



Camarades ou concurrents?

Les liens commerciaux entre la Chine et les autres économies d'Asie de l'Est

Prakash Loungani

L'émergence de la Chine en tant que grand exportateur a-t-elle assombri les perspectives des autres économies asiatiques? Si beaucoup pensent que la réponse est «oui», on a du mal à trouver des preuves de cette relation conflictuelle entre la Chine et les économies d'Asie de l'Est en matière de commerce extérieur.

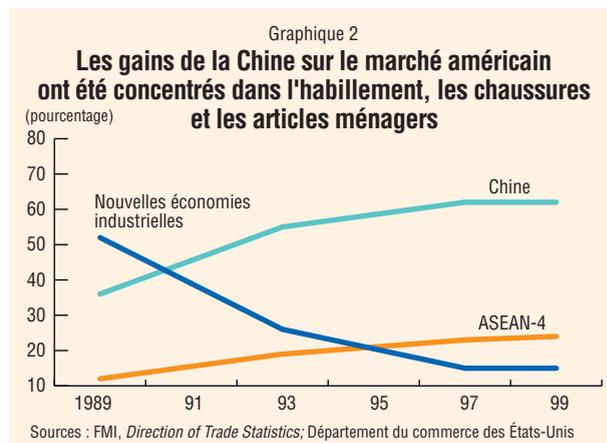
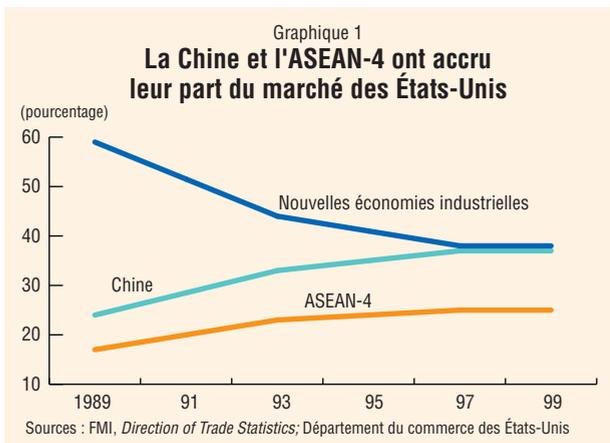
ON PEUT SYNTHÉTISER les éléments d'observation de la relation de la Chine avec l'Asie de l'Est sur le plan des échanges en deux schémas. Selon le schéma du «vol des oies», la Chine et les autres pays d'Asie suivent le Japon, dont les exportations sont les plus avancées technologiquement. En l'espace de vingt ans, la production et les exportations à forte intensité de main-d'oeuvre sont passées du Japon aux nouvelles économies industrielles (NEI) comprenant la Corée, Singapour et la province chinoise de Taiwan, puis à l'Indonésie, à la Malaisie, aux Philippines et à la Thaïlande (ces quatre pays étant regroupés sous le nom d'ASEAN-4, puisqu'ils font partie de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est) et, enfin, à la Chine. Selon ce schéma, la Chine et les autres pays font équipe dans le processus de modernisation des technologies et de développement de la spécialisation et du commerce intrarégional en Asie (voir Carolan, Singh et Talati, 1998; Diwan et Hoekman, 1999).

Le schéma de la «concurrence commerciale» pose en principe que les économies d'Asie de l'Est et la Chine se sont spécialisées dans des catégories d'exportations assez semblables. Il en découle qu'une forte dévaluation (d'où une réduction des prix) par un pays a des effets défavorables sur les résultats à l'exportation des autres pays et finit par les forcer à dévaluer leur propre monnaie pour conserver leur part du marché.

À priori, ce schéma peut expliquer ce qui s'est passé en Asie dans les années 90. La dévaluation du renminbi par la Chine en 1994 a mis à mal les exportations de la Thaïlande et des autres pays touchés par la crise, ce qui a conduit ces pays à dévaluer leur monnaie en 1997-98; ces dévaluations ont, à leur tour, fait pression sur le taux de rattachement du renminbi au dollar E.U., menaçant — selon ce scénario — de déclencher une «course à la baisse» en Asie (voir Bhalla, 1998).

Camarades ou concurrents?

Dans quelle mesure la Chine a-t-elle gagné des parts de marché au détriment des expor-



tateurs d'Asie de l'Est? Et la dévaluation du renminbi en 1994 a-t-elle favorisé ces gains? L'analyse qui suit donne à penser — pour répondre à la première question — que la Chine a effectivement élargi sa part des grands marchés d'exportation au cours de la dernière décennie. Mais, contrairement à une impression répandue, la Chine n'a pas réalisé ces gains au détriment des économies à forte intensité de main-d'oeuvre de l'ASEAN-4. La Chine et l'ASEAN-4 ont plutôt pris ensemble la place que cédaient les NEI, plus avancées, dans des industries comme les vêtements, chaussures et produits ménagers. C'est là une évolution saine, et non pas préoccupante, qui rappelle une époque antérieure où les NEI reprenaient les industries délaissées par le Japon, qui était plus avancé. Deuxièmement, la dévaluation de 1994 n'a pas contribué à l'accroissement des parts de marché de la Chine. Au contraire, cet accroissement est intervenu dans une grande mesure avant la dévaluation, et il s'est sensiblement ralenti depuis lors.

Le graphique 1 représente les variations des parts de la Chine et des économies est-asiatiques sur un grand marché d'exportation : les États-Unis. En 1989, la Chine a fourni environ un quart des exportations totales de ce groupe de pays vers les États-Unis. En 1993, sa part passait à un tiers. Le groupe ASEAN-4 a aussi accru sa part de marché, quoique dans une moins grande proportion que la Chine. En conséquence, la part des NEI est tombée de 59 % à 44 %. On peut donc voir certains signes de concurrence commerciale — dans les variations des parts de marché — entre les trois groupes pendant la période 1989–93. (Cette observation est corroborée par Giorgianni et Milesi-Ferretti (1997), qui montrent que les parts de marché de la Corée ont diminué dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques en 1987–97 au profit de la Chine et d'économies de l'ASEAN-4 comme la Malaisie et la Thaïlande.)

En revanche, la concurrence a été bien moindre pendant la période 1993–99, durant laquelle la Chine et l'ASEAN-4 ont légèrement mordu sur la part des NEI. Les évolutions des différentes branches d'activité indiquent dans quels secteurs la Chine a le plus progressé. Le plus gros des gains

est concentré dans les secteurs de l'habillement, des chaussures et des articles ménagers. La part de marché de la Chine dans ces secteurs a fait un bond spectaculaire de 36 % à 62 % entre 1989 et 1999, qui s'est produit pour la majeure partie entre 1989 et 1993 (graphique 2). La part détenue par l'ASEAN-4 a aussi augmenté pendant cette période, de façon plus soutenue au début qu'à la fin. Pendant la crise, les parts de marché pour ces secteurs ont été pratiquement constantes.

Étant donné l'évolution des parts de marché illustrée au graphique 2, la composition des exportations de la Chine vers les États-Unis est très différente de celle des autres économies est-asiatiques (graphique 3).

L'habillement, les chaussures et les articles ménagers représentent près de 70 % des exportations de la Chine, et les semi-conducteurs et biens d'équipement apparentés environ 20 %. Dans les NEI, ces proportions sont presque inverses : 65 % pour les semi-conducteurs et produits apparentés, et moins de 20 % pour l'habillement, les chaussures et les articles ménagers. Les pays de l'ASEAN-4 sont un cas intermédiaire, chacune de ces deux catégories de produits comptant pour environ 40 % des exportations totales. Diwan et Hoekman (1999) concluent aussi que «les corrélations et indices de similitude ne donnent pas à penser que la Chine est une source de concurrence majeure pour les pays est-asiatiques»; il ressort en fait de leurs observations que la structure des exportations de la Chine se rapproche davantage de celle du Portugal ou de l'Italie que de celle des autres pays d'Asie de l'Est.

Une analyse semblable pour d'autres marchés régionaux — le Japon et les principaux marchés européens — ne modifie pas le profil fondamental des résultats. Les données présentées par Fernald, Edison et Loungani (1999) indiquent là encore que la concurrence a été plus forte de 1989 à 1993 que depuis 1993, et que les gains réalisés par la Chine ont été au détriment des NEI plutôt que de l'ASEAN-4.

La Chine a-t-elle été le premier domino?

Les partisans du schéma de la concurrence affirment qu'une dévaluation massive de 40 % du renminbi en janvier 1994

a été le détonateur de la crise de 1997–98 : en d'autres termes, la Chine a été le premier domino à tomber dans la crise asiatique.

Cependant, l'affirmation que la Chine a agencé la forte dévaluation du renminbi en 1994 est discutable. Ce que la Chine a fait en janvier a consisté à unifier le taux de change officiel et un taux de swap largement déterminé par le marché. Étant donné que la plupart des transactions s'effectuaient déjà au taux de swap plus faible, la dévaluation effective a été beaucoup plus réduite, à savoir d'environ 7 %. De plus, la dépréciation en termes réels (c'est-à-dire corrigée de l'inflation) s'est rapidement inversée parce que l'unification a eu lieu à un moment où l'inflation en Chine était très forte. Et en tout état de cause, comme il ressort déjà de l'analyse qui précède, cette dévaluation n'a pas accéléré l'augmentation des parts de marché de la Chine.

Plus généralement, les variations des taux de change réels n'ont pas été le principal élément déterminant de la croissance des exportations pour la Chine et les grands exportateurs de l'Asie de l'Est. C'est plutôt la demande des principaux partenaires commerciaux qui l'a été (essentiellement celle des pays industrialisés, et des États-Unis en particulier). Cette affirmation est corroborée par des équations types des exportations globales de ces économies — c'est-à-dire des équations exprimant la croissance des exportations réelles comme une fonction de la croissance du revenu réel des principaux partenaires commerciaux et des variations du taux de change réel — sur la base de données annuelles allant de 1973 à 1998 (voir Fernald, Edison et Loungani, 1999). À partir de ces équations, le graphique 4 indique que les effets de revenu comptent beaucoup plus que les effets de prix relatifs dans la variance de la croissance des exportations. Par exemple, à l'horizon d'un an, la croissance du revenu représente 20 % de la variance, et les variations du taux de change réel 2 %.

Les résultats témoignent aussi de l'importance de facteurs autres que le revenu et les prix relatifs. Deux facteurs tendent à jouer. Premièrement, la croissance des exportations peut avoir une importante composante «d'inertie» du fait que, dès lors qu'un pays a supporté le coût fixe de l'accès à un marché ou à un secteur d'activité donné, il se peut qu'il y reste malgré les



Prakash Loungani est économiste principal au Département des études du FMI.

variations d'autres paramètres fondamentaux. Deuxièmement, la croissance des exportations peut être favorisée par des réformes structurelles ou des incitations fiscales qui ne sont pas saisies dans cette analyse. Dans le cas de la Chine, par exemple, les collectivités locales et entreprises exportatrices ont été autorisées à conserver une partie de leurs recettes en devises, la planification obligatoire des exportations et des importations a été éliminée, et l'économie a été ouverte à l'investissement direct étranger (voir Cerra et Dayal-Gulati, 1999).

La Chine et bien d'autres pays d'Asie ont beaucoup à faire pour mettre en œuvre des réformes structurelles essentielles. C'est surtout en fonction des progrès dans cette voie qu'il convient de considérer les perspectives de ces

économies, au lieu de se fixer sur des craintes infondées de guerre commerciale entre elles. **F&D**

Références :

Surgit S. Bhalla, *Chinese Mercantilism: Currency Wars and How the East Was Lost*, ICRIER Working Paper 45 (New Delhi, Indian Council for Research on International Economic Relations, 1998).

Terrie Carolan, Nirvikar Singh et Cyrus Talati, «The Composition of U.S.–East Asian Trade and Comparative Advantage», *Journal of Development Economics*, 1998, volume 57 (n° 2), pages 361–89.

Valerie Cerra et Anuradha Dayal-Gulati, «China's Trade Flows — Changing Price Sensitivities and the Reform Process», *document de travail du FMI n° 99/1* (Washington, 1999).

Ishac Diwan et Bernard Hoekman, «Competition, Complementarity and Contagion in East Asia», chapitre 10 de *The Asian Financial Crisis: Causes, Contagion and Consequences*, publié sous la direction de Pierre-Richard Agénor, Marcus Miller, David Vines et Axel Weber (New York, Cambridge University Press, 1999).

John G. Fernald, Hali Edison et Prakash Loungani, «Was China the First Domino? Assessing Links Between China and the Rest of Emerging Asia», *Journal of International Money and Finance*, 1999, volume 18 (n° 4), pages 515–36.

Lorenzo Giorgianni et Gian Maria Milesi-Ferretti, «Determinants of Korean Trade Flows and their Geographical Destination», *document de travail du FMI n° 97/54* (Washington, 1997).

