteurs de conversion de PPA, rendus publics en 1993. Ils ont procédé à des révisions majeures de ces facteurs en 2000 et en 2004, à mesure que les

⁶ Alwyn Young, « Gold into base metals: Productivity growth in the People's Republic of China during the Reform Period, » *Journal of Political Economy* 111, décembre 2003.

⁷ Irving Kravis, « An approximation of the relative real per capita GDP of the People's Republic of China, » *Journal of Comparative Economics* 5, 1981.

enquêtes locales sur les prix se sont multipliées en nombre et se sont améliorées en qualité, en Chine comme ailleurs⁸. La conversion du PIB utilisant le taux de change de PPA est la seule qui rend possible les comparaisons internationales et c'est pourquoi elle fait maintenant partie intégrante de l'ensemble des indicateurs macroéconomiques nationaux les plus largement diffusés à l'échelle mondiale. Son importance ne saurait être sous-estimée. Dans le cas précis de la Chine, le PIB de 2005 estimé par le FMI est quatre fois plus élevé lorsqu'il est converti avec le taux de change de PPA (9 410 milliards \$US) que lorsqu'il est converti avec le taux de change officiel (2 220 milliards \$US).

Dans ce qui suit, les auteurs que nous allons citer utilisent la comptabilité nationale standardisée des Nations Unies et la conversion du PIB utilisant le taux de change de PPA. Bien que critiquables, ces outils sont les seuls disponibles et acceptables.

1.3 La comptabilité de la croissance de Solow et Denison

L'histoire enseigne que les chiffres de la croissance économique peuvent cacher un piège. En 1994, Paul Krugman publia dans *Foreign Affairs* un article intitulé « The myth of Asia's miracle » qui fit beaucoup de bruit⁹. Dans cet article, l'auteur rappelait la montée de l'Union Soviétique dans les années 1950 et 1960. L'économie soviétique avait alors connu une période où sa croissance annuelle moyenne avoisinait les 6 ou 7%, ce qui représentait le double du taux de croissance économique aux États-Unis à la même époque. Les dirigeants des pays capitalistes, comme John F. Kennedy, étaient très préoccupés par le fait qu'un régime communiste paraissait avoir trouvé un raccourci vers la prospérité. Calvin Hoover, qui fut président de l'American Economic Association en 1953, affirma en 1957 que l'Union Soviétique rattraperait les États-Unis au tournant des années 1970. Malheureusement pour son pronostic, le taux de croissance de l'Union Soviétique connut une chute dramatique à

⁸ Voir Anne-Marie Gulde et Marianne Schultze-Ghattas, « Purchasing power parity based weights for the *World Economic Outlook*, » dans *Staff Studies for the World Economic Outlook*, FMI, Washington, 1993; *Perspectives pour l'Économie mondiale*, numéros de mai 1993 (annexe IV), mai 2000 (encadré A.1) et avril 2004 (encadré A2).

⁹ Paul Krugman, « The myth of Asia's miracle, » *Foreign Affairs*, novembre-décembre 1994. En français dans Paul Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable*, La Découverte, Paris, 2000.

partir du milieu des années 1960 et ne se releva plus jusqu'à l'effondrement de l'empire 25 ans plus tard.

À la même époque, plusieurs chercheurs économistes, tels Robert Solow et Edward Denison¹⁰, ont étudié la croissance en théorie et dans l'histoire. Si on suivait leur approche, on pouvait littéralement prédire que la croissance soviétique allait s'effondrer tôt ou tard. Solow et Denison ont proposé une procédure, devenue classique, qui consiste à calculer la moyenne pondérée des taux de croissance des divers facteurs, comme le travail, le capital physique et le capital humain, et à comparer le résultat avec le taux de croissance de la production. La différence entre le taux de croissance de la production et celui des facteurs est une sorte de résidu inexpliqué, appelé « résidu de Solow, » qui donne la mesure de l'amélioration fondamentale de la productivité des facteurs ou croissance de la « productivité totale des facteurs » (PTF) ou de la « productivité multifactorielle » (PMF).

La procédure de Solow et Denison permet une sorte de « comptabilité de la croissance. » Elle représente le taux de croissance de la production comme la somme du taux de croissance (pondéré) des facteurs et du taux de croissance de la PTF. Bien qu'augmenter les heures de travail, le temps machine et la formation accroît la production, seul le gain en PTF peut assurer une croissance perpétuelle soutenable de la production par heure travaillée (appelée « productivité moyenne du travail » ou simplement « productivité du travail ») qui ne soit pas arrêtée par les rendements décroissants.

Ces notions sont élémentaires, mais doivent être rappelées ici. Soit la fonction de production macroéconomique à rendements d'échelle constants :

$$(1) \quad Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha}$$

¹⁰ Robert Solow, « A contribution to the theory of economic growth, » *Quarterly Journal of Economics* 70, février 1956; Idem, « Technical change and the aggregate production function, », *Review of Economic and Statistics* 39, août 1957; et Edward Denison, *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*, New York, CED, 1962.

de type Cobb-Douglas, où Y = production globale, A = indice du niveau technologique, K = quantité de capital physique utilisée, L = nombre d'heures travaillées (en unités d'efficacité), et α = élasticité (constante) de Y par rapport à K , avec $0 < \alpha < 1$. Alors la production par heure travaillée s'obtient en divisant Y par L :

$$(2) \quad Y/L = A(K/L)^\alpha .$$

L'hypothèse de rendement décroissant pour le facteur K montre que seul un progrès technologique continu (hausse soutenue de A) peut assurer une croissance perpétuelle de la productivité du travail Y/L . Car, avec $0 < \alpha < 1$, l'accumulation de capital par heure travaillée K/L va en elle-même fournir nécessairement des hausses de plus en plus faibles de Y/L . En appliquant la dérivée logarithmique aux deux membres des équations (1) et (2), on obtient enfin :

$$(3) \quad \Delta Y/Y = \Delta A/A + [\alpha \Delta K/K + (1 - \alpha) \Delta L/L]$$

et :

$$(4) \quad \Delta y/y = \Delta A/A + \alpha \Delta k/k ,$$

où $y \equiv Y/L$ et $k \equiv K/L$.

L'équation (3) décrit la procédure de Solow et Denison, c'est-à-dire la comptabilité de la croissance qui représente le taux de croissance de la production comme la somme du taux de croissance de la PTF ou résidu de Solow, $\Delta A/A$, et du taux de croissance pondéré des facteurs (l'expression entre crochets). L'équation (4) est équivalente. Elle indique que le taux de croissance de la productivité du travail ($\Delta y/y$) n'est égal au taux de croissance de la PTF ($\Delta A/A$) que dans le cas où le rapport capital-travail (k) ne change pas. Si k augmente, alors $\Delta y/y > \Delta A/A$.

1.4 Le «mythe du miracle asiatique»

Dans le cas de l'Union Soviétique, les chercheurs ont démontré que la croissance rapide de la production dans les années 1950 reposait presque entièrement sur la croissance rapide des intrants (K et L) et non sur l'amélioration de la PTF¹¹. Cela voulait dire que, tôt ou tard, les Soviétiques allaient frapper le mur des rendements décroissants. Trois ans avant la crise asiatique de 1997, l'article de Krugman sur le « mythe du miracle asiatique » faisait remarquer que la croissance récente de « tigres asiatiques » comme Singapour ressemblait à celle de l'Union Soviétique dans les années 1950 : grande mobilisation des intrants, peu de progrès de la PTF. Encore une fois, au début des années 1990, de nombreux observateurs faisaient la prédiction que les nouvelles économies asiatiques allaient dominer le monde. Mais ils répétaient la même erreur. Ils projetaient mécaniquement les tendances récentes dans l'avenir sans base analytique permettant de déterminer pendant combien de temps une telle croissance pouvait être soutenue.

Krugman sema le doute sur le bien-fondé de cet enthousiasme en se basant sur les travaux de chercheurs comme Kim et Lau et, surtout, Young¹². Kim et Lau concluaient ainsi leur recherche sur la croissance de quatre pays de l'Asie de l'Est (Taïwan, Corée du Sud, Hong Kong et Singapour) : « L'hypothèse que les quatre pays nouvellement industrialisés de l'Asie de l'Est n'ont connu aucun progrès technologique dans la période de l'après-guerre ne peut être rejetée. » Ces pays avaient tous vu leur main-d'œuvre augmenter considérablement ainsi que fait beaucoup de progrès dans l'éducation de leurs travailleurs. Bien qu'impressionnants, ces gains ne pouvaient permettre à la croissance de se poursuivre indéfiniment. Un pays ne peut accroître éternellement son taux d'emploi (il ne peut dépasser 100%) et envoyer toute sa population à l'université.

¹¹ Pour une synthèse récente de la question, voir William Easterly et Stanley Fischer, « The Soviet economic decline, » *World Bank Economic Review* 9, septembre 1995.

¹² Jong-Il Kim et Lawrence Lau, « The sources of economic growth of the East Asian newly industrialized countries, » *Journal of Japanese and International Economies* 8, 1994; et Alwyn Young, « A tale of two cities : Factor accumulation and technical change in Hong Kong and Singapore, » dans O.J. Blanchard et S. Fischer (dir.), *NBER Macroeconomics Annual 1992*, Cambridge MA, MIT Press.

En fait, la majeure partie de la croissance économique des tigres asiatiques reposait sur un taux d'investissement massif en capital physique. Young fit observer que la Corée du Sud, la Thaïlande et Singapour avaient vu leurs taux d'investissement passer de 10% du PIB dans les années 1960 à plus de 40% du PIB en 1990, soit le même niveau que la Chine d'aujourd'hui. Ces taux d'investissement n'étaient pas soutenables pour deux raisons. D'une part, ils reposaient sur une propension à épargner excessivement élevée qui ne pouvait être que temporaire et qui laisserait place tôt ou tard à un désir croissant de consommation. Et, d'autre part, plus ces pays investissaient, plus le rendement sur leurs investissements diminuerait à la marge.

Young démontra aussi que les taux de croissance de la PTF dans ces pays étaient bien inférieurs à celui des Etats-Unis, de sorte que les taux de croissance de leur production finiraient par diminuer. Devant ces résultats, Krugman annonça que les prédictions faites sur la suprématie prochaine des économies asiatiques auraient l'air aussi farfelues que celles qui avaient prédit, dans les années 1950, que l'Union Soviétique deviendrait le prochain leader économique mondial. Observant que le Japon avait, de son côté, effectivement connu une croissance soutenable au 20^e siècle, Krugman expliqua que c'était précisément en raison des progrès réels de sa PTF, tout en soulignant que la croissance japonaise avait bel et bien ralenti depuis que la croissance de ses intrants était descendue à un niveau plus bas et soutenable à long terme.

1.5 La croissance chinoise : un progrès technologique modeste

Dans son article de *Foreign Affairs* publié en 1994, Krugman ne parla que très peu de la Chine. Le boom économique chinois était en plein essor, le taux de croissance annuel atteignant 14% de 1992 à 1994. Mais cet essor était encore difficile à interpréter. Bien qu'originant surtout de l'intérieur, son taux d'investissement (40% du PIB) ressemblait à ceux des tigres asiatiques quelques années auparavant. Cependant, personne ne faisait confiance aux statistiques de ses comptes nationaux ; le pays était dirigé par un régime communiste en parfait contrôle de sa population ; et, on ne savait pas si la croissance assez

rapide de sa PTF après 1978 était un rattrapage passager après la Révolution culturelle de 1966-1976 ou si elle était là pour durer.

C'est encore Young qui a proposé par la suite la réponse la plus fouillée à ces questions soulevées par la croissance chinoise. Dans son étude rédigée en 2000 et publiée en 2003¹³, il a cherché à évaluer la part de la croissance du PIB chinois qui provenait de la PTF. Parlant couramment chinois, il a travaillé directement avec les statistiques officielles émises par les autorités chinoises et les a complétées par des estimations lorsque des séries officielles n'étaient pas disponibles.

Young cherche à estimer le taux de croissance de la PTF hors agriculture. Il est naturellement conscient que les statistiques chinoises ne sont pas d'une fiabilité exemplaire. Il raconte, dans son étude, que les statistiques sont d'abord recueillies auprès des autorités locales, sont ensuite transmises aux niveaux supérieurs et sont enfin agrégées afin de produire les divers éléments des comptes nationaux, dont le PIB. Comme les autorités locales sont récompensées pour atteindre des objectifs de croissance précis et punis pour ne pas les rencontrer, elles peuvent avoir tendance à remettre des chiffres de production qui sont supérieurs à la réalité. Par exemple, un membre local du Parti communiste peut se voir accorder une promotion qui lui fera monter les échelons du Parti plus rapidement si la localité qu'il dirige affiche une bonne croissance économique.

Young fait remarquer que le Parti émet souvent des objectifs précis sur ce que devrait être la performance d'une ville ou d'une région. Par exemple, un villageois antérieurement peu influent peut être soudainement promu à un niveau supérieur de député de comté dans la mesure où la production des entreprises de sa localité devient et demeure supérieure à 100 millions de yuans. Lorsque la production chute sous ce niveau, la personne est rétrogradée. Cela soulève évidemment la possibilité que les autorités locales soumettent des chiffres de croissance exagérés. Pour cette raison, l'opinion est répandue parmi les Chinois que les

¹³ Alwyn Young, « Gold into base metals: Productivity growth in the People's Republic of China during the Reform Period, » *Journal of Political Economy* 111, décembre 2003.

autorités locales surestiment la production, tout en sous-estimant l'investissement et le taux de natalité.

Un aspect primordial de l'évaluation à laquelle se livre Young est le passage du PIB nominal au PIB réel basé sur les indices implicites de prix. Il juge que les entreprises chinoises ont sous-estimé l'inflation de manière systématique, soit en moyenne de 2,5% par année dans le secteur non agricole au cours de la période étudiée, soit celle de 1978 à 1998. Il abaisse donc à 8,1% par année l'estimation du taux de croissance annuel moyen du PIB réel hors agriculture, qui apparaît comme 10,6% dans les statistiques officielles.

Ces mises en garde faites, Young obtient les mesures suivantes pour les divers éléments de sa comptabilité de la croissance non agricole chinoise applicable à la période 1978-1998 :

$$(5) \quad \Delta Y/Y = 8,1\% \text{ par an}$$

$$\Delta K/K = 7,7\% \text{ par an}$$

$$\Delta L/L = 5,5\% \text{ par an}^{14}$$

$$\alpha = 0,46 .$$

Il utilise ensuite l'équation 3 pour calculer le taux de croissance de la PTF et l'équation 4 pour calculer le taux de croissance de la productivité du travail. Il obtient :

$$(6) \quad \Delta A/A = 1,4\% \text{ par an}$$

$$\Delta y/y = 2,6\% \text{ par an} .$$

¹⁴ Le chiffre de 5,5% par an est le taux de croissance de l'intrant travail mesuré en unités d'efficience. Il est égal à la somme du taux de croissance de la main-d'œuvre employée (4,5% par an) et du taux de croissance de l'efficience du travail (1,0% par an).

Les décompositions du taux de croissance de la production et du taux de croissance de la productivité du travail selon les équation 3 et 4 donnent :

$$(3) \quad \Delta Y/Y = \Delta A/A + [\alpha \Delta K/K + (1 - \alpha) \Delta L/L]$$

$$8,1\% = 1,4\% + 6,7\%$$

$$(4) \quad \Delta y/y = \Delta A/A + \alpha \Delta k/k .$$

$$2,6\% = 1,4\% + 1,2\%$$

À la lumière de ces résultats, la principale conclusion de Young est donc que la croissance économique chinoise est principalement due à une mobilisation croissante des intrants travail et capital, et seulement dans une moindre mesure au progrès technologique. Cela concorde parfaitement avec la position de Krugman sur le « miracle asiatique » en général. Plus loin, ce résultat va guider notre diagnostic sur l'impact du commerce international chinois sur les pays étrangers.

En effet, selon Young, plus de 80% de la croissance rapide de la production en Chine a été due à la forte croissance (pondérée) des intrants (6,7% sur 8,1%) et moins de 20% à la croissance de la PTF (1,4% sur 8,1%). C'est exactement l'inverse du résultat obtenu par Solow en 1957 dans son évaluation des sources de la croissance américaine¹⁵. En même temps, c'est un résultat très semblable à celui qui a été obtenu par plusieurs chercheurs sur les sources de la croissance chez les tigres asiatiques et qui a été souligné par Krugman. La progression rapide des intrants est due au rythme époustouflant de l'investissement en capital physique, mais également à un taux d'activité de la population active en hausse, au progrès de la scolarisation et au transfert de la main-d'œuvre agricole vers le secteur non agricole. Enfin, Young qualifie de « respectables, mais non pas exceptionnelles » les estimations de 1,4% par an pour le taux de croissance de la PTF et de 2,6% pour le taux de croissance de la productivité du travail. Le diagnostic semble donc être que la Chine est sur la bonne voie, mais que beaucoup de progrès restent à accomplir pour que ce pays puisse combler l'écart de productivité avec les économies industrialisées.

¹⁵ Solow, « Technical change... », *Op. cit.*

CHAPITRE II

L'ENCADREMENT POLITIQUE DE L'ÉCONOMIE CHINOISE

Le progrès très rapide de l'économie chinoise dans un contexte où le secteur privé a pris beaucoup d'ampleur depuis 25 ans fait croire à beaucoup de gens que la Chine n'est plus un pays socialiste. Cette opinion est confortée par la foi du converti que les Chinois eux-mêmes mettent dans le capitalisme¹⁶. La réalité est cependant tout autre : encore aujourd'hui, le Parti communiste (le PCC) encadre très étroitement l'économie de la Chine. Dans ce chapitre, nous allons présenter plusieurs éléments de preuve de cette affirmation en nous basant sur les rapports d'analyse de quelques auteurs, dont surtout celui de Studwell, mentionné plus haut.

2.1 La construction

Le secteur de la construction fournit le premier exemple. Tout observateur se rend facilement compte que la construction est en effervescence dans les grandes villes chinoises. Il faut cependant éviter de prendre la vitesse de construction des gratte-ciel comme étant une mesure adéquate de la croissance économique. Car, dans une certaine mesure, cette vitesse découle de l'habileté du PCC à mobiliser l'investissement pour des projets qui ne répondent à aucune demande, mais qui servent à faire travailler le plus grand nombre de Chinois possible afin de gonfler les chiffres de la croissance. C'est exactement ce que Paul Krugman a dit des autres économies de l'Asie de l'Est dans son fameux article sur le mythe du miracle

¹⁶ Par exemple, un sondage mondial récent de la firme GlobeScan indique que 71% des Chinois pensent que l'économie de marché est le meilleur système économique. La moyenne est de 70% aux Etats-Unis, de 65% au Canada et de 36% en France; la moyenne mondiale, de 61%. Rapporté par *Le Nouvel Observateur*, édition du 15 juin 2006.

asiatique¹⁷ et ce que beaucoup d'observateurs rapportent de leur expérience de certains pays en développement : rien de plus facile que de pousser sur la construction pour donner l'illusion de la croissance. Studwell raconte qu'en 1997 les Chinois invitèrent l'économiste Milton Friedman à Shanghai pour lui montrer l'effervescence du quartier de Pudong¹⁸. Friedman ne fut pas du tout impressionné et affirma que la ville n'était pas une manifestation d'une économie de marché, mais un monument étatique pour un pharaon décédé, au même titre que les pyramides d'Égypte. Friedman faisait référence à Deng Xiaoping, qui venait tout juste de mourir. Les Chinois furent horrifiés par sa réaction. Néanmoins, Friedman, qui en avait vu d'autres, n'était pas loin de la vérité. En 1998, le taux d'occupation des édifices à bureau à Pudong était de 35% et, encore aujourd'hui, il dépasse à peine 50%.

2.2 L'expansion du secteur public

L'expansion de l'économie privée en Chine n'a pas empêché le secteur public et le nombre de fonctionnaires de continuer à croître rapidement. Lorsque Deng Xiaoping est arrivé au pouvoir, en 1978, il y avait 4,3 millions de fonctionnaires centraux. En 1998, leur nombre atteignait 11 millions. L'augmentation annuelle du nombre de fonctionnaires centraux dans ce pays dont la population croissait de moins de 1,5% par année, a donc atteint 4,8% en moyenne pendant ces 20 années. L'objectif recherché par le PCC est de contrôler l'expansion d'une main de fer. Le gouvernement est présent partout dans la sphère commerciale. En 1999, par exemple, il a promulgué un règlement ordonnant que les questions et les réponses de tous les sondages effectués sur les marchés soient approuvés par Beijing. Le gouvernement tentait par là de contrôler toute l'information commerciale circulant sur le territoire chinois.

Hors de l'administration publique proprement dite, le nombre officiel de travailleurs dans le secteur parapublic (principalement des sociétés d'État) est passé de 75 millions en 1978 à 112 millions en 1998, ce qui donne une croissance annuelle moyenne de 2%. Ce chiffre sous-estime l'emprise réelle de l'État sur l'économie puisqu'il omet d'inclure l'emploi

¹⁷ Krugman, *Op. cit.*

¹⁸ Studwell, *Op. cit.*

dans les entreprises majoritairement contrôlées par les sociétés d'État et dans les collectivités. Tout compte fait, Studwell évalue à 200 millions le nombre de travailleurs qui étaient directement ou indirectement à l'emploi des sociétés d'État en 2000. Bref, la majeure partie de la population urbaine en Chine est encore au service de l'État¹⁹.

2.3 Le secteur bancaire

En Chine, les banques sont entièrement sous le contrôle de l'État. Elles dominent la scène financière au point de détenir 90% de tous les actifs financiers et d'afficher un ratio prêts/PIB de 120% (chiffre de 2001). Elles prêtent surtout aux sociétés d'État et à leurs firmes affiliées, qui constituent la majorité des entreprises. Au cours des quinze dernières années, le crédit a été plus facile en Chine que dans tout autre pays. Les prêts sont fréquemment accordés aux entreprises sans égard à leur capacité de rembourser. N'étant pas tenues de faire des profits, les sociétés d'État ont facilement accès aux prêts chaque fois qu'elles en font la demande. Beaucoup d'entre elles financent le paiement des intérêts tout simplement en augmentant leur volume d'emprunts. Le ratio dette/équité des entreprises publiques est passé de 0,10 en 1980 à 5,7 en 2000. Personne ne connaît exactement la proportion de prêts non performants dans l'économie chinoise. L'estimation officielle est de 20%, mais Nicholas Lardy, qui a étudié longuement le secteur bancaire chinois, donne le chiffre de 50%. Il y a surcapacité partout en Chine²⁰. Par exemple, en 1998, les chiffres officiels démontrent qu'un cinquième de l'acier n'était pas vendu, mais que le gouvernement continuait d'encourager l'expansion de la capacité de production. Ayant accès à des prêts quasi-illimités, les entreprises chinoises peuvent vendre sous le prix de revient dans le seul but de montrer de bons résultats de croissance de production et d'emploi aux cadres du PCC.

Si les banques chinoises peuvent soutenir un tel rythme d'expansion du crédit malgré les ratios financiers invraisemblables de leurs emprunteurs, c'est qu'elles sont à peu près les seules institutions à recueillir l'épargne des ménages, laquelle a augmenté à un rythme très rapide depuis 20 ans. Cette situation, qui ressemble à un gigantesque schéma de Ponzi,

¹⁹ Id., *Ibid.*

²⁰ Lardy, *Op. cit.*

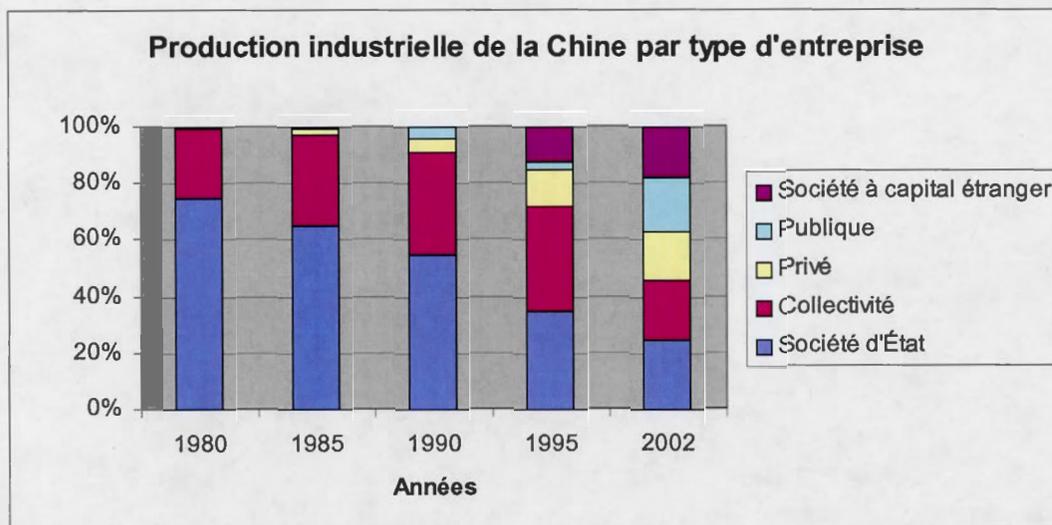
soulève une certaine inquiétude dans les milieux financiers internationaux. Encore en 2005, Pékin a dû renflouer les quatre plus grandes banques, au premier chef la Banque industrielle et commerciale de Chine (la cinquième plus grande banque au monde), en leur versant 60 milliards \$ afin de combler les pertes accumulées en raison de mauvais prêts et de fraudes diverses.

2.4 Les entreprises contrôlées par l'État

Le gouvernement chinois a annoncé à plusieurs reprises, dans le passé, qu'il réduirait le nombre de sociétés d'État. Les données présentées par l'annuaire statistique chinois paraissent confirmer cette tendance. La figure 2.1 ci-dessous, tirée du numéro de 2001 de l'annuaire, indique en effet que les sociétés d'État chinoises avaient réalisé 75% de la production industrielle du pays en 1980, mais seulement 25% en 2002. Mais, lorsqu'on y regarde de plus près, on constate que beaucoup de sociétés d'État disparues sont réapparues sous la forme de « collectivités » ou d'entreprises publiques²¹. Au total, la part de la production industrielle attribuable aux entreprises directement ou indirectement à charge de l'État est passée de 75% à 65%, et non de 75% à 25%.

²¹ Une collectivité est définie comme une entreprise dont l'État possède au moins la moitié des parts.

Figure 2.1



Source: *China Statistical Yearbook 2001*, China Statistics Press, Beijing, 2001.

Une procédure fréquente consiste pour le gouvernement chinois à forcer des entreprises étatiques à prendre en charge d'autres petites compagnies étatiques non rentables. La proportion des entreprises étatiques se trouve donc à diminuer, mais leur taille moyenne augmente. Studwell rapporte le cas de la compagnie Anshan Iron and Steel Works (Angang), de la province de Liaoning. Le secteur principal de cette entreprise, consacré à l'acier, emploie 180 000 travailleurs. Mais Angang contrôle également plus de 400 entreprises locales, en majorité des collectivités, qui emploient au total 180 000 personnes elles aussi. C'est ainsi qu'une entreprise qui, à la base, fabrique de l'acier se retrouve avec une usine de machinerie, une entreprise de construction, une manufacture de ciment, une usine de fabrication d'ordinateur, une usine de fabrication de matériel de transport, des fermes laitières et des usines de textile²².

Un autre exemple, mentionné par le *Asian Wall Street Journal*, est celui de la compagnie Baoshan Steel de Shanghai, qui est une des rares aciéries profitables en Chine. Cette entreprise a été obligée de faire l'acquisition de plusieurs usines locales totalisant dix fois son nombre d'employés. Même lorsqu'elles n'étaient pas rentables, ces usines ont pu

²² L'exemple est rapporté par Studwell, *Op. cit.*

être maintenues en opération parce que les grandes entreprises comme Baoshan bénéficient de marges de crédit illimitées. Il s'ensuit que le système économique chinois n'évolue pas très vite malgré les apparences. La surcapacité est toujours très présente. On ne permet pas à la concurrence d'éliminer les entreprises sous-performantes. Une simple visite dans les supermarchés chinois permet de constater le nombre effarant de marques de détergent à lessive. Studwell rapporte qu'en 2000, dans le seul magasin Carrefour de Beijing, il y avait plus de 30 en étalage. Plusieurs villes ont leur propre marque et la ville de Shanghai en avait même deux.

2.5 Les intrants industriels : les exemples du ciment et du pavage

Les statistiques chinoises sur les volumes de production d'intrants industriels sont impressionnantes, mais les procédés de fabrication sont souvent très inefficaces. Prenons l'exemple du ciment. En Chine, 80% du ciment est produit au moyen de fours verticaux du type utilisé en Europe au début du 19^e siècle, plutôt que dans des fours rotatifs comme dans les pays industrialisés. Comme l'a exprimé le président de la filiale chinoise du géant français du ciment Lafarge, cela revient à dire que la Chine fabrique le tiers du ciment de la planète avec une technique vieille de plus de 200 ans²³. La productivité de ces fours verticaux est très faible, la qualité de leur ciment est mauvaise, et ils sont très polluants puisque chauffés au charbon la plupart du temps. En 2000, il y avait 7000 fours verticaux en Chine, soit l'équivalent de trois par comté dans le pays. Le ciment chinois obtenu avec ce procédé ne rencontre pas les standards minimaux de la plupart des pays. De plus, en Chine, il n'y a souvent pas de code de la construction et, lorsqu'il en existe un, ses dispositions restent souvent non appliquées. Le marché privé du logement est tellement petit que la pression des consommateurs est quasi inexistante. Un consommateur ayant payé un prix réglementé très bas pour son logement se soucie peu de la façon donc celui-ci a été construit, et les banques étatiques ayant financé sa construction ne sont guère préoccupées par la qualité de leurs prêts. Les Chinois ne font appel aux étrangers que pour construire des ouvrages d'envergure. Par

²³ Id., *Ibid.*

exemple, c'est Lafarge qui construira les installations pour les Jeux Olympiques de 2008 à Beijing²⁴.

Le paysage de la Chine est rempli d'ouvrages de construction qui ont l'air de dater des années 1950, mais qui, en réalité, ont été érigés dans les années 1980 ou 1990²⁵. Des routes et des édifices ayant une durée de vie de 15 à 20 ans sont monnaie courante. Au cours des dernières années, le pavage a été refait dans de nombreuses villes sous l'impulsion d'un programme national d'encouragement fiscal. Mais au lieu d'utiliser le standard international de 6cm d'épaisseur ayant une durée de vie de 30 ans, les Chinois ont utilisé du ciment de très mauvaise qualité ayant une épaisseur de 3,5 cm et une durée de vie de deux à trois ans²⁶. Il s'agit en quelque sorte d'un effet pervers de l'économie planifiée. Il n'y a en effet aucune raison de faire autrement, car il y existe une très grande industrie étatique de pavage, laquelle perdrait des plumes si la demande venait à fléchir. Presque toutes les villes possèdent leur propre compagnie étatique de pavage. Dans la seule ville de Shanghai, chaque district possède la sienne. Ces entreprises sont foncièrement inefficaces, font rarement des profits et ne survivent que grâce au soutien gouvernemental. Elles procurent de l'emploi à de nombreux Chinois.

2.6 Chongqing et le barrage des Trois-Gorges

C'est souvent la crainte de l'instabilité sociale qui explique la réticence des gouvernements à fermer ces entreprises inefficaces. L'instabilité sociale est en fait la plus grande menace perçue par le PCC. La côte est de la Chine est riche, mais l'intérieur est encore très pauvre. Le Parti est conscient qu'il doit assurer une croissance économique vigoureuse afin d'absorber les travailleurs pauvres des provinces de l'intérieur du pays qui émergent dans la nouvelle économie marchande et de réduire l'écart entre les régions pauvres et les régions riches. Cette menace ressentie est à l'origine du fait que le gouvernement accorde des prêts illimités aux sociétés d'État pour maintenir l'emploi à tout prix. Il y a longtemps que le PCC cherche par tous les moyens à développer l'intérieur du pays. L'un des

²⁴ Id., *Ibid*

²⁵ Id., *Ibid*

²⁶ Id., *Ibid*.

exemples les plus impressionnants de cette volonté de développement est celui de la région de Chongqing, qu'on a détachée de la province du Sichuan, dont elle était la capitale, en 1997 pour en faire une municipalité-province sous le contrôle administratif direct de Beijing. Cette nouvelle municipalité-province, la quatrième, compte aujourd'hui 31 millions d'habitants, ce qui en fait la plus peuplée de Chine²⁷. Chongqing sert maintenant de point d'appui au développement de l'intérieur du pays. Elle a été le pivot du grand projet de barrage des Trois-Gorges.

Ce barrage sert à créer un immense réservoir de plus de 650 kilomètres de long qui va permettre aux cargos de rejoindre la ville de Chongqing à partir de la Mer de Chine par un système d'écluses sur le fleuve Chang Jiang. Ce produit de la planification chinoise vise à développer l'économie de la province du Sichuan à l'intérieur de la Chine, mais son impact sur l'environnement est inquiétant et sa rentabilité économique elle-même est contestée. La navigabilité du Chang Jiang aide autant les villes côtières à se développer pour desservir Chongqing que Chongqing à se développer pour desservir ces dernières. De plus, les villes qui ont un accès direct à la mer continuent d'avoir un avantage en matière de coût de transport du point de vue du commerce international.

2.7 L'électricité

Contrairement aux barrages québécois, le barrage des Trois-Gorges n'a pas été construit pour fournir de l'électricité. La gestion de ce secteur est encore révélatrice des difficultés rencontrées par la planification chinoise. Au début des années 1990, l'économie chinoise fonctionnait à plein régime. La consommation industrielle absorbait les trois quarts de l'électricité produite et bénéficiait d'un prix fortement subventionné. On croyait alors généralement que la Chine s'acheminait vers une grave pénurie d'électricité à la fin de la décennie, l'essor de la consommation industrielle se poursuivant et celui de la consommation résidentielle devant émerger. Les prévisionnistes ont cependant gravement erré, et ceci pour trois raisons. Premièrement, la croissance économique a ralenti dans la seconde moitié de la

²⁷ Les trois autres sont Beijing (15 millions d'habitants), Shanghai (17 millions) et Tianjin (10 millions).

décennie, ce qui a réduit la demande d'électricité. Deuxièmement, les gouvernements se sont montrés de plus en plus avides de revenus et ont fait grimper le prix de l'électricité en flèche, ce qui a accentué la baisse de la demande. Troisièmement, les bureaucraties gouvernementales ont négligé le transport et la distribution au profit de la seule production, ce qui a rationné la consommation industrielle et retardé le progrès de la consommation résidentielle. Cette évolution s'est produite dans un contexte où la gestion de l'offre est restée soumise aux rivalités interprovinciales et à des taux d'utilisation excessivement bas des centrales. À la fin de la décennie, il y avait surproduction d'électricité en Chine et les vastes projets d'expansion formulés quelques années auparavant ont été relégués aux oubliettes. Les investisseurs étrangers qui avaient espéré participer à ces projets ont été amèrement déçus²⁸.

2.8 Les inscriptions en bourse

L'omniprésence de l'État dans l'économie se manifeste jusque dans ce bastion de la finance de l'économie capitaliste qu'est la bourse. Afin de permettre une certaine diversification des portefeuilles d'épargne, l'État central a permis le développement des Bourses de Shanghai et de Shenzhen depuis 1990. L'expansion de ces bourses a été rapide. En 2005, elles comptaient 1 200 inscriptions totalisant une valeur boursière nominale de 500 G\$ en PPA. Cela permet de classer le marché boursier chinois au deuxième rang en Asie après le Japon.

Si on y regarde de près, cependant, les tentacules de l'État sont apparentes. Premièrement, au départ, afin d'encourager les placements en bourse, le gouvernement a fait diminuer les taux d'intérêt et a instauré une taxe de 20% sur les dépôts bancaires. Deuxièmement, seul un très faible pourcentage des entreprises inscrites en bourse sont privées. En 1999, seulement 11 des 1 100 compagnies inscrites sur les deux bourses de Chine (1%, donc) étaient privées. Il y en avait 6 sur la bourse de Shanghai et 5 sur celle de Shenzhen, les autres étant des sociétés d'État. En 2005, le nombre d'entreprises privées inscrites avait augmenté à 30.

²⁸ Studwell, *Op. cit.*

Troisièmement, du côté des investisseurs, plus des deux tiers des actions inscrites sur les Bourses de Shanghai et Shenzhen sont détenues soit par le gouvernement chinois, soit par des compagnies ou complexes étatiques. Quatrièmement, les cours sont fortement manipulés par l'État. Officiellement, les actions se transigent à des ratios cours-bénéfices très élevés. Mais les seules qui sont accessibles aux étrangers et dont les cours sont librement déterminés sur le marché s'échangent à un escompte très important par rapport à celles qui sont accessibles aux Chinois et qui sont largement détenues par les portefeuilles étatiques. La même observation s'applique aux actions de compagnies chinoises qui sont inscrites à la Bourse de Hong Kong en plus de l'être à Shanghai ou à Shenzhen. Leurs cotes sont nettement plus basses sur le marché plus libre de Hong Kong. La faiblesse du secteur financier chinois se fait maintenant sentir avec plus d'acuité. En 2005, l'indice des actions de type A (uniquement accessibles aux Chinois) de la bourse de Shenzhen s'est retrouvé à son plus bas niveau en cinq ans, soit 56% en dessous de son niveau de 2000. De son côté, l'indice de Shanghai a subi une baisse de 40%.

En résumé, les travaux de Young, décrits au chapitre précédent, ont établi que la croissance chinoise est beaucoup plus redevable à la mobilisation des facteurs de production qu'au progrès de la productivité fondamentale. Les multiples exemples rapportés dans le présent chapitre démontrent par ailleurs que l'économie demeure étroitement encadrée par les autorités politiques et par le PCC. Il ne fait pas de doute que cet encadrement politique est source de beaucoup d'inefficacités et explique en partie pourquoi le progrès technologique est plutôt lent compte tenu du retard économique à rattraper. Si la Chine peut quand même croître rapidement malgré ces inefficacités, c'est tout simplement qu'elle est dans une phase de son développement qui consiste à éliminer la plus grande de ces inefficacités, soit la sous-utilisation massive de ses ressources humaines et matérielles, tout comme ce fut le cas historiquement en Russie et dans les autres pays asiatiques. Mais à mesure qu'elle s'approchera du plein emploi, la Chine verra sa croissance ralentir en raison de l'emprise des rendements décroissants. Si elle veut échapper à la médiocrité, elle n'aura alors d'autre choix que de desserrer l'étai politique qui étouffe le progrès de sa productivité.

Les résultats de Young sont aussi importants pour donner une juste interprétation de l'impact du commerce international chinois sur les pays étrangers. La théorie du commerce international prédit des conséquences différentes selon que la croissance du pays étudié résulte surtout d'une expansion biaisée des facteurs de production ou surtout d'un progrès technologique non biaisé en faveur d'un secteur particulier²⁹. Nous allons examiner ces prédictions plus loin. Auparavant, toutefois, il faut donner un bref aperçu de l'évolution du commerce international chinois.

²⁹ Voir, par exemple, Paul Krugman et Maurice Obstfeld, *Économie internationale*, 7^e édition, Pearson Éducation, Paris, 2006, chapitres 4 et 5.

CHAPITRE III

UN APERÇU DU COMMERCE INTERNATIONAL CHINOIS

Les statistiques de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) indiquent que la Chine se classe aujourd'hui au premier rang mondial en matière d'exportations de marchandises, si on inclut Hong Kong. En 2005, ses exportations ont totalisé 1 055 milliards \$US (10% du total mondial), soit plus que l'Allemagne (970 milliards \$US), les États-Unis (905 milliards \$US) et le Japon (595 milliards \$US) et, naturellement, plus que le Canada (360 milliards \$US, au neuvième rang). Si on exclut Hong Kong, la valeur des exportations de marchandises en provenance de la Chine continentale s'est élevée à 760 milliards \$US (7% du total mondial), ce qui place le pays au troisième rang mondial, derrière l'Allemagne et les États-Unis³⁰.

3.1 La nature du secteur des exportations

Comment les exportations ont-elles pu prendre un tel essor à partir du plus grand pays communiste de la planète ? La vigueur des exportations chinoises n'est pas artificielle. Le secteur de l'exportation en Chine fonctionne de façon radicalement différente de l'économie domestique, au point qu'on peut le qualifier d'économie parallèle. Comme on a vu au chapitre précédent, l'économie domestique est dominée par des entreprises étatiques dont le but est de mobiliser une proportion croissante de la gigantesque main-d'œuvre chinoise, sans trop se soucier d'optimiser la répartition de cette main-d'œuvre entre diverses fins. L'économie exportatrice, quant à elle, est dominée par des entreprises privées dont l'unique but est de maximiser les bénéfices en étant concurrentielles au plan international.

³⁰ OMC, *Statistiques du commerce international 2006*, Genève, 2006, tableau I.5.

Cette économie exportatrice se concentre essentiellement dans deux provinces : le Guangdong, autour de Guangzhou et Hong Kong, au sud (delta du Xi Jiang) et le Jiangsu, autour de Nanjing et Shanghai, à l'est (delta du fleuve Chang Jiang). La majeure partie des exportations sont tirées de l'assemblage de composantes. Ces composantes sont importées d'autres pays, assemblées en Chine, et ensuite réexportées à travers le monde. Cela explique deux choses. D'une part, une faible part seulement de l'énorme valeur nominale des exportations chinoises constitue véritablement une valeur ajoutée en Chine. Dans les produits ainsi assemblés et réexportés, cette valeur ajoutée localement est mince : elle ne dépasse guère 20% de la valeur totale des produits. Les bénéficiaires des entreprises locales ou étrangères impliquées dans l'assemblage reposent habituellement sur d'importantes économies d'échelle.

D'autre part, les composantes en provenance d'autres pays (le plus souvent asiatiques ou en développement) et destinées à être assemblées en Chine gonflent d'autant la valeur des importations chinoises. En 2005, la valeur des importations de marchandises en Chine en 2005 s'est élevée à 960 milliards \$US si Hong Kong est inclus, et à 660 milliards \$US si Hong Kong est exclu³¹. Le cycle d'importation et de réexportation entraîne une autre conséquence : bien que la Chine affiche un important surplus commercial avec les Etats-Unis, l'Europe et le Japon (360 milliards \$US en 2005), elle enregistre à l'inverse un (moins) important déficit commercial avec les autres pays asiatiques et les pays en développement (260 milliards \$US en 2005)³². Dans ce circuit d'importation et de réexportation, les exportateurs se trouvent isolés de l'économie domestique et du contrôle étatique et peuvent ainsi aspirer à être rentables.

L'économie exportatrice en Chine croît dans toutes les activités, et pas seulement dans l'assemblage de pièces. Néanmoins, l'assemblage en vue de l'exportation compte encore pour 60% des exportations totales de marchandises. Dans la province de Guangdong (83 millions d'habitants), les exportations équivalent aux trois quarts du PIB local, un ratio beaucoup plus élevé que ceux que présentent des pays asiatiques aussi peuplés qui sont

³¹ Id., *Ibid.*

³² Id., *Ibid.*, tableaux III.71 et III.72. Ces chiffres excluent Hong Kong.

tournés vers l'exportation. Ailleurs, dans le centre du pays, le ratio exportations-PIB est beaucoup plus bas, s'élevant en moyenne au quart du PIB local, comme en Russie. Les exportations chinoises dépendent en effet beaucoup de l'accès à la mer que procurent au pays les infrastructures portuaires et aéroportuaires de Hong Kong. Plus on pénètre au cœur du pays, plus le transport devient coûteux et moins il est rentable d'importer et de réexporter. Le gouvernement chinois a bien tenté d'attirer des entreprises étrangères vers le centre du pays à l'aide de traitements avantageux, mais les résultats sont maigres.

L'économie exportatrice pose néanmoins certaines difficultés. Premièrement, comme on a vu, la valeur ajoutée est mince et l'expansion du secteur chinois de fabrication des pièces permettant la substitution à l'importation et l'augmentation de la valeur exportée est lente. La base industrielle dominée par l'État rend en effet difficile le remplacement de composantes importées par des composantes fabriquées localement, à cause entre autre de problèmes de qualités et de fiabilités. Les grandes compagnies étatiques disposent rarement de la souplesse nécessaire pour suivre le rythme du secteur de l'exportation, elles peinent à assurer la qualité et la fiabilité requises des pièces, et elles sont souvent localisées dans des régions éloignées de la mer, conformément à la planification étatique qui cherche désespérément à développer l'intérieur du pays. Afin que la Chine soit concurrentielle à la réexportation, le gouvernement est forcé d'autoriser l'importation de composantes en franchise de douane. Par le fait même, cela élimine la plupart des entreprises étatiques du secteur de fabrication des pièces, puisque leur structure de coûts est trop élevée. C'est pourquoi les entreprises privées spécialisées dans la production pour la réexportation sont libres d'acheter leurs composantes où elles veulent et à qui elles veulent. C'est le seul groupe en Chine à jouir de ce privilège.

Une seconde difficulté de l'économie exportatrice est sa tendance au dumping. Ce sont les entreprises étatiques (sociétés d'État, collectivités et entreprises publiques), impliquées dans le commerce international à hauteur de 40% de la valeur totale des exportations, qui sont presque entièrement responsables de cette tendance. Le dumping chinois n'est pas un dumping classique, en vertu duquel une entreprise locale vend moins cher à l'étranger parce que la demande étrangère est plus élastique que la demande locale, mais reste néanmoins profitable. Il s'agit plutôt d'un dumping où l'entreprise locale exporte

systématiquement à des prix inférieurs à ses coûts unitaires de production. Tel qu'on a mentionné plus haut, les entreprises étatiques disposent de prêts bancaires à volonté. Elles peuvent donc se comporter à l'exportation exactement comme elles se comportent dans l'économie domestique, c'est-à-dire en vendant sous leurs coûts unitaires de production. Ce type de dumping de la part d'entreprises non rentables ne reflète pas une force de l'économie chinoise, mais démontre au contraire sa faiblesse.

Studwell rapporte qu'à la fin des années 1990 la Chine était à l'origine de 4% du commerce mondial, mais avait attiré 11% des poursuites pour cause de dumping³³. En 2001, les litiges concernant le dumping chinois s'accumulaient au rythme de cinq par mois à l'OMC. La raison était évidente. Lorsque les économies asiatiques sont tombées en crise en 1997-1998, les entreprises étatiques chinoises n'ont pas ralenti leur production, nourries qu'elles étaient par des prêts non performants. Craignant que le chômage urbain remonte au point de causer l'instabilité sociale, le gouvernement chinois subissait une pression croissante pour subventionner les exportations. Il a annoncé à maintes reprises, à l'époque, qu'il fallait que l'économie croisse d'au moins 7% par année dans les villes afin d'absorber la main-d'œuvre arrivant des campagnes. La période coïncida avec une reprise massive des prêts bancaires aux entreprises étatiques, y compris celles qui étaient impliquées dans le commerce international. Afin d'écouler leur production sur un marché mondial déprimé, ces dernières ont tout simplement vendu à des prix inférieurs aux coûts de production et accentué leurs pratiques de dumping.

En somme, les données de l'OMC révèlent que la Chine se classe au premier rang mondial du commerce international si on inclut Hong Kong, et au troisième rang si on exclut Hong Kong. La majeure partie de ses exportations sont concentrées dans l'assemblage de composantes pour la réexportation et gérées par un petit secteur privé assez dynamique. Mais la valeur ajoutée à ces produits en Chine est modeste en pourcentage du PIB chinois, et elle croît lentement parce que les entreprises étatiques ne sont pas à la hauteur des exigences d'une économie mondiale concurrentielle et sont souvent obligées d'avoir recours au dumping pour écouler leur production à l'étranger.

³³ Studwell, *Op. cit.*

3.2 Le rôle de l'OMC

Tout comme les réformistes italiens ont donné leur appui au développement politique de l'Union européenne dans l'espoir qu'il aide à nettoyer le système politique italien, les réformistes chinois (comme le premier ministre Zhu Rongji) comptaient sur l'adhésion de leur pays à l'OMC pour aider à moderniser le régime communiste et sa bureaucratie paralysante. Après de longues années de négociation et un accord bilatéral préliminaire avec les Etats-Unis en novembre 1999, la Chine fut acceptée comme membre de l'OMC en décembre 2001. On crut alors partout que l'adhésion de la Chine confirmait en quelque sorte l'engagement du gouvernement à transformer la Chine en véritable économie de marché. Cet espoir n'a pas été confirmé jusqu'ici et il est douteux qu'il le sera jamais.

Selon Studwell, les négociations que la Chine a poursuivies, bilatérales avec les Etats-Unis, puis multilatérales avec l'OMC, ont été empreintes d'opportunisme³⁴. Les pourparlers avec les Etats-Unis se sont accélérées juste au moment où l'investissement direct étranger allait redescendre en Chine et où il était compris que les chances d'un accord favorable étaient meilleures avec le président Clinton qu'avec un successeur éventuel. Les échanges avec l'OMC ont été profondément influencés par la crainte que les Chinois aient de se faire sortir des marchés extérieurs du textile et du vêtement à l'extinction des accords multifibres en janvier 2005. Faute d'être admise à l'OMC, la Chine allait devoir négocier une multitude d'accords bilatéraux avec ses clients étrangers, option que le gouvernement voulait à tout prix éviter.

La Chine est donc entrée dans l'OMC non pas dans une position de force, mais bien de faiblesse. Afin d'obtenir l'appui des Américains, elle est allée jusqu'à accepter une clause de sauvegarde spéciale stipulant que, pour une période de 12 ans, Washington pourrait bloquer toutes exportations chinoises qui augmenteraient trop soudainement ou trop rapidement. L'entente indiquait que la Chine ne disposerait d'aucun recours auprès de l'OMC face aux mesures unilatérales des États-Unis. Il n'a pas fallu attendre très longtemps pour que cette clause soit appliquée par les Américains. Après que les exportations chinoises de

³⁴ Id., *Ibid.*

vêtements vers les Etats-Unis aient progressé rapidement en 2004, les Américains ont imposé des quotas sur les vêtements chinois en 2005. La progression des importations de chandails de coton, de pantalons et de sous-vêtements va être limitée à 7,5% par année pendant un temps³⁵. Les Chinois ont affirmé qu'ils allaient contester ces mesures, mais, quelques jours plus tard, ils ont imposé des taxes à l'exportation de 10 à 20% une vaste gamme de vêtements afin de réduire les tensions avec les États-Unis³⁶. La Chine ne tient pas ici le gros bout du bâton.

La Chine n'a pas été qu'opportuniste dans ses pourparlers avec les Etats-Unis et l'OMC. Plusieurs Chinois de tendance réformiste voulaient sincèrement utiliser la contrainte extérieure pour les aider à faire un ménage dans l'appareil étatique. Le problème, toutefois, est que l'OMC ne dispose pas des outils nécessaires pour éliminer les barrières non tarifaires au commerce international qui existent au sein de l'économie domestique elle-même. L'OMC n'a jamais pu régler les problèmes bureaucratiques du Japon et de l'Inde et ne règlera jamais ceux de la Chine non plus. L'OMC spécifie des niveaux tarifaires pour les importations, assure un traitement égal dans l'échange entre pays, et établit un échéancier pour la libéralisation des marchés. Mais, contrairement au FMI et à ses programmes d'assistance, l'OMC ne s'implique pas dans le fonctionnement interne de l'économie. L'OMC ne peut pas exiger que la monnaie du pays soit convertible, que la banque centrale laisse les marchés financiers déterminer librement les taux d'intérêt ou que les autorités politiques disent aux banques commerciales à qui et combien elles doivent prêter. L'organisme n'a pas de recours contre ces contrôles bureaucratiques qui érigent des barrières non tarifaires au commerce et minent la concurrence par l'intérieur.

L'engagement de la Chine à réduire ses droits de douane de 17,5% en 1998 à 10% en moyenne en 2005 a également fait beaucoup de bruit. On a cru que cette réduction constituerait un fort stimulant aux importations en provenance de la Chine. Mais l'histoire récente et l'analyse statistique ont démontré que cet espoir était vain³⁷. La réduction de tarifs

³⁵ "U.S. moves to limit Imports from China", *New York Times*, 14 mai 2005.

³⁶ "China imposes export tariffs on textiles", *New York Times*, 20 mai 2005.

³⁷ Mark Frazier, « Coming to terms with the 'WTO effect' on US-China trade and China's economic growth, » *National Bureau of Asian Research Briefing* 7, septembre 1999.

en Chine n'a eu dans le passé et n'aura dans l'avenir qu'un impact marginal sur le volume des importations en raison des nombreuses barrières non-tarifaires qui bloquent l'effet de cette mesure de libéralisation. Les importations chinoises vont progresser avec la croissance de l'économie chinoise, mais non avec la réduction des tarifs.

Malgré le fait que la Chine ait consenti de traiter les firmes étrangères de la même manière que les firmes chinoises, la Chine a un système bureaucratique qui favorise un traitement inégal. Jusqu'à ce jour, le gouvernement opère toujours selon un système de licences sur lequel l'OMC n'a aucun pouvoir. En Chine, les entreprises étrangères doivent obtenir une licence pour ouvrir chaque succursale et pour augmenter la production. Ce système ne disparaîtra pas du jour au lendemain. L'OMC a bien un système pour régler les différends, mais il est lent et coûteux, comme l'a démontré le conflit sur le bois d'œuvre qui sévit entre le Canada et les Etats-Unis depuis 25 ans. L'attribution de prêts sur demande à des dizaines de milliers d'entreprises étatiques constitue un autre cas flagrant de traitement inégal. Cependant, prouver à l'OMC que des concurrents chinois disposent d'un flux d'argent intarissable sera une tâche impossible. La Chine est aussi reconnue pour faire respecter scrupuleusement les normes environnementales par les entreprises étrangères, mais de laisser ses entreprises étatiques polluer sans entraves. Ces barrières ne laissent pas de trace sur papier et leur existence est quasi impossible à démontrer devant un tribunal international.

En somme, le fait que la Chine soit membre en règle de l'OMC ne changera pas grand-chose dans un pays qui n'a pas l'intention de restructurer ses banques, de laisser les entreprises faire faillite selon les lois du marché et de cesser de manipuler le système judiciaire pour servir les intérêts de l'État. Ces changements doivent venir de l'intérieur même du pays.

CHAPITRE IV

CONSÉQUENCES POUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Les résultats présentés dans les trois chapitres précédents sur la croissance chinoise, son contrôle par le gouvernement et le PCC, et la nature du commerce international chinois ont un intérêt pour eux-mêmes. Mais ils aident aussi à comprendre l'évolution du secteur manufacturier en Amérique du Nord, qui subit la concurrence de la Chine et des autres pays émergents depuis 25 ans. Il y a douze ans, Krugman et Lawrence ont présenté une analyse de l'impact de la concurrence en provenance de ces pays sur le secteur manufacturier américain³⁸. Dans le présent chapitre, nous allons nous inspirer de cette étude pour procéder à une analyse semblable des conséquences de la concurrence des pays émergents (dont, de plus en plus, la Chine) sur la valeur ajoutée, l'emploi et les salaires dans le secteur manufacturier canadien.

4.1 Les effets sur la valeur ajoutée et l'emploi

La croyance populaire veut que la concurrence chinoise, asiatique et autre fasse très mal au secteur manufacturier canadien. En inondant le marché canadien de produits très abordables, elle détruirait la production et l'emploi dans le secteur manufacturier, c'est-à-dire qu'elle « désindustrialiserait » le Canada. Le tableau 4.1 montre en effet qu'au Canada comme aux États-Unis le poids de l'emploi manufacturier diminue depuis plus de 50 ans. On y observe en effet qu'au Canada l'emploi manufacturier comptait pour 34% de l'emploi total en 1956, 25% en 1973 et 16% en 2005. Même tendance aux États-Unis, où le poids de

³⁸ Paul Krugman et Robert Lawrence, « Trade, jobs, and wages, » *Scientific American*, avril 1994, pp. 22-27.

l'emploi manufacturier est passé de 32% en 1953 à 24% en 1973 et à 11% en 2005. En matière d'emploi, la désindustrialisation n'est donc pas un phénomène nouveau. Le même phénomène s'est produit dans les autres pays industrialisés. De 1955 à 2005, la part de l'emploi manufacturier est passée de 35% à 19% au Royaume-Uni et de 40% à 24% en Allemagne.

Tableau 4.1

Évolution de l'emploi rémunéré dans le secteur manufacturier
et dans l'ensemble de l'économie (hors agriculture)
au Canada et aux États-Unis, 1953, 1966, 1973, 1989 et 2005

Année	<u>Canada</u>			<u>États-Unis</u>		
	Man. (milliers)	Total (hors agr.) (milliers)	Man./Total (%)	Man. (milliers)	Total (hors agr.) (milliers)	Man./Total (%)
1953	1 307	3 842	34,0	16 048	50 295	32,1
1966	1 702	5 998	28,4	17 680	64 020	27,6
1973	1 928	7 661	25,2	18 589	76 912	24,2
1989	2 040	11 059	18,4	17 985	108 014	16,7
2005	2 110	13 531	15,6	14 279	133 631	10,7

Note : Pour le Canada, les données de 1953 sont tirées des séries D329, D330 et D334 des *Statistiques historiques du Canada* (CAÉ de 1948); celles de 1966 et 1973, des séries D341, D342 et D346 de la même source (CAÉ de 1960); celles de 1989 et 2005, des séries v2522953, v2522973 et v2523013 de la Banque de données CANSIM II (SCIAM de 1997). Pour les États-Unis, les données de 1953 sont tirées des données du tableau B-46 du

Economic Report of the President pour l'année 2003, raccordées multiplicativement aux données du même tableau de la même publication pour l'année 2006; celles de 1966, 1973, 1989 et 2005 sont tirées directement de cette dernière source.

Sources : Statistique Canada; U.S. Bureau of Labor Statistics.

Cette diminution de moitié du poids de l'emploi manufacturier dans l'emploi total au Canada (de 34% en 1953 à 16% en 2005) est due en grande partie à des facteurs internes à l'économie, comme le progrès rapide de la productivité manufacturière et le déplacement de la demande des biens vers les services (notamment vers les services publics). Le tableau 4.2 décrit cette évolution au Canada. La première colonne rapporte qu'en 52 ans, de 1953 à 2005, les heures travaillées ont augmenté 40% de moins dans le secteur manufacturier que dans l'ensemble du secteur privé et que ce ralentissement relatif des heures dans le manufacturier s'est essentiellement produit depuis 1973. Cette évolution concorde avec celle du nombre de personnes employées, rapportée au tableau 4.1.

Tableau 4.2

Évolution des heures travaillées, de la production réelle et de la production par heure travaillée (productivité) dans le secteur manufacturier en pourcentage de l'ensemble du secteur privé au Canada, 1953, 1966, 1973, 1989 et 2005 (indice 1953 = 100)

Année	Manufacturier/Ensemble du secteur privé		
	Heures travaillées	Production réelle	Productivité
1953	100	100	100
1966	100	108	107
1973	99	109	110
1989	75	94	124
2005	60	87	144

Note : Les données de 1953, 1966, 1973 et 1989 sont tirées des séries v719180, v719199, v720290 et v720309 de la *Banque de données CANSIM II*. Les données de 2005 sont tirées des séries v1409153, v1409154, v21573668 et v21573740 de la même source, raccordées multiplicativement aux données de 1989.

Source : Statistique Canada.

La deuxième colonne du tableau 4.2 montre que, malgré la baisse relative des heures manufacturières, le poids de la production manufacturière dans le total de la production du secteur privé n'a diminué que de 13% par rapport à 1953. Il est donc bien établi, d'une part, que le poids de la production manufacturière a baissé depuis 1973. Mais, d'autre part, le fait qu'il a diminué moins que le poids de l'emploi manufacturier signifie, par définition, que la

productivité manufacturière a augmenté de 44% de plus que la moyenne du secteur privé au cours de la période 1953-2005³⁹. C'est ce qui a permis à la production de se maintenir beaucoup mieux que les heures travaillées.

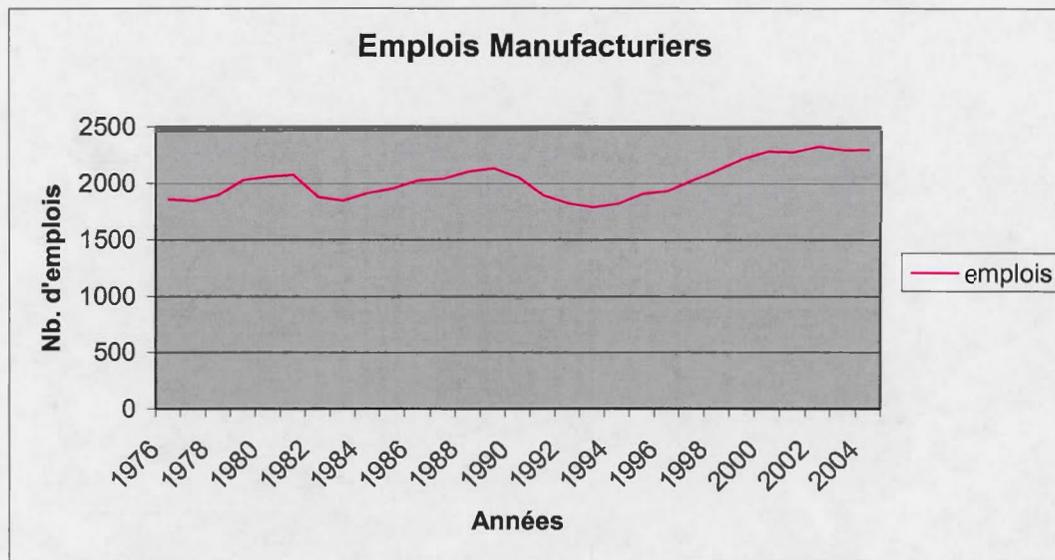
La troisième colonne traduit ce phénomène. Le progrès relatif de la productivité manufacturière a très peu à voir avec le commerce international. Si les mêmes facteurs internes continuent de jouer, la tendance va se poursuivre, Chine ou pas. Le Canada tire d'ailleurs de l'arrière sur les États-Unis dans ce processus, puisque, comme on l'a vu au tableau 4.1, l'emploi manufacturier ne représente plus aujourd'hui que 11% de l'emploi total dans ce pays, contre encore 16% au Canada.

Les figures 4.2 et 4.3 complètent le portrait de l'évolution manufacturière au Canada depuis 30 ans. La figure 4.2 rappelle qu'en termes absolus le nombre d'emplois manufacturiers a augmenté de 437 000 au Canada depuis 1976. La progression n'a été retardée que par les deux importantes récessions de 1981-1983 et de 1990-1993. La figure 4.3 retrace la diminution du poids de l'emploi manufacturier dans l'emploi total, de 18% en 1976 à 14% en 2004⁴⁰. La tendance à la baisse à long terme est facile à discerner à travers les deux grosses récessions.

³⁹ Puisque $87/60 \approx 1,44$.

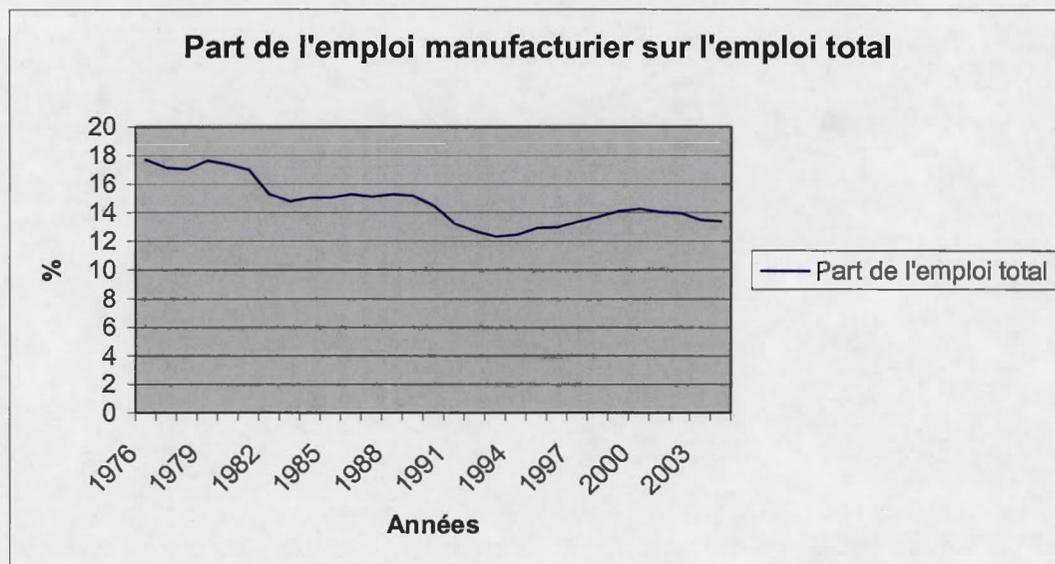
⁴⁰ Les données des figures 4.2 et 4.3 sont légèrement différentes de celles du tableau 4.1, car elles portent sur l'emploi total plutôt que sur l'emploi rémunéré seulement. Cette différence ne modifie en rien l'argumentation.

Figure 4.2



Source: Statistique Canada.

Figure 4.3

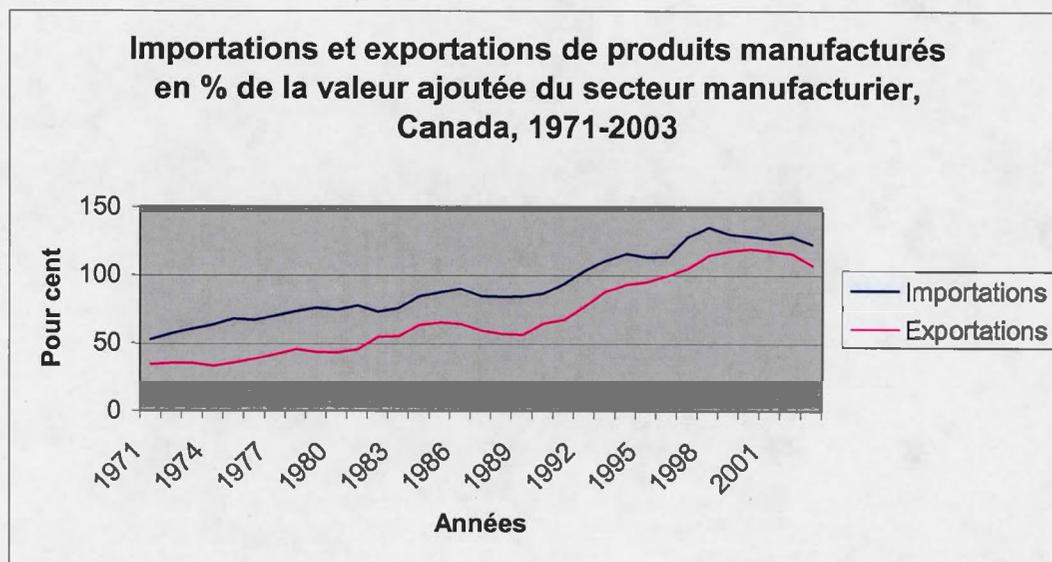


Source: Statistique Canada.

L'effet de la croissance rapide de la productivité manufacturière sur le déclin relatif de l'emploi manufacturier est reconnu depuis longtemps. Dans les années 1950 et 1960, on a appelé ce phénomène « l'automatisation manufacturière. » Au fil des années, par contre, et surtout avec l'émergence de nouvelles économies (asiatiques et autres) depuis 1980, plusieurs observateurs se sont mis à rejeter la faute sur les importations de biens manufacturés en provenance de ces pays.

La figure 4.4 permet de suivre l'évolution des importations et des exportations de produits manufacturés au Canada. Pour donner une juste perspective, la valeur des importations et des exportations manufacturières est rapportée à la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier canadien. On observe que les importations et les exportations ont considérablement augmenté toutes les deux en pourcentage de la valeur ajoutée manufacturière. Les importations sont passées de 85% du PIB manufacturier en 1971 à 122% en 2003 ; les exportations, de 35% à 107%.

Figure 4.4



Source: Statistique Canada.

La raison pour laquelle il faut considérer l'évolution des exportations, et non seulement celle des importations, est que, si la taille du secteur manufacturier canadien diminue lorsque des importations remplacent la production domestique, elle augmente au contraire lorsque le secteur prend de l'expansion du côté des exportations⁴¹. Pour bien cerner l'impact global de la montée du commerce international sur la taille du secteur manufacturier, il faut donc estimer l'effet net de la croissance des importations et des exportations, et non pas l'effet brut (néгатif) des importations seules. Cela est résumé simplement par l'identité suivante :

Ventes totales de produits manufacturés canadiens au Canada et à l'étranger

≡

Dépenses totales des Canadiens en produits manufacturés au Canada et à l'étranger

+

Exportations de produits manufacturés canadiens à l'étranger

-

Importations par les Canadiens de produits manufacturés à l'étranger.

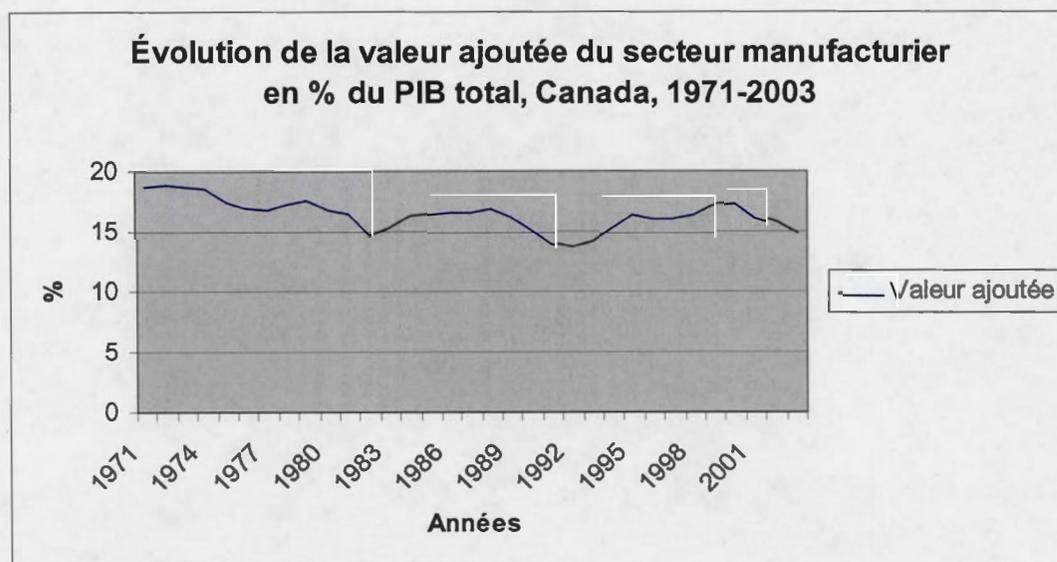
Les deux dernier termes de cette identité au membre de droite sont égales à la « balance manufacturière » du Canada. Cette balance constitue la contribution véritable du commerce international à la taille du secteur manufacturier canadien, qui est mesurée par ses ventes totales au membre de gauche de l'identité.

Afin d'apprécier la situation en relation avec la taille globale de l'économie canadienne, nous allons tout mesurer en pourcentage du PIB canadien. La figure 4.5 illustre

⁴¹ Krugman et Lawrence, *Op. cit.*

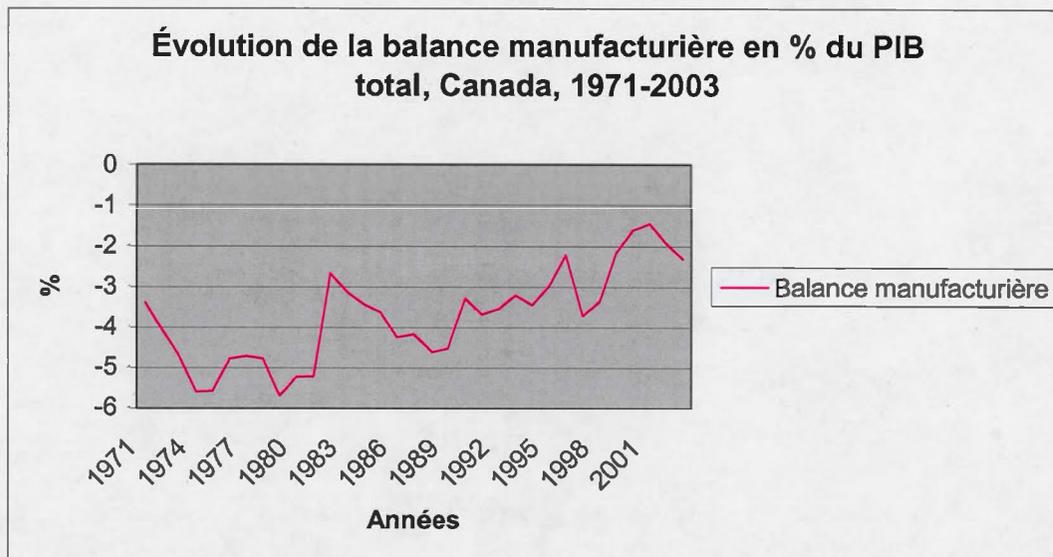
ce que le tableau 4.2 a déjà démontré, à savoir que la fraction du PIB total (valeur ajoutée totale) qui tire son origine du secteur manufacturier a diminué au cours des dernières décennies, passant de 19% en 1971 à 15% en 2003. La figure 4.6, de son côté, présente l'évolution de la balance manufacturière canadienne en pourcentage du PIB total au cours de la même période. On y constate, comme à la figure 4.4, que la balance manufacturière est toujours déficitaire – les importations dépassent toujours les exportations – mais qu'elle l'était un peu moins en 2003 qu'en 1971. Alors que le déficit manufacturier oscillait autour de 4 ou 5% du PIB total dans les années 1970, il s'est maintenu autour de 2 ou 3% au cours des années récentes.

Figure 4.5



Source: Statistique Canada

Figure 4.6



Source: Statistique Canada.

Il faut donc conclure non seulement que l'évolution du commerce international n'a pas désindustrialisé le Canada, mais qu'elle a au contraire contribué à retarder la tendance à long terme à la désindustrialisation. Ce qui est remarquable, c'est que cette évolution s'est produite à contre-courant de la montée commerciale des économies émergentes, et tout particulièrement de l'économie chinoise, au cours des 25 dernières années. Les importations manufacturières ont beaucoup augmenté, mais les exportations encore plus.

En fait, le calcul présenté à la figure 4.6 surestime l'impact négatif du déficit manufacturier sur la taille du secteur manufacturier. La raison est que les valeurs des importations et exportations manufacturières sont des valeurs brutes. Elles incluent non seulement les valeurs ajoutées manufacturières, mais également les valeurs des intrants en provenance des secteurs primaire et tertiaire qui sont incorporés dans les produits finis du secteur secondaire (manufacturés). Si on veut cerner correctement l'impact du commerce international sur la valeur ajoutée du secteur manufacturier canadien, on doit donc réduire le déficit manufacturier de la fraction des valeurs brutes qui sert à acheter des intrants des autres secteurs. Utilisant les données de la structure entrées-sorties de l'économie canadienne, j'ai

pu estimer cette fuite à 30% des valeurs brutes⁴². Cela veut dire, par exemple, qu'un déficit manufacturier équivalant à 5% du PIB total du Canada réduit la valeur ajoutée manufacturière au pays non pas de 5%, mais de 3,5% (70% de 5%). Le reste va réduire la valeur ajoutée canadienne des secteurs primaire et tertiaire.

À l'aide de cette correction, on peut estimer ce qu'aurait été l'évolution de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB total canadien si la balance manufacturière avait été équilibrée et n'avait aucunement contribué à réduire cette part. Si on se rapporte à la figure 4.5, on voit que la part du secteur manufacturier dans le PIB total est passée de 18,8% en 1971 à 14,9% en 2003, la baisse étant donc de 3,9 points de PIB. Sur la figure 4.6, on voit par ailleurs que le déficit manufacturier (brut) est passé de 3,4% du PIB total à 2,3% au cours de la période. Par conséquent le déficit net, lui, est passé de 2,4% à 1,6%. En l'absence de tout déficit, la valeur ajoutée manufacturière serait passée de 22,2% du PIB total en 1971 à 17,2% en 2003 et sa chute aurait été de 4,9 points de PIB plutôt que de 3,9 points en présence de déficit. Cela permet de chiffrer combien la réduction du déficit manufacturier (net) a ralenti le processus de désindustrialisation.

Le commerce international, en d'autres mots, n'a pas eu d'effet important sur la performance du secteur manufacturier canadien et, s'il en a eu un, ce fut pour retarder sa chute. La désindustrialisation est un processus inévitable, commun aux économies industrialisées, qui a bien peu à voir avec le commerce international. La Chine et l'Asie ne sont pas coupables. Quelle est donc cette explication commune ?

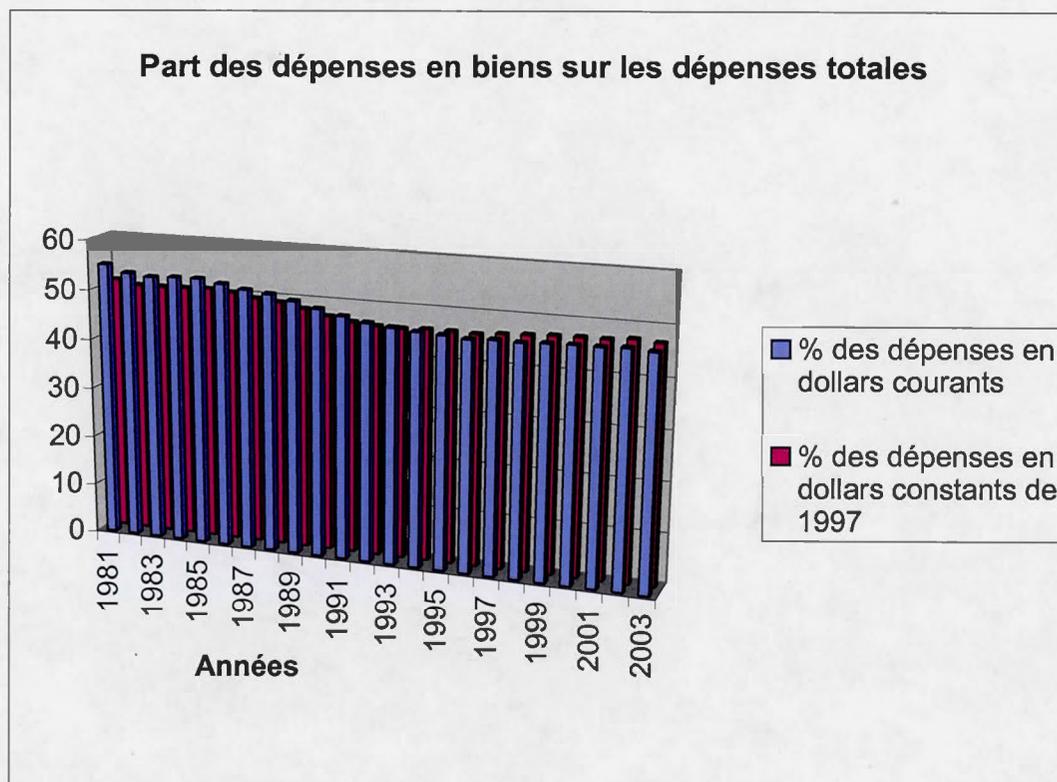
La réponse à cette question se trouve dans l'étude de la composition des dépenses domestiques. En termes nominaux, le poids des dépenses en biens manufacturés au Canada n'a pas cessé de diminuer au fil des années. En 1981, 55% des dépenses des Canadiens se portaient sur les biens manufacturés (domestiques ou importés) et 45% sur les services et la construction. En 2003, ces parts étaient inversées à 46% et 54%, respectivement. La demande nominale a donc évolué en faveur des services et en défaveur des biens manufacturés. Cette évolution traduit une élasticité-revenu qui est plus grande que 1 pour les services et plus

⁴² Krugman et Lawrence (*Op. cit.*) ont estimé ce pourcentage à 40% pour les Etats-Unis.

petite que 1 pour les biens manufacturés, mais également une baisse du rapport entre les prix des biens manufacturés et ceux des services.

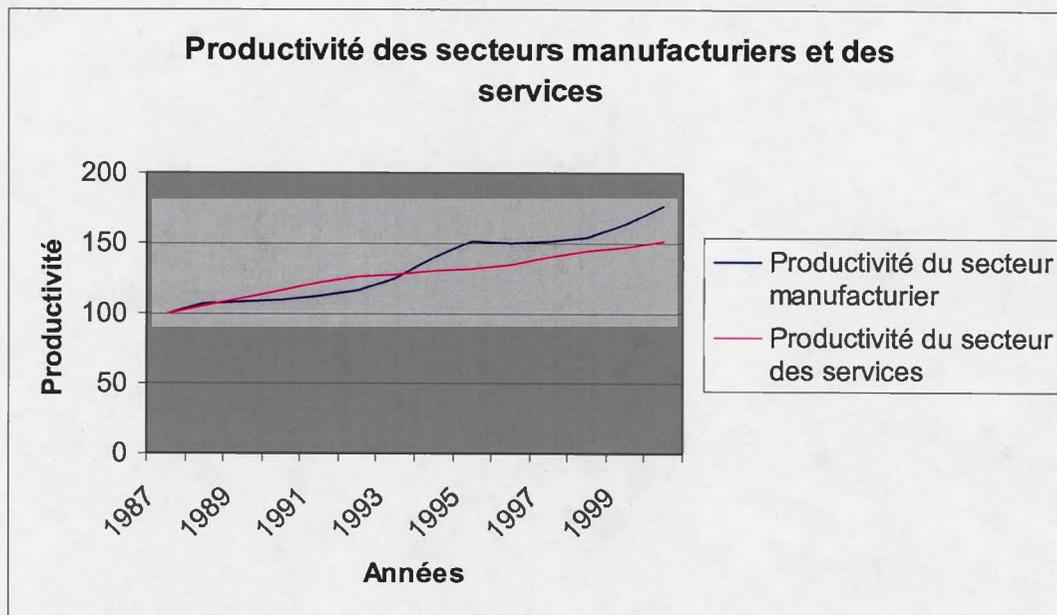
Pourquoi les Canadiens dépensent-ils de moins en moins pour acheter des biens manufacturiers ? Ce changement ne signifie pas que le volume réel de produits manufacturés achetés par les gens diminue, mais résulte plutôt du fait que les prix relatifs des produits manufacturés ont baissé (d'environ 10%), ce qui a stimulé la demande. La figure 4.7 ci-dessous indique en effet que la part des dépenses en biens manufacturés a diminué depuis vingt ans si on la mesure en dollars courants, mais n'a pas baissé si on la mesure en dollars constants. Il y a eu un important effet prix. Pourquoi les prix des biens ont-ils baissé par rapport à ceux des services ? La figure 4.8 donne la réponse, la partie 4.8a pour la période de 1987 à 1997 (anciennes séries) et la partie 4.8b pour la période de 1997 à 2004 (nouvelles séries). C'est que le secteur manufacturier a connu un accroissement de productivité beaucoup plus important que le secteur des services et que cette productivité relative accrue s'est traduite par des prix manufacturiers relativement plus bas.

Figure 4.7



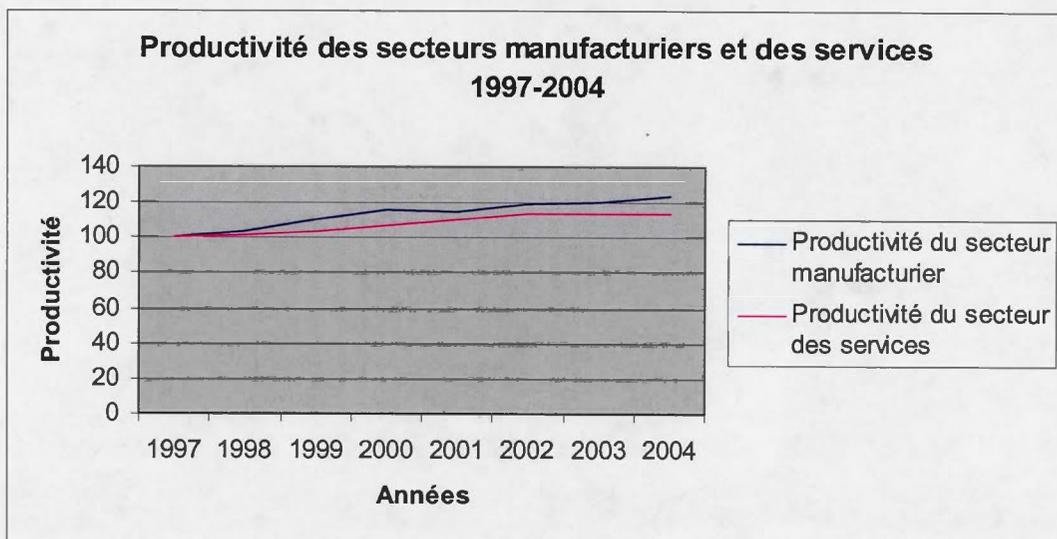
Source: Statistique Canada.

Figure 4.8a



Source: Statistique Canada.

Figure 4.8b



Source: Statistique Canada.

Ce dernier constat achève de démontrer que, ou bien la concurrence chinoise, asiatique ou autre n'a pas causé la désindustrialisation du Canada, ou bien elle a eu un tel effet mais il a été peu important et a été dominé par un effet de ré-industrialisation en provenance d'autres sources. Plusieurs hypothèses peuvent expliquer pourquoi le déficit manufacturier canadien a diminué en pourcentage du PIB total au Canada depuis 35 ans plutôt que d'augmenter comme Krugman et Lawrence ont trouvé pour les Etats-Unis. Les accords de libre-échange de 1988 et 1993, la sous-évaluation prolongée du dollar canadien de 1995 à 2003 ou l'évolution de l'Accord de l'automobile sont des candidats. Cela restera à clarifier.

Il faut enfin noter que, si le commerce du Canada avec la Chine, le reste de l'Asie et les autres pays émergents n'a pas eu d'effet important sur le secteur manufacturier canadien jusqu'ici, il pourrait en aller autrement dans l'avenir. Le tableau 4.3 montre que le commerce avec la Chine, en particulier, était absolument négligeable il y a dix ans. Il équivalait à seulement 1/10 de 1% du PIB canadien. L'admission de la Chine à l'OMC et la fin des accords multifibres ont modifié radicalement la situation. En 2005, le déficit manufacturier du Canada avec la Chine dépassait 1,5% du PIB canadien. Les données que nous avons traitées dans ce mémoire ne dépassent pas 2003. Il faudra suivre les années futures attentivement, en particulier avec l'entrée de grands pays comme l'Inde dans le circuit du commerce international.

Tableau 4.3

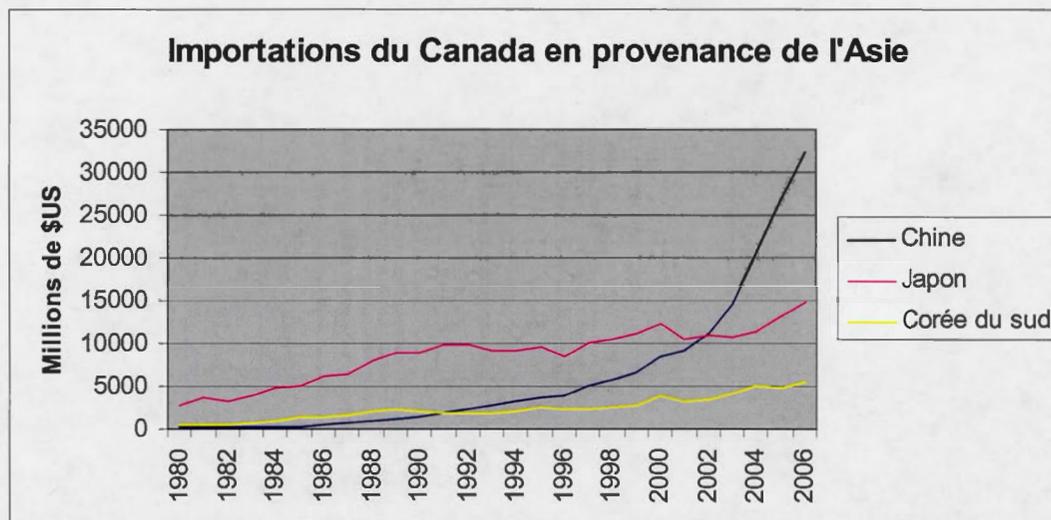
Balance du commerce des marchandises du Canada avec la Chine
en 1995, 2000, 2004 et 2005

	1995	2000	2004	2005
Matières premières (M\$)	1 761	1 178	1 522	n.d.
Produits manufacturés (M\$)	-2 936	-8 774	-18 992	n.d.
Total (M\$)	-1 175	-7 596	-17 470	-22 879
Total (% du PIB canadien)	0,1	0,7	1,4	1,7

Source : Statistique Canada.

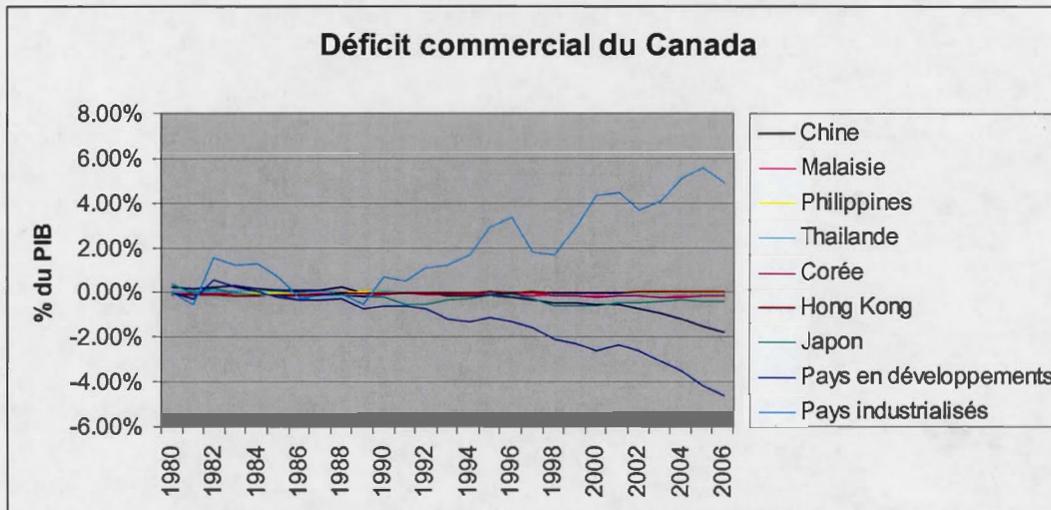
Par contre, tel que mentionné antérieurement, les entreprises exportatrices chinoises servent de plateformes d'assemblage pour les autres pays asiatiques. Ces derniers exportent des composantes à la Chine et celle-ci les assemble pour ensuite exporter le tout vers les pays développés. Nous pouvons voir dès lors sur le graphique suivant que la croissance des importations du Canada en provenance des pays asiatiques diminue au profit de la Chine. Nous pouvons donc constater qu'une proportion croissante des biens que le Canada importait de l'ensemble des pays asiatiques transitent maintenant par la Chine. L'expansion du déficit commercial du Canada avec la Chine reflète en partie cette substitution.

Figure 4.9



Source: Datastream

Figure 4.10



Source: Datastream

Ce constat se vérifie également lorsque nous observons la part qu'occupe la Chine dans les importations totales du Canada en provenance de l'Asie (figure 4.11). On voit que cette part dans les importations en provenance de l'Asie a doublé depuis le début du siècle. Le tableau 4.4 ajoute l'observation que les biens que le Canada importe de la Chine sont en

grande partie des biens intensifs en main-d'œuvre que notre pays produit peu ou pas. Plusieurs biens intensifs en main-d'œuvre que le Canada importait jadis du Japon, et ensuite de Taiwan et de la Corée du Sud, sont maintenant importés de Chine. Le commerce du Canada avec la Chine ne vient donc pas seulement remplacer des biens qui étaient fabriqués au Canada, mais aussi des biens qui provenaient des autres pays asiatiques. Les pays voisins de la Chine profitent eux-mêmes de cette situation, étant donné que la Chine peut assembler leurs produits à meilleur prix avec les composantes de ces pays asiatiques, ce qui les fait progresser dans l'échelle du commerce mondial.

Figure 4.11



Source : Datastream

En terminant, nous pouvons voir que les biens que le Canada importe de la Chine sont des biens intensifs en main-d'œuvre que le Canada ne produit peu ou pas.

Tableau 4.4

Importations du Canada de la Chine 2005

	%
1. Chauffe-eau, appareil électrique	20.4
2. Partie et machine électrique	19.0
3. Jouets, jeu, équipements sportifs	7.4
4. Meubles, literies, matelas	6.4
5. Vêtements tissés	5.6
6. Vêtements tricot	4.5
7. Articles de fer et acier	3.7
8. Chaussures, semelles extérieures	3.4
9. Plastiques et articles de plastiques	2.9
10. Équipement photographique et optique	2.7

Source : Trade data online, Industrie Canada

4.2 Les effets sur les salaires

Au-delà de la baisse de l'emploi, une crainte répandue est que la concurrence avec les pays émergents ait un impact négatif important sur les revenus des travailleurs canadiens. On blâme souvent la Chine et les autres pays émergents pour le fait que le salaire manufacturier moyen n'a augmenté que de 6% de plus que le niveau général des prix au Canada depuis 25 ans⁴³. La démonstration, faite dans la section précédente, que le commerce extérieur a contribué à atténuer les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier canadien permet d'affirmer que cette accusation est sans fondement. Le commerce avec les pays émergents a sans aucun doute provoqué des pertes d'emplois manufacturiers et des baisses de

⁴³ De 1980 à 2005, selon Statistique Canada, le salaire hebdomadaire moyen a augmenté de 157% dans le secteur manufacturier, tandis que l'indice des prix à la consommation a progressé de 143%.

salaires dans des cas particuliers, mais ces occurrences ont été compensées par d'autres qui ont entraîné des gains d'emplois et des hausses de salaires.

La théorie du commerce international permet en fait de penser tout à fait le contraire : que le commerce avec les pays émergents a fait augmenter le pouvoir d'achat de tous les Canadiens. En entrant de plain pied dans le circuit du commerce mondial, ces pays ont créé une surabondance de l'offre mondiale de produits manufacturés légers ou bas de gamme dont le Canada et les autres pays industrialisés sont des importateurs nets. Cela découle de la forte augmentation, dans les pays émergents, de la main-d'œuvre non spécialisée qui est utilisée intensivement dans la fabrication de ces produits⁴⁴. En exerçant ainsi une pression à la baisse sur les prix de ces produits, les pays émergents se sont trouvés à provoquer une amélioration des termes d'échange internationaux des pays industrialisés et, par conséquent, une hausse du pouvoir d'achat de tous les salariés de ces pays.

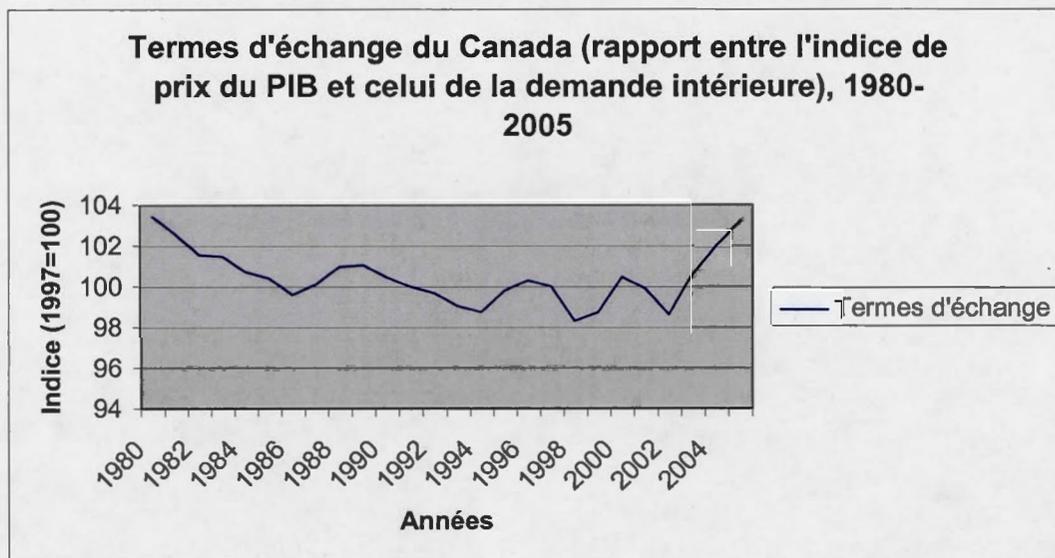
La figure 4.9 examine cette possibilité en traçant l'évolution des termes d'échange du Canada depuis 1980⁴⁵. On observe une baisse dans les années 1980, une certaine stabilité dans les années 1990, puis une montée rapide depuis 2002. On ne peut tirer de preuve définitive de l'effet favorable du commerce avec les pays émergents sur les termes d'échange sur cette figure. On sait que les termes d'échange du Canada suivent en gros le cycle des prix mondiaux des matières premières. Mais la remontée des termes d'échange de 2002 à 2005, qui coïncide avec l'essor du commerce canadien avec la Chine (voir le tableau 3) est compatible avec l'hypothèse avancée. De plus, des analyses effectuées par la Banque du Canada font état de l'effet bienfaisant de ce commerce sur les termes d'échange du Canada dans les années récentes et de la pression à la baisse que cela apporte aux prix à la consommation au pays⁴⁶.

⁴⁴ Il s'agit d'une simple déduction du théorème de Rybczynski de la théorie du commerce international. Voir Krugman et Obstfeld, *Op. cit.*, chapitre 4.

⁴⁵ On définit habituellement les termes d'échange comme le rapport entre les prix à l'exportation et les prix à l'importation. Mais ce rapport est fortement corrélé avec celui qui est présenté à la figure 4.9 et qui est égal au rapport entre tout ce qui est vendu et tout ce qui est acheté par les Canadiens. Krugman et Lawrence, *Op. cit.*, emploient eux aussi ce concept équivalent.

⁴⁶ Michael Francis, François Painchaud et Sylvie Morin, « Le processus de croissance à long terme de la Chine et ses retombées sur le Canada, » *Revue de la Banque du Canada*, printemps 2005.

Figure 4.12



Source: Statistique Canada.

La théorie du commerce international fait une autre prédiction importante, qui porte sur l'évolution relative des rémunérations des facteurs de production. Un théorème important, dû à Stolper et Samuelson, énonce que, si les termes d'échange d'un pays s'améliorent, alors la rémunération du facteur qui est utilisé intensivement dans la production du bien importé va baisser en proportion de la rémunération du facteur qui est utilisé intensivement dans la production du bien exporté. Dès qu'on conçoit que les produits manufacturés importés par le Canada sont intensifs en main-d'œuvre moins spécialisée et que ses produits d'exportations sont intensifs en main-d'œuvre plus spécialisée, alors la prédiction est que les salaires de la main-d'œuvre moins spécialisée vont baisser en proportion des salaires de la main-d'œuvre plus spécialisée.

Est-ce qu'un tel phénomène a été observé ? Oui, aux Etats-Unis ; non, au Canada. En 1992, Katz et Murphy ont en effet montré que la réponse est affirmative dans le cas des Etats-Unis, mais Murphy, Riddell et Romer en 1998 et Morissette, Ostrovsky et Picot en 2004 ont

trouvé que la réponse est négative dans le cas du Canada⁴⁷. Ces derniers ont montré que les inégalités salariales entre les diplômés universitaires et les diplômés du secondaire sont demeurés globalement stables au Canada de 1980 à 2000 (bien qu'il y ait une certaine évolution au sein de sous-groupes particuliers). La prime au diplôme universitaire est demeurée à 60% en moyenne. Il faut conclure que, ou bien la concurrence des pays émergents n'a pas eu l'effet prédit par l'analyse de Stolper et Samuelson au Canada, ou bien elle a eu un tel effet mais il a été peu important et a été dominé par d'autres effets. Une cause possible de l'absence d'effet détectable au Canada et de l'observation (par Katz et Murphy) d'un tel effet aux Etats-Unis est la croissance du nombre de diplômés universitaires qui a été plus rapide au Canada qu'aux Etats-Unis, comme l'ont souligné Murphy, Riddell et Romer. Le Canada aurait donc pris les moyens pour se prémunir contre l'effet Stolper-Samuelson, tandis que les Etats-Unis ne l'auraient pas fait⁴⁸.

Une mise en garde finale s'impose pour ce qui est de l'évolution future de l'économie chinoise. Comme la première partie de ce mémoire l'a démontré, il y a des risques quant à la croissance soutenue de la Chine. Advenant une crise économique en Chine ou une hausse des mesures protectionnistes visant à taxer les exportations chinoises, les termes d'échange et les salaires réels en seraient affectés à la baisse. Les bas prix que la Chine exporte dans l'économie mondiale à l'aide de ses exportations manufacturières pourraient alors être freinés, voire renversés.

⁴⁷ Lawrence Katz et Kevin Murphy, « Changes in relative wages, 1963-1987: Supply and demand factors, » *Quarterly Journal of Economics* 107, février 1992; Kevin Murphy, Craig Riddell et Paul Romer, « Wages, skills, and technology in the United States and Canada, » dans E. Helpman (dir.), *General Purpose Technologies and Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, MA, 1998; et René Morissette, Yuri Ostrovsky et Garnett Picot, *Tendances des salaires relatifs des personnes très scolarisées dans une économie du savoir*, Document de recherche no 232, Direction des études analytiques, Statistique Canada, Ottawa, 2004.

⁴⁸ Les inégalités salariales ont aussi augmenté substantiellement au Royaume-Uni, mais non en France, en Allemagne, en Italie et au Japon.

CONCLUSION

Dans ce mémoire, j'ai d'abord exposé les sources de la croissance économique en Chine, décrit le contrôle politique étroit exercé par le gouvernement et le PCC sur la vie économique chinoise, et souligné les contours du commerce international chinois. Trois résultats principaux découlent de ce tour d'horizon. Premièrement, la croissance chinoise découle beaucoup plus d'une vaste mobilisation de la main-d'œuvre que du progrès technologique. Deuxièmement, le contexte de planification centralisée qui continue d'entourer cette croissance a justement pour objectif premier d'absorber la main-d'œuvre arrivant dans la nouvelle économie chinoise. Il y a encore peu d'intérêt pour le progrès de l'efficacité et de la productivité. Troisièmement, le commerce international de la Chine est concentré dans les industries manufacturières d'assemblage de composantes à forte intensité en main-d'œuvre peu qualifiée. Il est limité sur le plan politique et géographique et il est parfaitement compatible avec l'objectif de maximisation de l'emploi poursuivi par le gouvernement et le PCC. Les espoirs soulevés par l'admission de la Chine à l'OMC n'ont pas été satisfaits. L'organisation économique et le contrôle étatique n'ont pas changé.

J'ai ensuite utilisé ces résultats pour comprendre les conséquences du commerce international de la Chine et des autres pays émergents pour l'économie canadienne. J'ai trouvé que, ou bien la concurrence chinoise, asiatique ou autre n'a pas causé la désindustrialisation du Canada, ou bien elle a eu un tel effet mais il a été peu important et a été dominé par un effet de ré-industrialisation en provenance d'autres sources, qu'il faudra ultérieurement identifier. En fait, le Canada affiche un déficit dans son commerce international de produits manufacturés, mais ce déficit a diminué, et non augmenté, au cours des deux dernières décennies. Cela a retardé la désindustrialisation du pays, c'est-à-dire la baisse de la part de la valeur ajoutée et de l'emploi du secteur manufacturier dans l'ensemble

de l'économie, plutôt que de l'accélérer comme on croit souvent. Les salaires ne paraissent pas avoir réagi négativement à la montée du commerce canadien avec les pays émergents. Les termes d'échange du Canada se sont améliorés avec la chute des prix des produits manufacturés importés des pays émergents. Et les inégalités salariales ne paraissent pas avoir augmenté jusqu'ici au Canada entre les travailleurs très scolarisés et les travailleurs peu scolarisés.

Dans l'avenir, il faudra, d'une part, examiner plus attentivement les sources de l'amélioration du solde commercial manufacturier du Canada au cours des deux dernières décennies ; et, d'autre part, continuer à surveiller de près l'évolution du commerce canadien avec les pays émergents, surtout avec l'arrivée de nouveaux gros joueurs comme l'Inde.

BIBLIOGRAPHIE

- Bhagwati, Jagdish. 2004. *In defence of globalization*, Oxford University Press, New York.
- Denison, Edward. 1962. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*, New York, CED.
- Easterly, William et Stanley Fischer. 1995. *The Soviet economic decline*, World Bank Economic Review 9, septembre.
- Francis, Michael, François Painchaud et Sylvie Morin. 2005. *Le processus de croissance à long terme de la Chine et ses retombées sur le Canada*, Revue de la Banque du Canada, printemps.
- Frazier, Mark. 1999. *Coming to terms with the 'WTO effect' on US-China trade and China's economic growth*, National Bureau of Asian Research Briefing 7, septembre.
- Gulde, Anne-Marie et Marianne Schultze-Ghattas. 1993. *Purchasing power parity based weights for the World Economic Outlook*, dans *Staff Studies for the World Economic Outlook*, FMI, Washington.
- Gulde, Anne-Marie et Marianne Schultze-Ghattas. *Perspectives pour l'Économie mondiale*, numéros de mai 1993 (annexe IV), mai 2000 (encadré A.1) et avril 2004 (encadré A2).
- Jong-Il, Kim et Lawrence Lau. 1994. *The sources of economic growth of the East Asian newly industrialized countries*, Journal of Japanese and International Economies 8, 1994
- Katz, Lawrence et Kevin Murphy. 1992. *Changes in relative wages, 1963-1987: Supply and demand factors*, Quarterly Journal of Economics 107, février.

Kravis, Irving. 1981. *An approximation of the relative real per capita GDP of the People's Republic of China*, Journal of Comparative Economics 5.

Krugman, Paul et Maurice Obstfeld. 2006. *Économie internationale*, 7^e édition, Pearson Éducation, Paris, chapitres 4 et 5.

Krugman, Paul. 2000. *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre-échange*, Paris : La Découverte.

Krugman, Paul. 1994. *The myth of Asia's miracle*, Foreign Affairs, novembre-décembre.

Krugman, Paul et Robert Lawrence. 1994. *Trade, jobs, and wages*, Scientific American, avril, pp. 22-27.

Lardy, Nicholas. 1994. *China in the world economy*, Institute for International Economics, Washington.

Morissette, René, Yuri Ostrovsky et Garnett Picot. 2004. *Tendances des salaires relatifs des personnes très scolarisées dans une économie du savoir*, Document de recherche no 232, Direction des études analytiques, Statistique Canada, Ottawa.

Murphy, Kevin, Craig Riddell et Paul Romer. 1998. *Wages, skills, and technology in the United States and Canada*, dans E. Helpman (dir.), *General Purpose Technologies and Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, MA.

New York Times, plusieurs éditions.

Solow, Robert. 1956. *A contribution to the theory of economic growth*, Quarterly Journal of Economics 70, février.

Solow, Robert. 1957. *Technical change and the aggregate production function*, Review of Economic and Statistics 39, août.

Studwell, Joe. 2002. *The China Dream*, Grove Press, New York.

Wolf, Martin. 2005. *Why globalization works*, Yale University Press.

Young, Alwyn. 1992. *A tale of two cities : Factor accumulation and technical change in Hong Kong and Singapore* dans O.J. Blanchard et S. Fischer (dir.), NBER Macroeconomics Annual, Cambridge MA, MIT Press.

Young, Alwyn. 2003. *Gold into base metals: Productivity growth in the People's Republic of China during the Reform Period*, Journal of Political Economy 111, décembre.