

# L'avantage concurrentiel chinois

entre pratiques déloyales et avantages comparatifs

PETER NAVARRO

Pour s'emparer des marchés extérieurs, les industriels chinois sont capables de vendre leurs produits à des prix défiant toute concurrence. Grâce à un avantage comparatif décisif que nous appelons ici « l'avantage-prix de la Chine », ce pays détient déjà plus de 70% du marché mondial des DVD et de celui des jouets, plus de la moitié de ceux des vélos, des appareils photos, des chaussures et des téléphones, plus du tiers dans celui des climatiseurs, des télévisions couleur, des écrans d'ordinateurs, de la bagagerie et des fours à micro-ondes. Un certain nombre de facteurs-clés composant cet avantage-prix de la Chine ont été identifiés. Les plus significatifs seront présentés dans cette étude avec pour objectif d'en analyser la contribution respective. Ainsi, les coûts peu élevés du travail entrent à hauteur de 39% dans la composition de l'avantage-prix de la Chine. L'existence d'un système de production particulièrement efficace, organisé autour d'un tissu très dense de relations interfirmes, ainsi que des investissements directs étrangers (IDE) en pleine croissance, contribuent respectivement pour 16% et 3% à la constitution de cet avantage-prix. Les autres facteurs de cet avantage-prix reposent sur ce que les concurrents étrangers appellent des pratiques commerciales déloyales, comme les subventions à l'exportation (17% de l'avantage-prix), la sous-évaluation de la monnaie (11%), la contrefaçon et le piratage (9%), et des normes réglementaires très peu contraignantes en matière d'environnement et d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail (5%).

## Introduction

*« L'avantage-prix de la Chine » : voici les trois mots les plus terrifiants dans le vocabulaire de l'industrie américaine. Réduisez vos prix d'au moins 30% ou bien prenez le risque de voir disparaître tous vos clients. Quasiment tous les constructeurs sont devenus vulnérables, des fabricants de meubles aux équipementiers de réseaux. Le résultat évident c'est que la suprématie économique est en train de changer de mains. Business Week<sup>(1)</sup>*

Pour s'emparer des marchés extérieurs, les industriels chinois sont capables de vendre leurs produits à des prix défiant toute concurrence. Grâce à un avantage comparatif décisif, l'avantage-prix de la Chine, la Chine détient déjà plus de 70% du marché mondial des DVD et de celui des jouets, plus de la moitié de ceux des vélos, des appareils photos, des chaussures et des téléphones, plus du tiers dans celui des climatiseurs, des télévisions couleur, des écrans d'ordinateurs, de la bagagerie et des fours à micro-ondes. En outre la Chine dispose désormais de parts de marché très substantielles dans un vaste éventail de produits

manufacturés allant des meubles aux réfrigérateurs et aux machines à laver en passant par les jeans et les sous-vêtements.

Étant données la constance et la régularité avec lesquelles la Chine s'empare irrésistiblement des marchés d'exportations à travers le monde, la question que doivent alors se poser les concurrents étrangers potentiels (tout comme les dirigeants politiques qui s'interrogent sur la portée d'éventuelles mesures de protectionnisme) pourrait être la suivante : comment la Chine a-t-elle pu devenir « l'atelier » du monde ? Pour répondre à cette question il faut chercher à comprendre et à analyser les huit facteurs économiques clés composant l'avantage-prix de la Chine, à savoir : des coûts salariaux peu élevés, la contrefaçon et le piratage, des normes minimales d'hygiène et de sécurité dans le travail, du laxisme dans le contenu et l'application des règlements en matière environnementale, des subventions aux entreprises exportatrices, un système de « réseaux interfirmes » ou d'agglomérations industrielles particulièrement performant, des inves-

1. « The China Price », *Business Week*, 6 décembre 2004.

## 1. La structure des coûts de fabrication aux Etats-Unis pour un dollar manufacturier

Matières premières	45,98%
Main d'oeuvre	21,00%
Marketing et Publicité	9,00%
Recherche et Développement	8,50%
Frais financiers	3,44%
Transport	2,90%
Hygiène et Sécurité	1,60%
Energie	1,53%
Environnement	1,48%
Terrains et loyers	1,46%
Charges externes (tél, élec, eau...)	1,16%
Logiciels	0,80%

tissements directs étrangers (IDE) en plein essor et, enfin, une monnaie nationale sous-évaluée.

Ces huit facteurs ont été identifiés au cours d'une étude menée dans le cadre du « projet prix Chine » au sein de la Merage School of Business de l'Université de Californie à Irvine. En s'appuyant sur les informations obtenues au cours de cette étude, l'objectif de cet article est d'évaluer la contribution de chacun des huit facteurs dans ce qui constitue l'avantage concurrentiel chinois. Le secteur manufacturier américain sera utilisé comme instrument de référence pour les comparaisons. Les résultats de cette analyse pourront servir d'outils de travail aussi bien pour les décideurs politiques que pour les experts en stratégie de management, et cela pour trois raisons principales. D'abord parce que la compréhension de ce qui constitue réellement l'avantage-prix de la Chine va bien au-delà d'une simple problématique de main-d'œuvre bon marché, de sous-évaluation de la monnaie ou de normes environnementales relativement laxistes, les trois « facteurs traditionnels » que l'on aborde généralement dans la question de l'avantage concurrentiel chinois. Ensuite, il existe d'importantes synergies entre chacun des facteurs de l'avantage-prix de la Chine : l'existence par exemple d'une monnaie sous-évaluée et de subventions à l'exportation rendent la Chine encore plus attractive à de nouveaux IDE qui, eux-mêmes, renforcent le développement des « réseaux interfirmes ». Enfin, certains de ces facteurs-clés constitutifs de l'avantage concurrentiel chinois, n'entrent pas dans le cadre des accords commerciaux internationaux (comme par exemple ceux de l'Organisation mondiale du commerce) et/ou des normes internationales en matière de protection de l'environnement et d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail.

Les conclusions de cette étude apporteront également des indications aux dirigeants de sociétés industrielles ou commerciales ainsi qu'à leurs responsables du développement,

notamment lorsqu'ils doivent s'interroger sur les stratégies à mettre en œuvre pour concurrencer les entreprises chinoises, ou bien encore lorsqu'ils doivent considérer les avantages et les inconvénients respectifs des importations simples de marchandises relativement à une délocalisation de leurs activités de production en Chine.

Ces conclusions procureront des éléments de réponse aux dirigeants politiques (ainsi qu'aux lobbyistes institutionnels, écologistes et sociaux) dans leurs réflexions sur les différentes solutions à envisager pour tenter de résister à l'avance du rouleau compresseur de l'avantage-prix de la Chine et aux menaces qu'il fait peser sur l'emploi et les revenus dans les économies nationales, ainsi que sur l'environnement et les marchés du travail mondiaux.

## Données et méthodologie

La structure des coûts dans une entreprise manufacturière américaine type sera utilisée ici comme référence pour faciliter les comparaisons. Au préalable deux précisions importantes doivent être apportées. Premièrement, la structure des coûts varie sensiblement suivant les secteurs manufacturiers. L'industrie textile par exemple est à forte intensité capitalistique, celle du vêtement (fabriqué à partir de textiles finis) fait appel à une main-d'œuvre importante. Deuxièmement, les industries manufacturières américaines et chinoises ont tendance à se concentrer dans des secteurs différents.

Ces limites posées, nous examinerons les coûts comparés en Chine et aux Etats-Unis des quatre facteurs de production (d'une fonction de production type) - à savoir la terre, la main-d'œuvre, le capital et l'énergie - afin de pouvoir identifier les sources et l'importance des avantages concurrentiels respectifs. Les sources d'informations sur la structure des coûts dans les entreprises américaines sont nombreuses. Elles incluent notamment des données de « l'Enquête annuelle des fabricants » de l'Agence du Recensement américain, des « Comptes économiques de l'industrie » de l'Institut d'analyse économique américain, de la banque de données de Compustat, de Blackfriar's Communications pour ce qui est des données marketing, de Gartner pour les dépenses de logiciels informatiques et de *Technology review* pour les informations sur les dépenses en recherche et développement<sup>(2)</sup>. On retrouvera la structure des coûts résumée dans le tableau 1 qui détaille les coûts relatifs pour un dollar manufacturier américain

2. L'utilisation de données provenant de sources multiples soulève des problèmes d'addition et de comparaison ; il s'agit ici de l'une des limites de cette analyse.



Assemblage de voitures,  
usine de Nanjing-MG

(ainsi, sur un dollar manufacturier les dépenses de matières premières représentent 46 cents, les coûts de main d'oeuvre 21 cents, les dépenses de publicité et de marketing 9 cents). L'analyse qui suit illustre la façon dont chacun des huit facteurs-clés de l'avantage-prix de la Chine diminue les coûts de production totaux des entreprises chinoises et dans quelle proportion. Pour six d'entre eux l'impact sur les coûts pourra être mesuré directement. Par exemple, les faibles coûts salariaux réduisent le montant du coût du travail ; ou un cadre légal très tolérant en matière de mise en conformité aux normes permet également de réduire les coûts environnementaux ainsi que les dépenses d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail. Dans le cas de deux des facteurs clés : les IDE et la sous-évaluation de la monnaie, les conséquences sur les coûts sont plus indirectes et requerront une approche différente.

### **Facteur-clé n°1 : des bas salaires et une excellente qualité du travail**

*Ce qui est édifiant à propos de la Chine, c'est que pour la première fois nous sommes en présence d'un pays immense et pauvre, mais qui devient concurrentiel à la fois grâce à des prix de vente bas mais aussi en raison d'une capacité*

*technologique croissante. Combinez ces deux facteurs et les États-Unis ont des soucis en perspective.*

**Professeur Richard Freeman, Université de Harvard**<sup>(3)</sup>

Les données chinoises disponibles sur les salaires et les rémunérations sont rares et de mauvaise qualité. La plupart des entreprises fournissent systématiquement des informations incomplètes dans le but de diminuer leurs impôts et les charges sociales. Elles possèdent même souvent deux livres de comptes, l'un pour la direction, l'autre pour les services fiscaux<sup>(4)</sup>. L'existence de ces pratiques étant chose admise, notre étude s'appuie sur les meilleures données objectives à l'heure actuelle, celles compilées par Judith Banister<sup>(5)</sup>, qui a calculé un coût du travail horaire moyen en Chine de 0,57 dollar américain. A l'échelle mondiale ce chiffre n'est pas le plus faible. La productivité des ouvriers chinois est nettement supérieure à celle des ouvriers dans d'autres pays à bas salaires.

Afin d'estimer correctement l'avantage, au niveau du coût total de la production, d'un coût du travail peu élevé, il faut

3. *Business Week*, op. cit., 6 décembre 2004.

4. Judith Banister, « Manufacturing Earnings and Compensation in China », *Monthly Labor Review*, août 2005, p. 34.

5. Idem.

tenir compte de la productivité <sup>(6)</sup>. Grâce à d'autres données recueillies par le Conference Board américain, le tableau 2 permet de comparer les salaires horaires corrigés de la productivité, en Chine et aux États-Unis. On constate que le coût du travail horaire en Chine représente environ un cinquième de celui des États-Unis (18%) <sup>(7)</sup>. Cela signifie qu'en termes de coûts salariaux les fabricants chinois économisent environ 17 cents sur un dollar manufacturier par rapport à leurs concurrents américains.

Dans la plupart des cas, l'avantage-salaire dans les pays en voie de développement tend à disparaître progressivement, ou à tout le moins à se réduire dès que la croissance économique s'accélère et que le marché du travail se resserre. La question est de savoir combien de temps cet avantage-salaire peut perdurer.

À court terme, les pressions à la baisse sur les salaires proviennent de l'existence d'une « armée de réserve » de travailleurs sans emploi (que l'on estime en Chine dans une fourchette comprise entre 100 et 200 millions de personnes). La grande majorité de ces travailleurs ont perdu leur emploi à la suite de licenciements ou se trouvent au chômage technique (*xiagang*) notamment à la suite des privatisations conduites dans le secteur d'État. Ils vont grossir les rangs des déracinés des campagnes de la « population flottante ». Cette armée de réserve ne dispose d'aucun pouvoir de négociation collective puisque les syndicats sont interdits en Chine.

Sur le long terme, c'est la politique officielle d'urbanisation rapide pour lutter contre la pauvreté chronique dans les campagnes qui constitue le frein le plus réel à la hausse des salaires. Le gouvernement chinois s'est fixé pour objectif de transférer dans les décennies à venir 500 millions de paysans des campagnes vers les villes. Pour apprécier ce chiffre à sa juste valeur, il convient de rappeler que le total de la population active aux États-Unis et en Europe représente moins de 400 millions de personnes. Malgré des taux de croissance sans précédent dans l'histoire économique mondiale il est donc peu probable que des pressions salariales à la hausse apparaissent en Chine : les bas salaires demeureront encore longtemps l'un des composants essentiels et récurrents de l'avantage-prix de la Chine.

À plus long terme, quand peut-on imaginer une augmentation des salaires corrigés de la productivité ? Les données récentes suggèrent que les salaires nominaux augmentent relativement rapidement (de 10 à 15% par an depuis 1999), mais comme la productivité a tendance à augmenter plus rapidement encore, les coûts moyens du travail continuent de baisser. À noter toutefois que cette baisse des coûts moyens

## 2. Taux de salaires compte tenu de la productivité en Chine

	Salaire horaire moyen	Indice de productivité (US = 100)	Coût de main d'œuvre corrigé de la productivité	Coût de correction en pourcentage par rapport aux États-Unis
États-Unis	\$23,17	100	\$23,17	100%
Chine	\$0,57	13,7	\$4,16	18%

du travail est surtout due à un taux d'entrée sur le marché du travail élevé. Ce taux d'entrée atteindra son sommet vers 2011, date à partir de laquelle il commencera à diminuer. Du jour où le nombre des nouveaux entrants déclinera de manière significative, on peut envisager que les coûts moyens du travail augmenteront puisqu'il faudra alors mieux rémunérer les ouvriers pour les garder plus longtemps. Par conséquent, les salaires corrigés de la productivité devraient commencer à augmenter en Chine dès la prochaine décennie.

## Facteur-clé n° 2 : le piratage et la contrefaçon

*La Chine est l'épicentre mondial de la contrefaçon... Auparavant la contrefaçon ne concernait que les sacs Gucci et les faux parfums. Aujourd'hui tout est copié. C'est une explosion. Le problème est maintenant beaucoup plus important qu'il y a seulement quelques années. La contrefaçon touche les briquets, les voitures en passant par les faux médicaments qui peuvent même être dangereux pour la vie humaine.*

**Frank Vargo, Association nationale des fabricants** <sup>(8)</sup>

Le piratage fait référence à la production, à la distribution et à l'utilisation non autorisées de biens ou de services. L'objectif du piratage est de fabriquer une copie conforme, à un prix imbattable. Le but de la contrefaçon par contre, est de faire passer un produit piraté pour authentique. Ainsi, par exemple, un club de golf qui ressemblerait à celui de la marque Callaway mais avec le nom Hallaway est un produit

6. Il faudrait faire des corrections pour tenir compte également des problèmes de qualité en utilisant, par exemple, les chiffres élevés des taux de rebut. Cependant, les données sont encore insuffisantes pour permettre de telles corrections.

7. Les données comparatives sur la productivité en 2002 ont été obtenues à la suite d'une correspondance par e-mail avec le Conference Board américain.

8. Cité dans « Genuine Problems : Counterfeit Products from China Continue to Bedevil Makers of Legitimate Goods », *Journal of Commerce*, 27 juin 2005.

piraté tandis qu'une copie vendue en tant que Callaway est une contrefaçon.

L'Organisation mondiale des douanes estime que la contrefaçon pèse entre 5 et 7% du commerce mondial des marchandises. En terme de ventes perdues, elle coûterait près 500 milliards de dollars aux fabricants. Dans l'industrie pharmaceutique, la contrefaçon à elle seule coûte environ 50 milliards de dollars par an ; dans l'automobile plus de dix milliards ; elle se chiffre en dizaines de milliards de dollars dans les logiciels et l'industrie du spectacle <sup>(9)</sup>.

La Chine n'est pas le seul pays à s'être lancé dans cette industrie. La Russie, l'Inde, le Vietnam et l'Afrique du Sud sont les autres foyers les plus importants du piratage et de la contrefaçon. La Chine est néanmoins le principal centre de la contrefaçon : selon les estimations, elle produirait les deux tiers des biens piratés et contrefaits dans le monde et 80% des contrefaçons saisies par les services des douanes américaines. Malgré les dénégations catégoriques du gouvernement chinois, il semble clair que le piratage et la contrefaçon ne peuvent exister, en grande partie, qu'avec le consentement tacite de l'État. Certains experts admettent néanmoins que ces violations institutionnalisées des lois et des traités sur les droits de la propriété intellectuelle créent des millions d'emplois, limitent les pressions inflationnistes tout en améliorant le niveau de vie de centaines de millions de consommateurs chinois.

Cependant, dans le cadre de l'analyse présente, il s'agit plutôt d'essayer de mesurer la contribution éventuelle du piratage et de la contrefaçon dans la composition de l'avantage-prix de la Chine. Pour y répondre, nous envisagerons les trois points les plus importants du piratage et de la contrefaçon, à savoir le piratage des logiciels informatiques, la réduction des dépenses de marketing et de publicité et la diminution des dépenses d'investissements dans la recherche et le développement (R&D).

En Chine le taux de piratage des logiciels informatiques est largement supérieur à 90%, ce qui permet à un grand nombre d'entreprises chinoises de faire des économies substantielles dans les postes des budgets d'exploitation et d'investissement. D'après les chiffres publiés par Gartner, les compagnies américaines dépensent en moyenne 0,3% de leur budget dans l'achat de logiciels informatiques <sup>(10)</sup>. En prenant pour hypothèse le taux de piratage cité plus haut, soit 90%, cela représenterait dans le calcul de l'avantage-prix de la Chine un peu moins d'un tiers de cent sur un dollar manufacturier.

Pour promouvoir leurs marques, les industriels chinois de produits contrefaits n'ont pas besoin de consacrer des sommes importantes ni en R&D, ni en publicité et marketing. Le cabinet de consultants américain A.T. Kearney in-



© AFP

siste sur le fait que « la contrefaçon évite d'avoir à dépenser de l'argent pour la création, le développement et le marketing des produits afin de se concentrer directement sur les profits. Pas de problèmes de R&D ; pas de création de marque ; pas de publicité <sup>(11)</sup>. » On peut néanmoins contrebalancer cet argument par le fait que cette incapacité à développer des marques qui leur soient propres diminue la valeur des produits fabriqués par les entreprises chinoises et limite les marchés sur lesquels ils pourraient être vendus. D'après les conclusions d'une étude conduite par Blackfriar's Communications auprès de sociétés de tailles différentes à travers un large panel d'industries, environ 9% du chiffre d'affaires est habituellement consacré aux dépenses de marketing <sup>(12)</sup>. Ce résultat doit être relativisé en tenant compte du fait qu'une partie du PNB chinois est lui-même le résultat du piratage et de la contrefaçon et que les biens manufacturiers issus de ce type de production n'ont pas besoin de dépenses de marketing. Oded Shenkar estime cette hypothèse dans une fourchette située entre 10% et 30% <sup>(13)</sup>. Cela signifierait

9. « Fakes ! », *Business Week Online*, 28 janvier 2005. Cité dans [http://www.atkearney.com/shared\\_res/pdf/Staying\\_Ahead\\_of\\_Chinas\\_Counterfeiters.pdf](http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Staying_Ahead_of_Chinas_Counterfeiters.pdf) p. 16.
10. Gartner a établi que la dépense moyenne en technologies de l'information dans les entreprises manufacturières représentait 1,71% du chiffre d'affaires en 2004 et que les dépenses en logiciels constituaient 16,2% des budgets opérationnels (p. 43). Des résultats identiques ont été trouvés dans l'industrie de la machine outil : 1,76% du chiffre d'affaires et 19,2% du budget pour les dépenses de logiciels. Voir « Strategic Analysis Report : Gartner 2003 IT Spending and Staffing Survey Results », 2 octobre 2003. En moyenne, un tiers de cent par dollar manufacturier est consacré aux dépenses de logiciels. <http://computing.arizona.edu/networkmasterplan/117666.pdf>
11. A.T. Kearney, « The Counterfeit Paradox », non daté. [http://www.atkearney.com/shared\\_res/pdf/Counterfeiting\\_Paradox.pdf](http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Counterfeiting_Paradox.pdf)
12. Blackfriars Communications, 16 mai 2005. « Blackfriars Finds Growth and Shifts in U.S. Marketing Spending in 2005 ». <http://www.tekrati.com/research/News.asp?id=5096>
13. Oded Shenkar, *The Chinese Century : The Rising Chinese Economy and Its Impact on the Global Economy, the Balance of Power, and Your Job*, Éditions de la Wharton School, 2004.



Campagne de lutte contre les contrefaçons à Pékin

que 0,9% à 2,7% de l'avantage-prix de la Chine résulterait des économies de dépenses publicitaires qui auraient dues être consacrées à la promotion des marchandises piratées.

Des calculs similaires ont été réalisés pour la R&D dans l'industrie. L'automobile, la biotechnologie, les semi-conducteurs, les produits pharmaceutiques sont des industries à forte intensité en R&D, avec des dépenses d'investissement en pourcentage du chiffre d'affaires qui se situent autour de 15%. Plus généralement, sur la base des données établies par *Technology review*, le taux moyen des dépenses de R&D dans l'économie est estimé à 8,5%<sup>(14)</sup>. L'impact de l'absence de dépenses d'investissement pour les produits contrefaits se situerait ainsi entre 0,85% et 2,55%, soit un total d'environ 3,77 cents par dollar manufacturier que les fabricants chinois économiseraient grâce à la contrefaçon et au piratage.

Ces estimations sont cependant très conservatrices. Il existe des économies de coûts difficiles à évaluer dues piratage et à la contrefaçon : par exemple, les fabricants détenteurs des marques doivent assumer les charges des garanties et de service après-vente, même pour des produits contrefaits. Ils doivent aussi engager des frais indispensables pour la protection de leur propriété intellectuelle. Nike, Louis Vuitton, Microsoft et IBM dépensent chaque année des sommes considérables pour la protection de la propriété intellectuelle.

Quand les produits contrefaits déçoivent, c'est en effet leur propre réputation et leur clientèle qui en subissent les conséquences.

### Facteur-clé n° 3 : Des règles minimales d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail

*Yongkang, dans la riche province du Zhejiang, au sud de Shanghai, est la capitale de la quincaillerie en Chine. Ses 7 000 usines de travail des métaux - toutes privées - fabriquent des gonds, des enjoliveurs, des casseroles, des perceuses électriques, des portes blindées, des boîtes à outils, des thermos, des rasoirs électriques, des casques à écouteurs, des prises électriques, des ventilateurs, et à peu près tout ce qui est en fer ou qui en contient. Yongkang, qui signifie « santé éternelle » en chinois, est aussi la capitale des amputations en Chine. D'après les statistiques des autorités locales, pas un jour sans que quelqu'un [...] ne soit transporté en urgence dans l'une des douzaines de cliniques spécialisées dans les blessures des mains, des bras, des doigts [...] Partout en Chine, les accidents sur les lieux*

14. « R&D 2005 », *Technology Review*, septembre 2005.

de travail sont devenus endémiques. D'après le ministère de la Sécurité du Travail plus de 140 000 personnes sont décédées, l'an passé, à la suite d'accidents du travail. Des centaines de milliers d'autres ont été blessées.

*The New York Times*<sup>(15)</sup>

Bien que le gouvernement chinois ait promulgué en 1995 de nouvelles lois dans le domaine de la santé et de la sécurité sur les lieux de travail, peu d'entreprises, qu'elles soient privées ou publiques, s'y conforment. Le gouvernement central, tout comme les autorités locales ou provinciales, ne se préoccupent pas réellement de leur application, le développement économique étant prioritaire. Dans la mesure où il n'existe pas de système juridique cohérent pour protéger et indemniser correctement les ouvriers qui ont été victimes d'accidents, les responsabilités légales des entreprises sont extrêmement limitées.

De fait, d'après les chiffres (certainement sous-estimés) publiés par les autorités chinoises, la Chine est devenue l'un des endroits au monde les plus dangereux en matière de conditions de travail. Dans les industries les plus exposées telles que le bâtiment, la chimie, les mines de charbon, la fabrication de machines-outil, la métallurgie, les produits plastiques et le textile, les maladies liées au travail sont endémiques. La silicose, les maladies pulmonaires, toutes sortes de cancers provenant de l'ingestion, de l'inhalation ou du contact avec des produits chimiques et des déchets toxiques progressent très rapidement. Les accidents sur les lieux de travail sont eux aussi extrêmement nombreux.

Certains pensent, peut-être à juste titre, que le laxisme dans l'application des règlements en matière de sécurité des travailleurs n'est qu'une étape normale dans le processus du développement économique chinois. Dans cette optique, l'environnement réglementaire chinois ne serait donc pas pire que celui qui pouvait exister aux États-Unis, en Europe ou au Japon au début de leur révolution industrielle.

Il faut néanmoins constater l'avantage en terme de coûts que cet environnement réglementaire peu contraignant procure à la Chine, par rapport à d'autres pays où il serait beaucoup plus strict. Le but de cette étude est simplement de mesurer, même sommairement, cet avantage. Pour les industriels chinois les avantages tirés d'un cadre réglementaire permissif comprennent notamment : l'utilisation d'équipements bas de gamme pour les ouvriers, la faiblesse des dépenses en matière de protection, les économies réalisées sur la formation et les investissements pour la protection et la sécurité. Les entreprises chinoises de textile investissent par exemple très peu dans du matériel anti-bruit ou de réduction de la poussière.

Dans les mines de charbon, les sociétés chinoises ont tendance à faire l'impasse sur les masques, les lunettes, les équipements de secours d'urgence et sur l'installation de systèmes de forage à eau qui coûteraient 60% plus cher en moyenne que les systèmes de forage à sec, mais qui permettraient de réduire considérablement les émanations de poussière de silice dangereuses pour la santé humaine.

Pour évaluer concrètement l'avantage en termes de coûts dont bénéficie la Chine grâce à l'absence de normes de santé et de sécurité satisfaisantes, il faut comparer les dépenses de mise en conformité obligatoires aux États-Unis avec celles réalisées en Chine. En l'occurrence, la référence pour une comparaison pourrait être le coût des dépenses de mise en conformité aux lois et règlements rapporté, par exemple, aux coûts totaux ou au chiffre d'affaires total.

Une étude conjointe de Mark Crain et de Joseph Johnson datant de 2001 évalue les coûts de mise en conformité aux réglementations d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail à 1,6% du chiffre d'affaires brut<sup>(16)</sup>. En prenant l'hypothèse, prudente, que la Chine dépense le tiers de ce que les États-Unis dépensent, cela signifierait que la contribution du non-respect des normes d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail à l'avantage-prix de la Chine reste modeste, soit environ un cent par dollar manufacturier (en précisant naturellement qu'il est difficile de quantifier, ni même d'imaginer, ce que peuvent endurer les ouvriers chinois dans de telles conditions de travail).

#### **Facteur-clé n° 4 : Faiblesse des règlements en matière environnementale et laxisme dans leur mise en application**

*La population de la Chine est si importante et ses ressources si rares qu'à continuer ainsi d'ignorer nos problèmes d'environnement, les conséquences en seront désastreuses pour nous et pour le monde entier.*

**Pan Yue, directeur adjoint,**

**Agence nationale de protection de l'environnement**<sup>(17)</sup>

15. Joseph Kahn, « China's Workers Risk Limbs in Export Drive », *The New York Times*, 7 avril 2003. [http://www.asria.org/ref/library/social/lib/031208\\_NYTimes\\_sweatshops\\_inchina.pdf](http://www.asria.org/ref/library/social/lib/031208_NYTimes_sweatshops_inchina.pdf)

16. Mark W. Crain et Joseph Johnson, « Compliance Costs of Federal Workplace Regulations : Survey Results for U.S. Manufacturers », *Regulatory Studies Program*, Centre Mercatus, Université George Mason, Arlington, État de Virginie, décembre 2001. <http://www.mercatus.net/pdf/materials/57.pdf>

17. Peter Wonacott, « Polluters in China Feel No Pain », *The Wall Street Journal*, 24 mars 2004.



Four à coke, Xian

La Chine devient rapidement l'un des pays les plus pollués du monde. Sur les 20 villes les plus polluées de la planète, 16 sont des villes chinoises. Les deux tiers des 100 villes chinoises de plus d'un million d'habitants ne satisfont pas aux critères de l'Organisation mondiale de la santé en matière de qualité de l'air. La Chine est aussi le premier émetteur de dioxyde de soufre et le second pour les émissions de gaz carbonique (CO<sub>2</sub>). Près de 600 tonnes de mercure s'échappent dans l'atmosphère tous les ans, ce qui correspond au quart des émissions industrielles dans le monde<sup>(18)</sup>. La Chine est aussi le pays qui émet le plus de substances qui détruisent la couche d'ozone. Les pluies acides qui ravagent les forêts, les rivières et les récoltes affectent un quart des terres non cultivées chinoises et un tiers de ses terres arables. Plus de 50% des pluies acides qui atteignent le Japon et la Corée proviennent de Chine. D'après l'Académie chinoise de la planification de l'environnement, 400 000 Chinois meurent prématurément de maladies liées à la pollution de l'air, particulièrement de maladies des voies respiratoires et du cœur. Ce nombre devrait atteindre les 500 000 personnes dans les dix prochaines années.

Les chiffres sur la pollution des eaux sont également extrêmement préoccupants : 70% des sept fleuves principaux de Chine sont sévèrement pollués et 80% d'entre eux ne satis-

font plus aux critères pour la pêche<sup>(19)</sup>. Près de 90% des villes chinoises et 75% des lacs souffrent à des degrés divers de la pollution des eaux<sup>(20)</sup> et 700 millions de chinois « boivent une eau potable de qualité inférieure aux normes de l'Organisation mondiale de la santé<sup>(21)</sup> ». Parmi les causes de décès les plus fréquentes en Chine, on trouve les cancers du foie et de l'estomac dus à la pollution de l'eau<sup>(22)</sup>. Toutes les eaux sur les côtes chinoises sont classées de modérément à hautement polluées<sup>(23)</sup>.

Les industries manufacturières ne sont pas les seules responsables de la pollution de l'air et des eaux. Il y a aussi les pesticides et les engrais agricoles ainsi que les énormes quantités de déchets humains et animaliers qui sont rejetés dans les

18. Matt Pottinger, Steve Stecklow et John J. Fialka, « Invisible Export – a Hidden Cost of China's Growth: Mercury Migration », *The Wall Street Journal*, 20 décembre 2004. <http://yaleglobal.yale.edu/display.article?id=5058>
19. Zhang Guang-Xin et Wei Deng, « The Groundwater Crisis and Sustainable Agriculture in Northern China », *Water Engineering & Management*, 149 (4), 13 avril 2002.
20. « China Says Water Pollution So Severe That Cities Could Lack Safe Supplies », *China Daily*, 28 juin 2005.
21. Tina Butler, « China's Imminent Water Crisis », mongabay.com, 30 mai 2005. [http://news.mongabay.com/2005/0531-tina\\_butler.html](http://news.mongabay.com/2005/0531-tina_butler.html)
22. Idem.
23. Xinhua Agency Report « The Frequency of Offing Red-Tide Increasing ». <http://monkey.ioz.ac.cn/bwg-cciced/english/warnings/warnings.htm>

canaux ou qui s'infiltrent dans les eaux souterraines. Néanmoins, le secteur industriel est le plus gros producteur de pollution toxique (par rapport à la pollution organique). Parmi les industries les plus polluantes on trouve la pâte à papier, l'alimentation, les produits chimiques, le textile, le tannage, les mines. Les substances toxiques polluantes les plus communes sont la dioxine, les solvants, les PCB, les métaux divers comme le mercure, le plomb, le cuivre et les pesticides hautement résistants comme le chlordane, le mirex, ou le DDT<sup>(24)</sup>.

La grande majorité des usines polluantes sont de petite taille et appartiennent à des entrepreneurs locaux. Même lorsque ces entreprises perdent de l'argent, elles n'en constituent pas moins l'une des rares opportunités d'emploi dans les régions rurales à fort taux de chômage, ce qui complique la tâche des services locaux de protection de l'environnement. Par ailleurs, et les cas ne sont pas isolés, les grandes entreprises industrielles équipées des technologies de réduction ou de contrôle de la pollution les plus récentes et les plus sophistiquées ne les utilisent pas, de crainte d'accroître les coûts de production. Elles bénéficient aussi de la complicité des autorités locales.

La Chine s'est dotée sur le papier d'un système juridique de protection de l'environnement assez strict, mais les amendes infligées pour la mise en application des règlements sont insignifiantes. Elles n'ont donc aucun effet dissuasif réel et les autorités locales qui perçoivent les amendes les redistribuent souvent aux entreprises en infraction sous forme de crédits d'impôts.

L'Agence nationale de protection de l'environnement (SEPA) manque cruellement de personnel et de fonds budgétaires, d'où les difficultés pour faire appliquer les lois et les règlements. Si aux États-Unis l'APE (Agence pour la protection de l'environnement) compte près de 20 000 employés, son équivalent en Chine en compte à peine 300 pour gérer la protection de l'environnement d'un pays dont la population dépasse largement le milliard et possédant une centaine de villes de plus d'un million d'habitants. Enfin, comme nous l'avons vu avec le dispositif légal encadrant l'hygiène et la sécurité sur les lieux de travail, le système juridique chinois rend quasiment impossible aux victimes de la pollution d'envisager quelque dédommagement que ce soit. Le laxisme des autorités chinoises concernant l'application des normes environnementales procure une série d'avantages. Les entreprises chinoises limitent les dépenses d'équipement pour la protection des ouvriers et la plupart d'entre elles ne sont pas pressées d'investir dans les technologies de contrôle et de réduction de la pollution. Les coûts

### 3. Comparaison des coûts de mise en conformité aux normes environnementales dans les industries chimiques et sidérurgiques

	Dépenses liées à l'environnement / Chiffre d'affaires	
U.S. Steel	2,8%	
Bao Steel	0,3%	
Dow Chemical	2,7%	
Sinopec	0,5%	

d'élimination des déchets sont également considérablement réduits.

On peut ainsi estimer de deux façons l'impact sur l'avantage-prix de la Chine. Premièrement, il est possible de comparer l'ensemble des coûts de mise en conformité aux normes environnementales en Chine avec ceux existants aux États-Unis, en supposant que les fabricants chinois dépensent un pourcentage plus faible que les firmes américaines. En second lieu, les résultats peuvent être recoupés en comparant les dépenses réelles de quelques entreprises chinoises avec leurs homologues américaines dans des industries similaires. En utilisant la première méthode, Blodgett a mis en évidence des coûts de mise en conformité aux normes de contrôle de la pollution aux États-Unis, qui prennent en compte à la fois les dépenses d'investissement et les coûts d'exploitation liés à la réduction de la pollution<sup>(25)</sup>. En pourcentage de la valeur ajoutée, ces coûts diffèrent sensiblement en fonction des industries. Ils varient du plus élevé, avec 17% dans l'industrie pétrolière, à 9% dans les usines de pâte à papier, 4% dans la chimie et à peine 1% dans les industries alimentaires, du textile, de l'imprimerie, de l'alimentation, avec un coût moyen général de 1,48%. En supposant une nouvelle fois que les dépenses chinoises correspondent

24. « Toxic Chemicals To Be Phased Out », China.org.cn, 11 novembre 2004. <http://www.china.org.cn/english/2004/Nov/111804.htm>

25. John Blodgett, « Environmental Protection: How Much It Costs and Who Pays », Environment and Natural Resources Policy Division, Congressional Research Service, 16 avril 1997. Il s'agit ici de la meilleure étude disponible puisqu'elle est basée sur le dernier rapport annuel sur le coût des mesures de lutte contre la pollution établi par les Bureaux du Recensement et de l'analyse économique. Ces rapports ont par la suite été abandonnés après un reportage sur les données de 1994. <http://www.ncseonline.org/nle/crsreports/risk/rsk-10.cfm>

au tiers des dépenses américaines, la contribution des coûts de mise en conformité aux normes environnementales à l'avantage-prix de la Chine correspond à environ un cent par dollar manufacturier (dans certaines industries ce chiffre peut être nettement supérieur)<sup>(26)</sup>.

En se basant sur la deuxième méthode, le tableau 3 compare les dépenses annuelles liées à l'environnement en pourcentage du chiffre d'affaires, pour deux compagnies chinoises et deux compagnies américaines dans chacune des deux des industries parmi les plus polluantes : la sidérurgie et la chimie<sup>(27)</sup>.

U.S. Steel consacre environ 3% de son chiffre d'affaires aux dépenses d'environnement. En comparaison la société chinoise Bao Steel en dépense à peine le dixième. Les chiffres de Dow Chemical par rapport à ceux de Sinopec sont similaires, et tendent à prouver une nouvelle fois que l'hypothèse de dépenses chinoises (en matière de mise en conformité aux normes environnementales) égales au tiers des dépenses américaines est encore très conservatrice.

A ce stade une dernière observation s'impose : en ne tenant pas compte de leur influence somme toute limitée sur l'avantage-prix de la Chine, il est néanmoins clair que des coûts environnementaux peu élevés au niveau micro-économique sont largement compensés par les coûts sociaux au niveau macroéconomique : la Banque mondiale estime que la pollution coûte annuellement à la Chine entre 8 et 12% de son PNB (qui dépasse mille milliards de dollars américains) en raison de l'augmentation des dépenses médicales, des heures de travail perdues pour causes de maladies, des dégâts sur la pêche et les récoltes, des sommes dépensées pour lutter contre les désastres écologiques, etc<sup>(28)</sup>. Il est intéressant de souligner qu'une analyse coûts/bénéfices montrerait que la Chine pourrait améliorer de manière significative son système de protection de l'environnement sans pour autant que cela ne se traduise par une diminution importante de ses avantages concurrentiels.

## Facteur-clé n° 5: les subventions à l'exportation

*Les subventions du gouvernement chinois aux entreprises manufacturières vont bien au-delà de ce qui pourrait être considéré comme normal puisqu'elles incluent même parfois les achats de matières premières. Un membre de l'Association nationale des fabricants (ANF) spécialisé dans l'industrie du cuivre nous apprend que les exportations de ferraille (de cuivre, de laiton) vers la Chine augmentent de 50% l'an et ce depuis plusieurs années, en partie grâce à une subven-*

*tion spéciale de 30% sur la TVA qu'impose le gouvernement chinois sur toutes les importations de ferraille. Cette subvention est versée aux acheteurs de ferraille pour les aider à investir dans la modernisation de leurs équipements. Elle correspond à environ sept cents de dollars la livre de cuivre dans un marché où le succès d'une enchère se joue sur des marges d'un quart de cent de dollar.*

**Al Lubrano, président, Technical Materials, Inc<sup>(29)</sup>**

*Les banques publiques chinoises consentent aux entreprises d'État des prêts qui ne sont pas destinés à être remboursés. A ce jour, les quatre banques les plus importantes sont, de fait, en état de cessation de paiement.*

**U.S.-China Economic and Security Review Commission<sup>(30)</sup>**

*Sous le contrôle de l'État la plupart des entreprises chinoises fonctionnent à l'aide de subventions étatiques, qui comprennent: loyer, services, matières premières, transport, télécommunications. Ce n'est pas ce que l'on peut appeler jouer franc jeu.*

**Donald Evans, ministre du Commerce américain<sup>(31)</sup>**

Comme condition d'entrée au sein de l'OMC, le gouvernement chinois avait promis d'éliminer, ou à tout le moins de simplifier, le foisonnement complexe de subventions et de tarifs préférentiels dont bénéficiaient les exportateurs chinois dans les années qui ont précédé l'accession à l'OMC en 2002. Dans la mesure où le gouvernement n'a jamais été particulièrement transparent sur sa politique à cet égard, il est difficile de savoir si les conditions ont été remplies. Il

26. Pour un aperçu sur les études menées précédemment voir U.S. Office of Technology Assessment. 1992, « Trade and the environment: Conflicts and opportunities », Report no. OTA-BP-ITE-94, Washington D.C., Government Printing Office. Appendice E, « Assessing Trade and Competitiveness Impacts of Environmental Regulations on U.S. Manufacturing » <http://www.ciesin.org/docs/008-067/appendix.html>
27. United States Steel Corporation, Securities and Exchange Commission Form 10-K, for year ending December 31, 2004, Annual Report, 2004. Shanghai Baosteel Group Corporation, 2004 Environmental Report, Baoshan Iron & Steel Co. (Baosteel s'appelait précédemment Baoshan.) Dow Chemical, Securities and Exchange Commission Form 10-K, pour l'année se terminant le 31 décembre 2004, rapport annuel 2004. Shanghai Baosteel Group Corporation. Sinopec Shanghai Petrochemical Company Limited, Form 20-F, Securities and Exchange Commission, pour l'année fiscale se terminant le 31 décembre 2004.
28. World Bank, « Clear Skies, Blue Water: China's Environment in the New Century », Washington D.C., 1997.
29. Déclaration de Al Lubrano, président, Technical Materials, Inc, Committee on House Small Business Subcommittee on Tax, Finance and Exports, 7 mai 2005.
30. « The Importance of Trade Remedies To The Us Trade Relationship With China », U.S.-China Economic and Security Review Commission, 16 mai 2005.
31. Remarques du ministre du Commerce américain Donald L. Evans au président du Conseil des exportateurs de la Chambre de commerce américaine à Beijing, Chine, 23 juin 2004. <http://hongkong.usconsulate.gov/uscn/trade/general/doc/2004/062301.htm>

semblerait pourtant que certaines d'entre elles ne l'aient toujours pas été. Ainsi l'énergie et l'eau sont toujours largement subventionnées. Les autorités locales et provinciales proposent également aux entreprises des loyers subventionnés et/ou des terrains à bas prix, voire gratuits ou à des conditions préférentielles<sup>(32)</sup>. En prenant pour hypothèse un montant de subventions égal à un tiers du coût total de ces frais de production, un modeste montant de 1,38 cents devrait alors être ajouté à l'avantage-prix de la Chine<sup>(33)</sup>.

Beaucoup plus significatif en revanche, l'impact des prêts accordés par les banques publiques aux entreprises du secteur d'Etat. Il s'agit de prêts accordés sans attente de remboursement. Les principaux bénéficiaires de cet « argent gratuit » sont les entreprises d'Etat en difficulté, dont la plupart sont concentrées dans les industries lourdes comme la sidérurgie et le pétrole. Ces entreprises sont structurellement déficitaires en raison de leur inefficacité chronique mais le gouvernement chinois ne souhaite pas forcément les mettre en faillite en raison des problèmes d'emploi qui en résulteraient. Ces prêts non remboursables sont devenus au fil du temps une bouée de sauvetage pour des entreprises qui n'ont pas l'obligation de rembourser ni le principal du prêt ni les intérêts financiers.

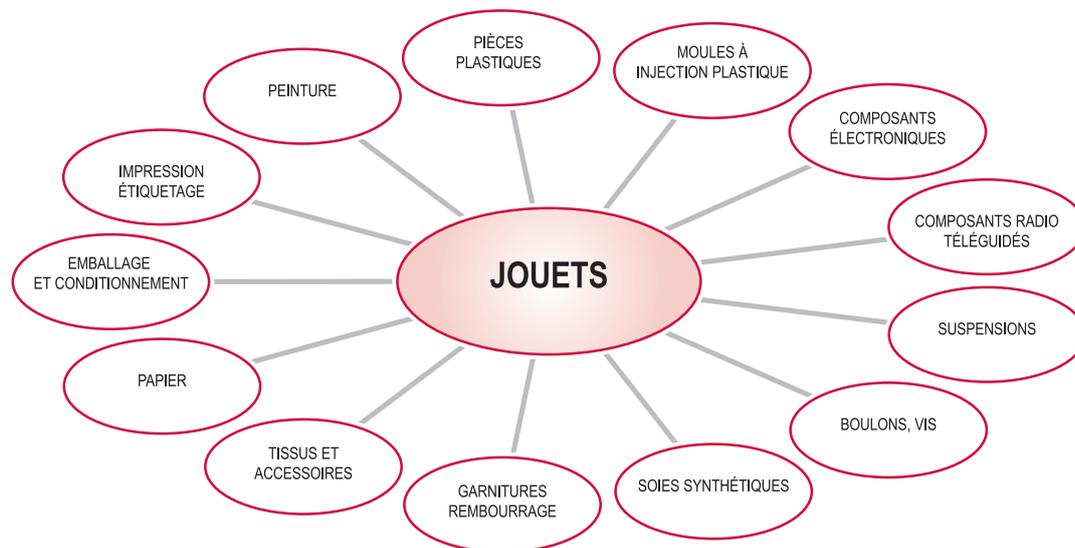
Depuis son accession à l'OMC, le gouvernement chinois a donné l'impression de vouloir remettre de l'ordre dans les comptes des banques publiques, en s'attaquant au problème des créances douteuses (prêts non remboursés que les banques doivent normalement provisionner pour compenser les pertes). Cependant, la réalité de ces efforts est encore sujette à caution : si le pourcentage officiel des créances douteuses a depuis quelques années baissé dans une large proportion, passant de 15% en 2003 à 8,6% en 2005<sup>(34)</sup>, les observateurs étrangers estiment néanmoins que le pourcentage réel serait en fait deux à quatre fois supérieur au chiffre publié officiellement<sup>(35)</sup>. De plus, d'après une étude récente du Fonds monétaire international (FMI), les banques publiques continuent d'accorder de nouveaux prêts sans contrôler la qualité des investissements opérés par les entreprises<sup>(36)</sup>.

Pour calculer la contribution de ces prêts à l'avantage-prix de la Chine, le taux de 15% de créances douteuses paraît raisonnable. En supposant par ailleurs que les intérêts financiers sur le principal du prêt représentent en moyenne 3,44% des coûts totaux<sup>(37)</sup>, il est possible d'en déduire un avantage de 0,52 cents par dollar manufacturier (en précisant toutefois que ce sont les secteurs industriels dominés par les entreprises d'Etat qui en bénéficient le plus).

Pour venir en aide à ses industries exportatrices, la Chine

maintient toujours en vigueur un système de crédit d'impôts grâce à la TVA. La TVA chinoise est appliquée à tous les niveaux du processus de production et de distribution avec un taux qui varie généralement entre 13 et 17%. Dans certains cas l'Etat encaisse la TVA à l'exportation, puis la dégrève. Dans d'autres cas, les entreprises exportatrices en sont purement et simplement exemptées<sup>(38)</sup>. On pourrait admettre que l'exemption du paiement de la TVA sur les importations pour les entreprises exportatrices ne serait alors qu'un moyen d'équilibrer la concurrence entre les exportateurs de pays soumis à la TVA et ceux qui n'ont pas de régime de TVA. Ainsi, un crédit de TVA à l'exportation serait une subvention à l'exportation. En réalité, c'est plutôt le contraire : si les crédits de TVA à l'exportation étaient supprimés, cela constituerait une taxe sur les exportations. Qu'un dégrèvement soit ou non une vraie subvention, il est néanmoins évident que l'utilisation du mécanisme de dégrèvement de la TVA n'en constitue pas moins une violation des réglementations de l'OMC sur les subventions à l'exportation. L'argument le plus convaincant en ce sens a été la suspension volontaire par le gouvernement chinois des dégrèvements de TVA dans un certain nombre d'industries, notamment celle des semi-conducteurs, après que les États-Unis ont menacé de déposer plainte devant l'OMC<sup>(39)</sup>.

32. Les IDE sont attirés notamment par la politique du gouvernement chinois consistant à offrir gracieusement des terrains aux multinationales désirant s'implanter sur le territoire.
33. Dans la structure des coûts des entreprises manufacturières américaines, l'énergie, les terrains et loyers, les charges externes (eau, électricité...) représentent un total de 4,15%.
34. « China Commercial Bank NPL Ratio Falls to 8.6 pct », *Xinhua Financial Network News*, 17 janvier 2006.
35. Dans un rapport qui a dû être retiré à la suite de pressions, Ernst & Young chiffrait à 358 milliards de dollars le montant des prêts non remboursables accordés par les quatre plus grosses banques commerciales chinoises, et un risque potentiel de 911 milliards de dollars. Le chiffre officiel était de 133 milliards de dollars. « Ernst & Young Withdraws Nonperforming Loan Report », *Australian Associated Press*, 13 mai 2006. Après que le gouvernement chinois a qualifié le chiffre d'Ernst & Young de « faux » et de « ridicule », Fitch ratings publiait un autre rapport estimant le montant des prêts non remboursables à 220 milliards de dollars, un chiffre « environ 30% plus élevé que le montant des réserves en capital du système bancaire chinois dans son ensemble ». Fitch évalue le montant des pertes dues aux prêts non remboursables à 220 milliards de dollars. *Xinhua Financial Network News*, 31 mai 2006.
36. « China Banks Fail to Cut Bad-Loan Risk, IMF Reports », *International Herald Tribune*, 31 mars 2006. « Progress in China's Banking Sector Reform: Has Bank Behavior Changed? », IMF Working Paper 06/71, par Richard Podpiera, 1er mars 2006. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0671.pdf>
37. Ce taux a été calculé auprès d'un échantillonage de 4 700 entreprises industrielles américaines, en utilisant la base de données de Compustat.
38. Pour plus de détails se référer à « China VAT & Export Rebates », Dezan Shira & Associates. [http://www.dezshira.com/china\\_export\\_rebates.htm](http://www.dezshira.com/china_export_rebates.htm)
39. Voir, par exemple, dans « China Encourages IC Research & Development », *China Daily*, 8 septembre 2004.

**Figure 1.** Le regroupement d'entreprises dans l'industrie du jouet de la province du Guangdong

SOURCE: ENRIGHT, SCOTT &amp; ASSOCIATES LTD.RESEARCH

Dans la structure des coûts des entreprises manufacturières américaines, la valeur ajoutée représente 35,8% de la production brute (en dollars courants)<sup>(40)</sup>. Le taux de TVA étant en moyenne de 15%, l'effet sur l'avantage-prix de la Chine serait de 5,4 cents par dollar manufacturier.

En conclusion, la contribution des subventions à l'exportation sur l'avantage-prix de la Chine représenterait 7,3 cents. Il s'agit, ici aussi d'une estimation prudente et qui n'inclut pas d'autres sources possibles de subventions, comme par exemple certaines formes d'allègements fiscaux « et contrats gouvernementaux avec des systèmes de paiement en-deçà des coûts réels, l'utilisation et la rétention de devises étrangères obtenues grâce aux exportations<sup>(41)</sup> ».

### Facteur-clé n° 6 : les réseaux interfirmes

*Les économies régionales et nationales ont tendance à se développer [...] autour d'agglomérations d'entreprises concentrées et regroupant sur un seul site acheteurs-fournisseurs, technologies, canaux de distribution et clients communs. Les économies dans la province du delta de la rivière des Perles ne sont pas une exception. La région s'est développée autour d'un système de réseaux interfirmes particulièrement dense dans l'habillement et le textile, la chaussure, les plastiques, les produits électriques, l'électronique, l'imprimé,*

*la merie, les transports, la logistique et les services financiers. Le réseau interfirmes dans l'électronique et les produits électriques est extrêmement puissant et représente un pourcentage important de la production chinoise dans un grand nombre d'industries [...].*

#### **Regional Powerhouse**<sup>(42)</sup>

Un réseau interfirmes, ou une agglomération industrielle, se définit comme la localisation de toute la chaîne logistique dans un endroit commun où se regroupent plusieurs ou toutes les entreprises d'une même industrie. Il en existe de très nombreux exemples de par le monde, comme par exemple à Detroit, la « ville de la voiture » pour les constructeurs automobiles et leurs équipementiers, à New-York pour la finance, dans la Silicon Valley pour les technologies de l'information. Concernant la Chine, la particularité ne tient pas seulement à la taille et à l'étendue des regroupements interentreprises, elle tient aussi à la création et au développement d'une multitude de « villes » qui se sont spécialisées dans un seul pro-

40. Bureau of Economic Analysis, Annual Industry Accounts, septembre 2005.

41. Richard Eckaus « China's Exports, Subsidies to State Owned Enterprises and the WTO », *China Economic Review* no. 17 (2006), p. 5.

42. Michael Enright, Edith Scott et Ka-Mun Chang, *The Greater Pearl River Delta and the Rise Of China*, John Wiley & Sons, 27 mai 2005, p. 57.

duit ou dans une gamme de produits et qui sont devenues les noyaux de chaînes logistiques extrêmement localisées<sup>(43)</sup>.

La ville de Huizhou par exemple, dans la région du delta de la rivière des Perles, est maintenant le plus gros producteur mondial de diodes à lasers et l'un des plus importants centres de fabrication de DVD. Les villes de Foshan et de Shunde sont devenues des plaques tournantes de l'industrie légère et des appareils ménagers comme les machines à laver, les fours à micro-ondes, les réfrigérateurs. La commune de Qingxi dans la ville de Dongguan est l'un des plus grands centres de fabrication d'ordinateurs en Chine ; Hongmei s'est spécialisée dans le textile et les produits dérivés du cuir, Leilu dans les bicyclettes, Chencun dans les fleurs, Yanbu est la capitale des sous-vêtements<sup>(44)</sup>, etc.

Cette forme d'agglomérations industrielles localisées et hautement spécialisées procure des avantages conséquents aux niveaux de la production et de la distribution : elle facilite la circulation de l'information et étend le principe du « juste à temps » à la chaîne logistique dans son intégralité. Il s'agit là de la différence essentielle avec le célèbre système de gestion de la chaîne logistique et le principe du « juste à temps » qui ont été à l'origine du miracle économique japonais au XX<sup>e</sup> siècle. Selon le modèle japonais les différents éléments indispensables à la production arrivent, littéralement, du monde entier « juste à temps » pour l'assemblage et la fabrication. Les entreprises chinoises, souvent grâce à l'apport déterminant des IDE, ont hissé ce modèle à un niveau encore supérieur en transformant des villes et des localités entières ainsi que des dizaines de milliers d'hectares de terres agricoles en sites de production industrielle. Les fabricants chinois ne dépendent plus, comme dans le modèle japonais, d'un réseau logistique très élaboré mais dispersé à travers le monde, puisqu'à l'intérieur des réseaux interfirmes chinois les facteurs de production sont pratiquement tous situés dans un même secteur géographique.

La figure 1 montre le réseau interfirmes dans l'industrie du jouet de la province du Guangdong. Les facteurs de production indispensables à la fabrication des jouets sont installés à proximité des grandes entreprises du secteur : de l'emballage, des pièces en plastique, de la peinture et des étiquettes en passant par les suspensions, les vis et les boulons, les matériaux de rembourrage et les soies synthétiques.

La création de réseaux interfirmes permet de diminuer les coûts de transport (les facteurs de production sont à proximité les uns des autres). Il facilite également la diminution des coûts de stockage en accélérant les rythmes de production et la tenue des délais, ainsi que la résolution immédiate

des problèmes liés aux incidents qui surviendraient dans la chaîne logistique : une entreprise qui serait, par exemple, en difficulté d'approvisionnement sur une pièce essentielle pourra aisément se la procurer sur place.

Les réseaux interfirmes facilitent indirectement les échanges d'informations sous la forme de retombées technologiques, de partage de savoirs et de connaissances entre concurrents, de circulation localisée d'informations propres à chaque industrie. Grâce à la densité du maillage de ces réseaux, les entreprises participatrices, aussi bien privées que publiques, bénéficient également de la réduction des coûts de recherche ainsi que des coûts d'infrastructures.

Les études de cas menées dans le cadre du projet avantage-prix de la Chine dans l'industrie des ventilateurs et dans celle de la tannerie indiquent que les avantages directs liés à l'existence des systèmes de réseaux interfirmes entraînent une réduction de 10 à 16% des coûts fixes et des coûts d'exploitation<sup>(45)</sup>. Si les matières premières représentent 46% d'un dollar manufacturier<sup>(46)</sup> l'avantage de la réduction de ces coûts se traduit par des économies de l'ordre de 5,4 à 8,6 cents par dollar manufacturier.

### Facteur-clé n° 7 : Le rôle déterminant des investissements directs étrangers

*Avec l'arrivée massive de capitaux et la construction d'usines modernes en Chine, les performances s'améliorent spectaculairement. La productivité dans le secteur privé croît à un rythme stupéfiant de 17% par an depuis cinq ans ...*

*Business Week*<sup>(47)</sup>

*L'expansion des entreprises étrangères et à capitaux étrangers est la force principale derrière les gains de productivité obtenus en Chine. La gestion des opérations par des managers étrangers expérimentés facilite les transferts de compétences techniques et de management et par voie de consé-*

43. Voir, par exemple, dans Staci Kusterbeck, « China Appeals to U.S. Buyers with Supply Chain Cities », *Apparel Magazine*, 20 août 2005.

44. Voir Michael Enright, Edith Scott et Ka-Mun Chang, op. cit. 27 mai 2005.

45. Voir Qin Huang, Silvia Stanciu, Jerry Yeh et Jonathan Cruz, « Network Clustering Effect on the China Price », 8 février 2006. Et Tyler Duell, Brent Eickhoff, Charles Hong, Jane Hu, Sylvie Hwang, Iris Song, Anna Xie, Jerry Yeh et Junji Yoshida, « China Price-Phase II: Appliances-Air Conditioners », 15 mars 2006. Non publié, manuscrit consultable en ligne sur [www.peternavarro.com/chinapriceproject.html](http://www.peternavarro.com/chinapriceproject.html).

46. Bureau of Economic Analysis, Annual Industry Accounts, septembre 2005.

47. Pete Engardio et Dexter Roberts avec Brian Bremner à Beijing et les enquêtes des correspondants, « The China Price », *Business Week*, 6 décembre 2004. [http://www.businessweek.com/magazine/content/04\\_49/b3911401.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/04_49/b3911401.htm)

quence l'augmentation de la productivité. De fait les joint-ventures entre les entreprises étrangères et les entreprises chinoises sont sept fois plus productives que les entreprises d'État et plus de quatre fois plus productives que les entreprises privées chinoises.

*The U.S. Conference Board* <sup>(48)</sup>

La Chine est devenue, parmi les pays en voie de développement, la destination privilégiée des investissements directs étrangers : depuis 1983 le montant des IDE est passé d'un milliard de dollars par an à plus de 60 milliards aujourd'hui avec 72% de ces IDE concentrés dans l'industrie manufacturière. On estime généralement que 20% à 30% des IDE chinois sont d'origine nationale : c'est en effet le résultat du système de « l'aller-retour » des capitaux chinois du continent (c'est-à-dire de la Chine populaire) principalement par l'intermédiaire de Hong-Kong (et également des paradis fiscaux comme les Îles Vierges). Ce système d'aller-retour est la conséquence du système préférentiel accordé aux IDE, sous la forme de taux d'imposition moins élevés, d'avantages fonciers et de subventions, d'aides administratives et de toutes autres formes de subventions (la plupart en violation des règles de l'OMC). Ce type d'IDE s'explique également par le désir d'échapper aux contrôles des changes <sup>(49)</sup>.

Le reste des IDE proviennent principalement des États-Unis, du Japon, de la Corée du Sud et de Taiwan. Si la disponibilité d'une main-d'œuvre abondante et bon marché et l'existence d'un énorme marché de consommateurs encore largement inexploité jouent un rôle attractif important dans les décisions d'investissements en Chine, le laxisme en matière de règles environnementales et d'hygiène et de sécurité dans le travail est également un élément déterminant dans les considérations d'implantation en Chine. La sous-évaluation de la monnaie chinoise offre de son côté aux IDE des possibilités de synergies importantes : grâce à un yuan sous-évalué les actifs chinois deviennent comparativement moins chers pour les investisseurs étrangers.

Les avantages concurrentiels qui découlent de l'augmentation des IDE en Chine sont multiples : financement des transferts de technologies de production et de fabrication les plus avancées, diffusion des techniques (et des compétences) de management les plus modernes puisque la plupart des entreprises financées par des IDE sont dirigées par des managers étrangers expérimentés, ou bien encore du perfectionnement des techniques de marketing et de distribution. Lorsque l'on ajoute à tous ces avantages la présence de l'une des main-d'œuvre les moins chères au monde, on

conçoit alors que les IDE soient devenus un facteur concurrentiel de premier plan.

S'il est assez facile d'analyser qualitativement les avantages des IDE, en revanche les quantifier au regard de l'avantage-prix de la Chine est une opération plus délicate. Parmi tous les facteurs-clés présentés dans cette étude, l'analyse de la contribution des IDE est celle qui repose sur le plus d'hypothèses.

Il faut observer au préalable que l'un des rôles essentiels des IDE a été d'engendrer en Chine des taux de croissance de la productivité particulièrement robustes. La plupart des études ont confirmé que ce taux se situait autour de 8,5% par an depuis 2000 <sup>(50)</sup>. Il est à comparer avec celui des États-Unis, soit 4,9% dans le secteur manufacturier sur la même période <sup>(51)</sup>. En Chine, dans les industries où la présence des IDE est la plus significative, ce taux est probablement encore beaucoup plus élevé. Prenons l'exemple de l'industrie textile chinoise. Le textile chinois est devenu ces dernières années le plus gros acheteur de machines à tisser et de filatures ultramodernes, payées en grande partie par les IDE. C'est la raison pour laquelle les ouvriers du textile en Chine ont désormais des taux de productivité à peu près égaux à ceux de leurs homologues américains <sup>(52)</sup>.

Sur des marchés du travail caractérisés par l'absence de surplus de main-d'œuvre, les gains de productivité se traduisent normalement par des hausses de salaires plutôt que par des baisses de prix. Pourtant, en Chine rien ne semble indiquer que les baisses des coûts de production dues aux gains de productivité aient été compensées par des hausses des coûts du travail. Il s'ensuit que les gains annuels de productivité obtenus par la Chine permettent aux entreprises chinoises de choisir soit de baisser leurs prix, soit de monétiser les gains

48. R. H. McGuckin et M. Spiegelman, « China's Experience with Productivity and Jobs », *The Conference Board*, 2004. <http://www.conference-board.org/publications/describe.cfm?id=809>

49. De nombreuses études ont été faites sur ce phénomène. Voir, par exemple, Banque Mondiale, *Global Development Finance 2002*, Washington D.C., 2002, p. 41.

50. Le Rapport Economique sur la Chine en 2005 donne un taux de 8,5% pour l'année 2003: *Economic Survey of China 2005: Improving the Productivity of the Business Sector*, Organisation pour la coopération et le développement économique, 16 septembre 2005. [http://www.oecd.org/document/54/0,2340,en\\_2649\\_201185\\_35350582\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/54/0,2340,en_2649_201185_35350582_1_1_1_1,00.html) Le Conference Board américain donne un taux annuel de 8,7% depuis 2000 : « The Conference Board: U.S. Productivity Growth Slowing Sharply, As Emerging Markets Catch Up, The Conference Board Reports », Webbolt Newsroom, 19 janvier 2006. [http://webbolt.ecnext.com/coms2/news\\_58545\\_TRN](http://webbolt.ecnext.com/coms2/news_58545_TRN)

51. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Major Sector Productivity and Cost Index, Series PRS30006092, production horaire, secteur manufacturier.

52. Michelle Kincanon, Charles Gutzwiller, Sharif El-Badawi, Kyle Jung, Lawrence Fan, Christopher Cook Jr, Cosmin Ibanescu et Andy Wei, « The China Price: A Look Into the Textile Industry », 15 mars 2006, non publié, manuscrit consultable en ligne sur [www.paternavarro.com/chinapriceproject.html](http://www.paternavarro.com/chinapriceproject.html).

de productivité sous forme d'augmentation des bénéfices. Des analyses complémentaires tendraient à prouver que les gains de productivité se concrétisent le plus souvent en maintien ou en réduction de prix plutôt qu'en distribution de dividendes (les taux de retour sur capitaux sont relativement bas en Chine)<sup>(53)</sup>. Par ailleurs on constate dans de nombreuses industries une augmentation sensible des capacités de production inemployées ainsi qu'une concurrence de plus en plus exacerbée entre compagnies chinoises (concurrence d'autant plus intense à l'intérieur des réseaux interfirmes).

Sur la base de ces observations, il est possible d'émettre l'hypothèse selon laquelle une fraction de la croissance de la productivité en Chine est le résultat direct du rôle des IDE. C'est une hypothèse qui correspond aux résultats des travaux de Yu Chen et de Sylvie Démurger, qui ont démontré une corrélation évidente entre l'augmentation des taux de productivité et les IDE<sup>(54)</sup>. Il est intéressant de noter qu'une telle croissance de la productivité du travail n'est pas en mesure d'exercer un effet majeur sur l'avantage-prix de la Chine, en raison de la faiblesse des coûts du travail. Ainsi par exemple, une augmentation de 8,5% de la productivité ne se concrétiserait sur l'avantage-prix que d'à peine la moitié d'un cent par dollar manufacturier (pour n'importe quelle année de référence). Pourtant, il est peu probable que les gains de productivité résultant de la présence des IDE en Chine soient limités à un seul facteur de production, celui du travail. Il serait plus juste d'admettre que les IDE ont eu également une influence sur la croissance de la *productivité totale des facteurs*. Ainsi, selon les données KLEMS (K pour capital, L pour travail, E pour énergie, M pour matières premières et S pour services), les IDE permettent aux fabricants chinois d'utiliser de façon plus efficiente les quatre plus importants facteurs de production : le capital, le travail, l'énergie et les matières premières<sup>(55)</sup>.

En prenant l'hypothèse conservatrice d'un taux de productivité totale des facteurs comparable au taux de croissance de la productivité du travail en Chine, on peut en déduire un gain net annuel de la productivité totale des facteurs de 3,6%, par rapport aux entreprises manufacturières aux États-Unis. Si un quart à la moitié de ce gain de productivité était attribuable aux IDE, cela se traduirait par une réduction de 0,9 à 1,8 cent par dollar manufacturier, un chiffre qui paraît modeste à l'aune d'une année mais qui devient beaucoup plus significatif avec l'accumulation progressive des gains sur le long terme.

## Facteur-clé n° 8 : Une monnaie chronique-ment sous-évaluée

*Une monnaie chinoise sous-évaluée favorise des exportations sous-évaluées vers les États-Unis et désavantage des exportations américaines artificiellement surévaluées. De fait les exportations sous-évaluées de la Chine ont été particulièrement dommageables non seulement pour les États-Unis mais pour d'autres pays également, comme le prouvent les statistiques des recours commerciaux.*

US-China Economy and Security Review Commission<sup>(56)</sup>

*Laisser plus de liberté aux forces du marché pour déterminer la valeur du Renminbi ferait disparaître une distorsion importante dans l'économie chinoise, à savoir la subvention que représente en réalité une monnaie sous-évaluée pour les entreprises chinoises qui cherchent davantage à exporter qu'à produire pour le marché intérieur.*

Ben Bernanke, président de la Réserve fédérale américaine<sup>(57)</sup>

Depuis 1994, la Chine a indexé sa monnaie, le yuan, au dollar américain, sur un ratio approximatif de huit yuans pour un dollar. Sous la pression des États-Unis et de la communauté internationale la Chine a adopté en 2005 un système de « flottement contrôlé » basé sur l'offre et la demande du marché, avec pour référence un panier de devises. Mais en réalité le système de l'indexation au dollar perdure et le yuan reste encore, d'après toutes les estimations, considérablement sous-évalué. Le tableau 4 propose un échantillon représentatif des estimations les plus crédibles du degré de

53. Voir l'article paru dans *Business Week*, « Business Week Analysis of Standard & Poor's ». Les études de Compustat sur 346 sociétés chinoises et indiennes cotées en bourse montrent que les compagnies indiennes obtiennent depuis les cinq dernières années des taux de rentabilité du capital investi et des fonds propres supérieurs à ceux des entreprises chinoises dans un grand nombre d'industries, de l'automobile aux produits alimentaires. La moyenne indienne de la rentabilité des capitaux est de 16,7% en 2004, contre 12,8% pour la Chine. « A New World Economy: The balance of power will shift to the East as China and India evolve », 22 août 2005. [http://www.businessweek.com/magazine/content/05\\_34/b3948401.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/05_34/b3948401.htm)
54. Chen Yu et Sylvie Démurger, « Foreign Direct Investment and Manufacturing Productivity in China », *CEPII Research Project*, avril 2002. <http://www.bm.ust.hk/~ced/Yu%20CHEN.pdf>
55. Pour des explications complémentaires et l'application du modèle de KLEMS voir Erich H. Strassner, Gabriel W. Medeiros et George M. Smith, « Annual Industry Accounts: Introducing KLEMS Input Estimates for 1997-2003, Survey of Current Business », septembre 2005, vol. 85/9, p. 31-65. Dans le modèle KLEMS, le S de services inclut aussi les services achats.
56. « The Importance of Trade Remedies to the U.S. Trade Relationship With China », U.S.-China Economic and Security Review Commission, 16 mai 2005.
57. Remarques de Ben S. Bernanke, Académie chinoise des Sciences sociales, Pékin, Chine, 15 décembre 2006, « The Chinese Economy: Progress and Challenges ».

#### 4. Estimation du pourcentage de sous-évaluation du yuan (RMB) par rapport au dollar américain

Source	Ampleur de la sous-évaluation	Méthode utilisée
Coudert & Couharde (2005)	44%	Taux de Change Fondamental d'Équilibre(TCFE)
Preeg (2002)	40%	Taux de Change Fondamental d'Équilibre(TCFE)
Williamson (2003)	Plus de 25%	Taux de Change Fondamental d'Équilibre(TCFE)
Goldstein (2003)	De 15-25%	Taux de Change Fondamental d'Équilibre (TCFE)
Funke & Rahn (2005)	De 8-12%	Taux de Change Permanent d'Équilibre (TCPE)
Yang et Bajoux-Besnainou (2004)	0%	Parité de Pouvoir d'Achat (PPA)

sous-évaluation de la monnaie chinoise, ainsi que les méthodes de calcul<sup>(58)</sup> utilisées pour le déterminer<sup>(59)</sup>.

Pour déterminer l'effet de la sous-évaluation du yuan sur l'avantage-prix de la Chine nous nous baserons sur une estimation moyenne de 20%. Cette estimation n'est qu'une hypothèse et malgré les nombreuses études sur le sujet, la question du poids de la subvention réelle que représenterait la sous-évaluation reste également une conjecture. (Ceux qui considèrent que la monnaie chinoise est en fait plus proche de sa juste valeur que ne le suggèrent les études font remarquer que les exportations chinoises ont toujours été extrêmement concurrentielles, même à la fin des années 1990, quand toutes les études indiquaient alors que le Renminbi était sur-évalué.)

Dans les calculs de l'ampleur de la sous-évaluation l'erreur fréquente est d'assigner un ratio de « un à un » entre le degré (de la sous-évaluation) et l'avantage en termes de coûts qu'elle procure aux exportateurs. C'est pourquoi il est indispensable de prendre en compte la part que représente le contenu importé des exportations. Les bénéfices potentiels obtenus avec des exportations dans une monnaie sous-évaluée seront, en partie, annulés par les achats à l'étranger avec la même monnaie faible, de matières premières, de composants électroniques, etc., ainsi que toutes les consommations intermédiaires importées indispensables à la production.

Certaines évaluations suggèrent que le contenu importé de la plupart des biens manufacturés chinois est assez élevé, ce qui contribuerait à annuler ou réduire l'effet bénéfique de la

#### 5. Contribution relative des huit facteurs-clés composant l'avantage-prix de la Chine

Salaires	39,41%	
Subventions	16,71%	
Réseaux d'entreprises	16,02%	
Sous-évaluation de la monnaie	11,44%	
Contre-çon et piratage	8,63%	
Investissements Directs Étrangers	3,09%	
Hygiène et Sécurité	2,44%	
Environnement	2,26%	
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	

sous-évaluation de la monnaie. Lawrence Lau<sup>(60)</sup> et William Overholt évoquent un chiffre d'environ 75%<sup>(61)</sup>. Avec ce chiffre et en prenant pour hypothèse une sous-évaluation de 20%, la contribution d'un Renminbi faible à l'avantage-prix de la Chine serait de cinq cents par dollar manufacturier.

### Limites, implications stratégiques et de politique générale

Le tableau 5 résume la contribution relative en pourcentage des huit facteurs-clé de l'avantage-prix de la Chine sur la base des estimations développées dans cet article. Etant donné les difficultés à obtenir des données fiables et précises

58. La parité de pouvoir d'achat (PPA) est basée sur la « loi d'un prix ». Le taux de change d'équilibre fondamental (TCFE) est basé sur la comparaison des balances (internes et externes) courantes et des paiements d'un pays donné. Une autre méthode fréquemment utilisée est celle du taux de change d'équilibre comportemental (TCEC) qui utilise la modélisation de fondamentaux économiques comme les différentiels de cycles, de croissance de la productivité, de taux d'intérêts.

59. V. Coudert et C. Couhard, « Le taux de change réel d'équilibre en Chine: le Renminbi est-il sous-évalué? », document de travail, Centre d'études perspectives et d'informations internationales (CEPII), 2005. E. Preeg, « Exchange Rate Manipulation to Gain an Unfair Competitive Advantage: The Case Against Japan and China », *Manufacturers Alliance/MAPI*, 2 octobre 2002. J. Williamson, « The Renminbi Exchange Rate and the Global Monetary System », Institute for International Economics, 29 octobre 2003. M. Goldstein, « China's Exchange Rate System », Testimony Before the Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade, and Technology Committee on Financial Services. Institute for International Economics. Octobre 2003. M. Funke et J. Rahn, « Just How Undervalued is the Chinese Renminbi? », *The World Economy*, 28/4, 2004, p.465. J. Yang et I. Bajoux-Besnainou, « Is the Chinese Currency Undervalued? », *Occasional Paper Series*, School of Business and Public Management, Université George Washington, GW Center for the Study of Globalization, CSGOP-04-26, 10 février 2004.

60. Déclaration de Lawrence J. Lau, « Is China Playing By the Rules », Congressional-Executive Commission on China, 24 septembre 2003. <http://www.cecc.gov/pages/hearings/092403/index.php>

61. William Overholt, « Exposing the Myths », *South China Morning Post*, 7 novembre 2003.

ainsi que la nécessité de présenter des hypothèses relativement simples, la marge d'erreur de ces estimations est probablement assez importante. Elles fournissent néanmoins un éclairage intéressant sur l'importance *relative* des différents composants de l'avantage concurrentiel chinois.

Des coûts salariaux bas contribuent à eux seuls pour 39% à l'avantage-prix de la Chine. Ce chiffre tendrait à démontrer que plus d'un tiers de l'avantage concurrentiel chinois résulte d'un avantage « équitable » dans un environnement de « libre-échange », c'est-à-dire d'un avantage comparatif que représentent pour la Chine ses ressources de main d'œuvre. Toutefois, cet avantage concurrentiel est souvent critiqué au motif qu'il entrerait dans le cadre de pratiques commerciales déloyales. Ainsi, selon une pétition signée par l'AFL-CIO (*American federation of labor and Congress of industrial organizations*) à l'intention du Secrétaire d'État au Commerce : « les ouvriers en Chine sont payés en dessous du salaire minimum en vigueur en Chine, leurs heures supplémentaires ne sont souvent pas payées, leurs droits à la négociation collective sont bafoués et ils sont souvent soumis à des traitements abusifs <sup>(62)</sup> ».

Les réseaux interfirmes contribuent à hauteur de 16% à l'avantage-prix de la Chine. Il s'agit probablement là d'un domaine dans lequel les concurrents étrangers auraient probablement le plus à apprendre des entreprises chinoises en matière d'efficacité productive. Comme nous l'avons montré, l'étendue, la portée et la forme hautement évoluée de ce système de gestion de la chaîne logistique n'a pas son équivalent dans le monde. La Chine possède avec ce système un avantage concurrentiel déterminant et les sociétés étrangères comme les dirigeants politiques à travers le monde pourraient s'inspirer plus largement de ce modèle.

Par contre, cinq des six facteurs-clé de l'avantage-prix de la Chine sont considérés comme des pratiques commerciales déloyales. Les subventions à l'exportation contribuent pour 17% à l'avantage-prix de la Chine, la sous-évaluation de la monnaie pour 11%, la contrefaçon et le piratage pour 9%, et le laxisme dans l'application des normes d'environnement et d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail pour 5%. Ensemble ils contribuent pour 41% à l'avantage-prix de la Chine.

Enfin, concernant le facteur-clé des IDE, il représente pour l'instant 3% dans l'avantage-prix de la Chine, mais ce pourcentage est susceptible de s'accroître dans les années à venir. En effet, comme nous l'avons vu dans cette étude, les raisons de l'afflux des IDE en Chine ne sont pas uniquement liées aux coûts du travail ou au désir de s'implanter sur ce qui pourrait devenir l'un des plus grands et des plus lucratifs marchés de consommateurs au monde. L'un des facteurs les plus difficiles à cerner (puisqu'il pourrait tomber dans la ca-

tégorie des pratiques commerciales déloyales) influençant les IDE en Chine est celui du système d'aller-retour des capitaux nationaux chinois qui permet d'éviter les contrôles de change et de bénéficier de traitements préférentiels en matière d'impôts, de subventions, d'accès à la terre et autres avantages accordés aux firmes étrangères investissant en Chine. Un autre aspect critiquable de la présence des IDE en Chine, notamment au regard de pratiques commerciales « loyales », réside dans la tentation pour les compagnies étrangères de venir fabriquer en Chine pour profiter des régimes réglementaires peu contraignants de protection de l'environnement et d'hygiène et de sécurité dans le travail. Des travaux complémentaires pourraient se consacrer à la création de bases de données plus larges et à l'affinement des méthodes d'analyse utilisés ici. Ils pourraient également perfectionner le problème de la comparabilité et étudier plus finement, secteur par secteur, comment l'avantage-prix de la Chine varie selon les industries. Enfin, plus généralement, les effets des IDE serait également à approfondir.

Pour l'heure, et en dépit de ces limitations, cette analyse fournit une sorte d'instantané de la compétitivité chinoise. Elle constitue le premier travail universitaire pour tenter de mieux appréhender le poids des facteurs-clés qui composent l'avantage-prix de la Chine. Ce faisant, elle apporte aux chefs d'entreprises et aux décideurs un outil de travail utile dans leurs stratégies pour affronter les pressions concurrentielles qui s'exercent dans une économie globale.

*Ce projet sur « l'avantage-prix de la Chine » a été conduit à la Merage School of Business entre octobre 2005 et mars 2006. Il s'agit d'un travail collectif expérimental et pluridisciplinaire. Une phase exploratoire initiale a constitué à identifier les principaux éléments entrant en compte dans la constitution de l'avantage-prix de la Chine. Deux autres phases ont suivi. Durant la première, les étudiants ont procédé à un travail collectif et détaillé sur chacun des huit facteurs spécifiques identifiés. La seconde a donné lieu à des analyses par secteur. Je souhaite ici remercier tous les étudiants qui ont participé à ce projet. Leurs noms ainsi que la présentation des différentes phases du projet peuvent être consultés sur : <http://www.peternavarro.com/chinaprice.html> •*

• Traduit par Stéphane Fièrè

62. « Unions Urge Sanctions in China Labor Case », *The Wall Street Journal*, 9 juin 2006.