



Cahier de recherche
Continentalisation
ISSN 1714-7638

LA CHINE :

TRAITS ÉCONOMIQUE SAILLANTS; ENTENTES RÉGIONALES COMMERCIALES; FACTEURS EXPLICATIFS DE SON EMERGENCE ET EFFETS SUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE ET LES PARTS DE MARCHÉ CANADIENNES ET QUÉBÉCOISES DU MARCHÉ AMÉRICAIN.

PIERRE-PAUL PROULX



Centre Études internationales et Mondialisation
Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succ. Centre-ville,
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910
<http://www.ceim.uqam.ca>

FÉVRIER 2006

INTRODUCTION

Il y a mille années la Chine était un pays beaucoup plus développé que ne l'était L'Europe. Entre 1405 et 1431, nombre d'expéditions chinoises eurent lieu pour explorer les eaux de l'Indonésie et de l'Océan Indien¹.

Cette période fût suivie par une longue période de fermeture et d'isolationnisme. L'indifférence aux nouvelles technologies, la résistance à la science et le Confucianisme sont évoqués comme cause de cette éclipse de la Chine lequel dura jusqu'au 17^e siècle ou la Dynastie Ming donna un impulsion vers l'ouverture.

Nous voici aujourd'hui à une époque caractérisée par le retour de la Chine sur l'échiquier mondial. Le poids grandissant de la Chine donne lieu à des défis que les pays industrialisés doivent rencontrer.

Nous allons brièvement décrire la Chine d'aujourd'hui et sa croissance démographique, économique et commerciale récente, et examiner les effets de cette présence croissante en Amérique du Nord sur le Canada et le Québec. Nul doute que certains effets négatifs sur l'emploi en découlent à court terme, des bénéfices net en étant le résultat à moyen terme comme nous l'avons décrit dans notre section sur l'externalisation dans le chapitre 7.

Nous allons aussi examiner comment la Chine, suivant en cela l'Angleterre et les États-Unis est à convenir d'ententes bilatérales de commerce avec divers pays dont ses voisins asiatiques, donnant ainsi lieu à un système de commerce mondial à deux vitesses, la dimension régionale étant plus englobante que celle mise en place au niveau mondial au sein de l'OMC.

¹ Davis S. Landes, *The Wealth and Poverty of Nations*, W.W. Norton & Company, New York et London, 1999.

TRAITS SAILLANTS DE L'ÉCONOMIE CHINOISE D'AUJOURD'HUI

La croissance du PIB Chinois (il s'établit à 1 601 015 milliards de \$ U.S. en 2004) est en moyenne de 9 % par année depuis nombre d'années. Selon l'OCDE, la moitié du PIB provient du secteur privé². Il compte pour 5 % du PIB mondial et 20 % de la croissance du PIB mondial et pourrait atteindre le niveau américain vers 2018 selon des estimations d'économistes d'Industrie Canada.

Sa population est de 1 298 847 624 habitants en 2004 et elle aurait augmentée de 0,57 % en 2004. Elle pourrait atteindre 1,5 milliards de personnes en 2010 et représenter *deux fois la population du monde industrialisé*. Le revenu par personne chinois, de 1090 \$ US présentement, pourrait atteindre 3000 \$ US en 2020. Les dépenses de consommation chinoises augmentent de 18 % par année celle au niveau mondial. Son marché serait le 2^e marché mondial en 2014, derrière les États-Unis³. Son taux de chômage était de 10,1 % en 2003⁴. Ses finances publiques seraient en bon état, le déficit budgétaire inférieur à 1 % du PIB et sa dette publique stable et de 23 % du PIB, selon l'OCDE.

Les IDE destinés à la Chine auraient été de 61 milliards \$ US en 2004, la majorité provenant de pays voisins de la Chine. i.e. Hong Kong 19 milliards ; la Corée 6,2 milliards, Taiwan 3,1 milliards, le Japon 5,5 milliards, LASEAN 2,8 milliards, des havres fiscaux 10 milliards, les États-Unis et l'Europe 8 milliards et autres pays 6 milliards⁵.

Les investissements directs étrangers de la Chine sont en 2004 de l'ordre de 5,5 milliards \$ U.S., montant peu élevé comparativement à ceux des États-Unis de 229

² OCDE, *Economic Survey of China*, www.oecdchina.org

³ Données tirées de *Report on Wilton Park Conference*, WP800, China's Economic Growth and its Global Impact, Monday 31 October-Thursday 3 November 2005.

⁴ Données tirées de Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International, *Sixième rapport annuel sur le commerce international du Canada*, Le point sur le commerce 2005, Ministère des Travaux Publics et Services Gouvernementaux du Canada, 2005.

⁵ PPI trade fact of the week, ppi_admin@dlcppi.org

milliards et ceux du Canada de 47 milliards⁶. Ils sont concentrés pour la moitié dans les territoires asiatiques dont Hong Kong, l'Indonésie et Singapour, phénomène qui donne lieu à la mise au point d'une chaîne de valeur ajoutée régionale pour alimenter les usines chinoises. Les IDEA chinois sont importants dans le secteur minier, lequel accapare 55 % du total de 994 millions \$ US. Quarante neuf (49%) de ceux-ci ont été faits en Amérique Latine et 28 % en Asie.

Les fusions et acquisitions impliquant des entreprises chinoises sont à 45 % dans les appareils électriques pour domicile et à 44 % dans le domaine pharmaceutique et biotechnologique.

Parmi les quelques principaux traits saillants du développement du commerce mondial en 2004, l'Organisation Mondiale du Commerce note : l'augmentation des exportations de pétrole attribuable à une forte augmentation des importations de pétrole de la Chine, des États-Unis et de l'Inde et l'émergence ininterrompue de la Chine comme exportateur et importateur de biens et services. En fait, en 2004, la Chine est devenue le 3^e pays impliqué dans le commerce international de biens⁷. La part chinoise du commerce mondial de biens a dépassé 6 % en 2004. Près de 7 % i.e. 38,7 milliards \$) de ces importations chinoises sont identifiées comme «*importations en provenance de la Chine*». Il s'agit de produits qui ont été produits à Hong Kong (Chine) et «importés en Chine» pour être ré-exportés, ainsi que de produits originant dans une «bonded area» de Chine qui se retrouve dans une 2^e bonded area chinoise ayant transité entre-temps par Hong Kong (Chine) lequel lieu sert de lieu de plateforme de distribution de biens. Il faut donc être prudent et utiliser les données statistiques chinoises du commerce international.

Selon D. Barboza⁸ il faut d'autant plus se méfier des données sur le commerce international car le label «fait en Chine» signifie surtout «fait ailleurs» i.e. au Japon, en Corée du Sud à Taiwan et aux États-Unis. Les firmes étrangères des Amériques, de l'Europe, du Japon et du reste de l'Asie se sont établies en Chine durant les années 1990 et les profits et le contrôle restent entre leurs mains. Ces entreprises contrôleraient 60 % des exportations de la Chine. Les Chinois en tirent des emplois

⁶ E. Desrosiers, *Le vol du dragon*, Le Devoir, Samedi 11 et dimanche 12 février 2006.

⁷ Organisation Mondiale du Commerce, *Trade Growth in 2005 to slow from record 2004 pace*, Press Release 05-4940, le 27 octobre 2005.

⁸ David Barboza, *Some Assembly Needed : China as Asia Factory*, The New York Times, le 9 février 2006

et ce, au dépend des travailleurs à bas salaire d'ailleurs et les entreprises étrangères présentes en Chine les bénéficiaires de la mondialisation. On voit donc se présenter les éléments d'une stratégie d'adaptation pour les entreprises canadiennes et québécoises, laquelle implique la mise au point d'une politique d'externalisation et d'investissement direct à l'étranger.

Selon Chinatoday⁹, les exportations totales chinoises (en milliards \$ US) seraient passées de 132,1 en 1995 à 225,1 en 2000; ses importations totales de 148,8 en 1995 à 249,2. En 2005, l'excédent commercial a atteint 102 milliards en 2005, le triple de 2004.

La Chine était en exportateur net de pétrole jusqu'en 1993 mais est maintenant au 2^e rang des importateurs derrière les États-Unis. Dans les 50 % proviendrait du Moyen-Orient et 30 % de l'Afrique.

Les importations d'aluminium de nickel et cuivre et de fer combinés de la Chine ont triplé depuis 1990 et sont passées de 7 % à 20 % de la consommation mondiale¹⁰.

Selon la CNUCED, les exportations de la Chine vers l'Amérique Latine ont été multipliées par cinq de 2000 à 2004. La Chine y aurait consacré 40 % de ses investissements étrangers en 2004.

L'appréciation de 2,1 % du Yuan le 21 juillet 2005 de 8,28 à 8,11 et le 14 février 2006 à 8,0477 yuans pour un dollar américain n'a pas empêché le déficit commercial américain avec la Chine d'augmenter de 24 % en 2005 à 201,6 milliards \$ U.S. Suite à la libéralisation des importations de produits textiles et habillement en janvier 2005, les exportations chinoises dans ces domaines ont augmenté de 242 % et celle de l'Inde de 34 % sur le marché américain durant le 1^{er} trimestre de 2005¹¹.

Mesuré par le total des exportations et importations, ses dix principaux partenaires commerciaux seraient : le Japon, les États-Unis, l'Union Européenne, Hong Kong, le pays de l'ASEAN, le ROK, Taiwan, l'Australie, la Russie, et le Canada.

⁹ www.chinatoday.com/trade/a.htm

¹⁰ E. Desrosiers, *Le vol du dragon*, Le Devoir, samedi 11 et dimanche 12 février 2006.

¹¹ Les exportations chinoises de produits textiles et d'habillement ont augmenté de 80 % vers l'Union Européenne et celle de l'Inde de 10 % durant cette période.

Selon l'OCDE, la Chine pourrait dépasser les États-Unis et l'Allemagne et devenir le premier exportateur mondial d'ici cinq ans. Ses exportations de biens et services représenteraient 10 % du commerce mondial par rapport à 6 % aujourd'hui¹².

Le déficit commercial de la Chine, de 162 milliards en 2004 est surtout attribuable à ses relations avec le Japon, la Corée, Taiwan et les pays de l'ASEAN. Ceux-ci sont passés de surplus avec les États-Unis vers un surplus avec la Chine, d'où la naissance d'ententes régionales de commerce que nous examinerons ci-bas.

La Chine dispose d'environ 800 milliards de réserves, dont une bonne partie est constituée d'obligations du Trésor américain; son taux d'épargne est très élevé. L'Asie finance actuellement le déficit commercial américain.

La croissance économique de la Chine, la faiblesse du Renminbi (Yuan) et son rôle grandissant comme dernier assembleur dans une chaîne de valeur ajoutée qui occasionne des importations d'intrants incorporées dans des exportations et ce par des entreprises dont un fort pourcentage sont sous contrôle étranger, ont eu pour effet de placer la Chine comme premier importateur et exportateur d'un nombre considérable de biens. La part de la Chine est particulièrement élevée le commerce international de nombre d'économie d'Asie. De plus, plusieurs exportateurs d'Afrique et du Moyen-Orient (e.g. le Soudan, le Congo et le Yémen) expédient la majeure partie de leurs exportations à la Chine.

Les pays exportateurs de matières premières profitent de la présence accrue de la Chine ce qui en fait augmenter les prix pour nombre de pays importateurs. Les exportations de produits électroniques et de textiles en ont fait baisser les prix au profit des consommateurs et autres acheteurs, mais celles-ci ont occasionné des problèmes d'ajustement dans nombre de pays. Notre défi est d'évoluer vers des produits et services de plus haute valeur ajoutée dans la chaîne de valeur ajoutée et ce grâce à des activités d'innovation et de marketing éclairées ce qui nécessite un ré-examen de nos politiques publiques de croissance et d'ajustement et de notre politique commerciale.

¹² OCDE, Economic Survey of China.

Les principaux défis actuels de la Chine sont : ses approvisionnements en matières premières dont le pétrole et l'eau (la demande d'acier de la Chine a augmenté de 23 % par année entre 2000 et 2003 et la Chine produit couramment environ 1/3 de la production mondiale d'acier dont 50 % est pour fins de construction en Chine et la State Development and Reform Commission prédit que les importations de pétrole de la Chine passeront de 2 millions de barils par jour en 2005 à 10 millions de barils par jour en 2030); son efficacité énergétique (sa production de charbon a augmenté de façon importante et 67 % de la production énergétique provient du charbon, source importante des problèmes environnementaux), une réforme bancaire (gouvernance, contrôles internes, et gestion du risque, gestion et systèmes de technologies de l'information plus efficaces); l'urbanisation (110 grandes villes ont des problèmes de disponibilité d'eau) et les écarts de revenus. Sa politique favorise la privatisation, la libéralisation des échanges et la stabilité macro-économique Elle propose de dynamiser le marché domestique et de favoriser l'innovation et l'augmentation de sa capacité technologique dans son 5^e Plan de développement¹³.

¹³ Voir les actes de la conférence de Wilton Park, op. cit. pour plus de développements.

LES NOUVELLES ENTENTES COMMERCIALES RÉGIONALES DE LA CHINE SUITE À SON ACCESSION À L'OMC.¹⁴

Suite à son accession à l'OMC en 2002, la Chine¹⁵ a conclu des ententes régionales de libéralisation des échanges avec Hong Kong et Macao (signées le 29 juin, 2003), l'ASEAN, l'Australie et la Nouvelle Zélande. Elle en négocie et en discute aussi avec l'Afrique du Sud, le Chili, l'Inde et le Gulf Cooperation Council entre autres pays.

Les ententes sont très différentes les unes des autres et diffèrent des ententes régionales négociées par l'Union Européenne suite au Traité de Rome de 1957 et les États-Unis dans le cadre de l'ALÉNA en 1991.

L'entente avec Hong Kong étant concrète et traitant du commerce de biens et de services ainsi que de questions d'investissement et d'activités financières alors que celles avec l'Australie et la Nouvelle Zélande sont une énumération de principes généraux dans de nombreux domaines.

Les ententes chinoises sont aussi plus courtes que celles des États-Unis et de l'Union Européenne d'où des textes moins explicites et beaucoup mis de côté pour des discussions et ententes ultérieures.

De plus, on s'en remet à la conciliation et on n'y trouve pas de mécanismes de règlement des différends comme ceux présents dans l'Aléna.

On y trouve aussi des longues listes d'engagements bilatéraux dans le domaine des services et on retrouve dans l'entente avec Hong Kong des modalités qui précisent l'environnement réglementaire dans le domaine des institutions financières et fixe les modalités des «joint ventures».

¹⁴ Nous nous inspirons dans cette section de A. Antkiewicz et J. Whallery, « China's Regional Trade Agreements », December 2004, NBER Working paper #10 922

¹⁵ La Chine a profité du traitement NPF depuis 1980 de la part des États-Unis selon les modalités du *Trade Act of 1974*. Pour les détails, voir I.M. Destler, *American Trade Politics*, 4th edition, Institute for International Economics, Washington, 2005.

Contrairement aux ententes bilatérales américaines récentes qui visent à obtenir un accès unilatéral dans des domaines clefs des services en retour d'une accélération des coupures tarifaires, les ententes régionales chinoise visent surtout à améliorer l'accès pour les biens par l'entremise de coupures bilatérales de tarifs d'une part, et par les ententes bilatérales dans le domaine des services.

La Chine, tout comme les États-Unis et l'Union Européenne, tout en adhérant aux disciplines générales de l'OMC, a intérêt à négocier des ententes régionales afin d'aller au-delà de ce qui est négocié sur la scène multilatérale.

Les ententes avec Hong Kong et Macao

Les tarifs seraient éliminés complètement le 1^{er} janvier 2006 dans l'entente avec Hong Kong. Tous les biens impliqués dans l'entente avec Hong Kong et celle avec Macao doivent respecter des règles d'origine selon lesquelles le contenu local doit être de 30 % ou plus.

Les parties impliquées ont convenu de ne pas imposer de nouveaux quotas ou autres barrières à l'encontre des importations bilatérales. Les ententes prévoient l'utilisation de mesures de sauvegarde et le commerce de biens mais les modalités de leur utilisation n'est pas précisé.

Les marchés financiers de la Chine sont ouverts aux entreprises de Hong Kong. Il est aussi prévu que des firmes étrangères puissent être désignées «Hong Kong Supplier», ce qui leur permet d'accéder au marché chinois. Pour obtenir ce statut doit être établie avec présence à Hong Kong depuis trois années (cinq années dans la construction, le système bancaire, l'assurance et les services y étant reliés), payer des impôts sur les profits et assurer que 50 % de ses employés soient des résidents de Hong Kong. Les entreprises du genre impliquées dans une fusion ou acquisition avec une firme étrangère sont reconnues une année après la fusion ou acquisition.

En août 2004, la Chine a convenu d'appliquer des tarifs nuls à 713 biens provenant de Hong Kong et on a convenu de continuer la libéralisation du côté des services.

Hong Kong et Macao étant déjà des économies très ouvertes, ces ententes représentent en fait essentiellement des concessions unilatérales de Beijing. Les ententes régionales de la Chine avec Hong Kong et Macao auront peu d'impact sur l'économie de la Chine, du moins avant que l'OMC soit complètement appliqué en 2007. Elles représentent un précédent pour les ententes régionales commerciales chinoises

L'entente Chine – ASEAN

Convenue en novembre 2002, cette entente est un cadre générale visant la mise en application d'une zone le libre échange (peu définie) avant 2010 avec les premiers pays membres de l'ASEAN i.e. Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapore et Thaïlande, et avant 2015 avec les nouveaux pays membres de l'ASEAN i.e. le Vietnam, Laos, et Myanmar (Cambodge). Les tarifs bilatéraux seront abaissés de façon accélérée (sauf pour les Philippines) à un niveau entre 0 % et 5 % et les barrières non tarifaires abolies.

On reverra les règles d'origine et il est convenu que les mesures de sauvegarde, et les codes visant les subventions et les droits antidumping seront calqués sur ceux de l'OMC .

On négociera pour éliminer progressivement les entraves au commerce des services (sauf celle permises par l'OMC-Services).

On s'entend pour revoir (peu de détails sont disponibles) les domaines de l'agriculture, des technologies de l'information, du développement des ressources humaines, de l'investissement, du développement du bassin de la Rivière Mekong, du secteur financier, de normes pour promouvoir et faciliter le commerce et les investissements, des barrières techniques au commerce, des procédures frontalières et douanières...

On procède de façon plus rapide et plus englobante que dans le cadre des ententes Chine-OMC, caractéristique des ententes régionales.

Une entente paraphée en novembre 2004 vise l'élimination complète des tarifs avant 2010 avec les pays initialement membre de l'ASEAN et 2015 pour les autres sauf en ce qui concerne certains biens sensibles ou l'on vise l'élimination pour 2018 et 2020. La Thaïlande a atteint l'élimination complète des tarifs chinois en octobre 2003.

On a aussi convenu lors de cette entente de mécanismes de consultation pour voir au règlement des différends.

L'entente régionale de la Chine avec l'Australie

La Chine étant le 2^e partenaire en importance pour l'Australie (elle a dépassé les États-Unis en 2004) et l'Australie le 9^e partenaire commercial en importance pour la Chine (le surplus Australie était de 13,5 milliards \$ US en 2003, surplus attribuable surtout à des exportations de minerai de fer, de cuivre et de pétrole) on comprend que les deux pays aient voulu convenir d'une Trade and Economic Framework en octobre 2003.

Bref (3 pages et 2 annexes), l'entente énumère nombre de sujets sur lesquels les parties vont coopérer pour libéraliser et faciliter les flux de commerce et d'investissement. On a identifié les sujets suivant : énergie et secteur minier, réglementation et politiques, formation, R&D, textiles, vêtements et chaussures agriculture, reconnaissance des qualifications professionnelles, accès au marché australien pour le personnel chinois, technologies de l'information et commerce électronique, barrières techniques au commerce, reconnaissance mutuelle de produits mécaniques et électroniques, visa, anti-dumping, etc.

L'Entente régionale de la Chine avec la Nouvelle-Zélande

La Chine et la Nouvelle Zélande ont signé leur *Trade and Economic Cooperation Framework* en mai 2004.

On s'intéresse à l'agriculture, la foresterie, la biosécurité, l'alimentation, la coopération en sciences et technologies et en R&D, les barrières techniques au

commerce, la certification des produits, le domaine de la laine, les technologies de l'information et le commerce électronique, les services, l'Éducation, le tourisme, le transport aérien, la protection environnementale, la coopération douanière...

On a convenu de commencer les négociations en 2005, en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange.

Contrairement à ce que l'on retrouve dans l'entente Chine-Australie, l'entente reconnaît que la Chine est une économie de marché et la Nouvelle-Zélande convient de ne pas imposer de mesures *anti-dumping* dans le cadre des sections 15 et 16 de l'accession de la Chine à l'OMC.

La Nouvelle-Zélande reconnaît l'existence d'une Chine et l'entente qui pourrait être négociée serait un précédent intéressant concernant les ententes de la Chine avec les pays industrialisés.

Ententes potentielles avec d'autres pays

La Chine a amorcé des discussions avec l'Inde et le Chili (en avril 2004) visant la coopération économique et des ententes potentielles de libéralisation des échanges. La Chine aurait choisi le Chili plutôt que le Brésil car le Chili est son troisième partenaire en importance en Amérique du Sud (importations de cuivre, de pâte de pulpe...) et parce que le Chili est moins relié à l'économie des États-Unis que ne l'est le Brésil. Une entente de libéralisation des échanges avec le Chili permettrait d'établir une porte d'entrée en Amérique du Sud.

En juin 2004, l'Afrique du Sud a reconnu la Chine comme économie de marché et les deux pays ont émis un communiqué annonçant le début de négociations en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange.

Des discussions bilatérales ont aussi lieu entre la Chine et les pays membres du Gulf Cooperation Council (UAE, Bahrain, Kuwait Oman, Qatar, et l'Arabie Saoudite). En juillet 2004 la Chine et ces pays ont émis un communiqué conjoint annonçant une entente cadre dans les domaines de l'économie, du commerce, de l'investissement et de la coopération technologique. On amorcerait aussi des

négociations en vue de l'établissement d'une zone de libre-échange. Ces ententes rendraient plus certains les importations chinoises de pétrole dans cette région du monde et y permettrait des exportations accrues de textiles, vêtements et produits électroniques.

Des discussions ont aussi été entamées avec Singapour.

Les objectifs régionaux et multilatéraux de la Politique Commerciale de la Chine

Notons que la Chine a amorcé la mise au point d'ententes régionales concouramment avec son accession à l'OMC. Ces ententes sont très variées contrairement au modèle américain et européen et ne semblent pas favoriser la mise au point d'un bloc de commerce asiatique.

On y discute d'intérêts commerciaux, mais on aborde aussi divers sujets qui découlent des intérêts diplomatiques et stratégiques de la Chine.

On laisse beaucoup aux négociations ultérieures et on n'a pas mis en place des systèmes de règlement des différends comme l'on fait les ententes américaines.

La Chine n'en est pas restée à son accession à l'OMC pour éviter certains des compromis qu'elle devrait faire avec les États-Unis et l'Europe dans le cadre des discussion multilatérales. En multipliant les ententes régionales compatibles cependant avec les principes généraux de l'OMC, elle contribue à la mise en place d'un système de commerce international à deux vitesses. Selon Whalley et Antkiewicz, ceci nécessitera la mise en place d'un système de règles pour harmoniser les deux paliers du système.

RELATIONS COMMERCIALES DU CANADA AVEC LA CHINE

Les exportations canadiennes de biens vers la Chine ont augmenté de 38,8 % en 2004 pour se situer à 6,6 milliards \$ Cdn. La pulpe de bois, les produits chimiques organiques et les céréales sont les principaux produits exportés. Les exportations de produits de l'industrie de l'automobile et de machinerie et équipement représentaient près de 20 % des exportations totales¹⁶.

Selon les prévisions d'économistes d'Industrie Canada, en maintenant sa part de 1,2 % des importations chinoises de biens, le Canada verrait ses exportations vers la Chine atteindre 10 milliards \$ US en 2010 et 53 milliards \$ US en 2025.

Les importations canadiennes en provenance de la Chine ont augmenté de 29,6 % en 2004 pour se situer à 24,1 milliards \$ Cdn. Les principaux produits importés furent la machinerie et les équipements, des meubles, des jouets et jeux, des chaussures et des vêtements, d'où des pressions accrues sur les producteurs canadiens et québécois de ces produits, entre autres comme nous le constaterons ci-bas.

La part chinoise des importations canadiennes atteindrait 24 % en 2025, comparativement à 12 % présentement. Ces importations de produits moins coûteux représenteraient un bénéfice pour les consommateurs canadiens de 7,7 milliards \$ US selon une estimation de la firme Morgan Stanley.

Ajoutons que les producteurs domestiques sont aussi sujet à des pressions provenant de la pénétration chinoise sur le marché américain car ce marché demeure un marché important pour nombre de produits canadiens et québécois.

Selon les données du ministère des Affaires Étrangères¹⁷, la Chine demeure une destination peu importante i.e. 602 millions \$ Cdn en moyenne entre 1999 et 2003, mais une destination en croissance rapide i.e. de 16 millions \$ Cdn en moyenne

¹⁶ Ministère des Affaires Étrangère, op. cit.

¹⁷ Ministères des Affaires Étrangères, op. cit. tableau D-3, Fastest Growing Candian Direct Investment Abroad, Destinations (top 20) 1987-2003.

entre 1987 et 1991 à 602 millions \$ Cdn durant la période 1999-2003 soit une croissance de 3,781,3 %.

Le bilan (stock) des investissements directs étrangers du Canada avec la Chine était de 232 millions \$ Cdn entrants et de 257 millions \$ Cdn sortant en 1994 et de 422 millions de \$ et 542 millions de \$ en 2003.

LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'ÉMERGENCE DE LA CHINE ET LES EFFETS SUR L'ÉCONOMIE CANADIENNE¹⁸

La croissance économique et le rattrapage des pays industrialisés par la Chine reposeraient, selon un nombre grandissant d'écrits, sur l'amélioration et la force des institutions qui sous-tendent le développement économique¹⁹. La protection de la propriété publique, la solution de nombre de «common property, collective action, time inconsistency and agency problems» permettraient des gains de bien-être.

Quoique contesté par quelques auteurs dont Rodrick²⁰, on prétend aussi que l'ouverture au commerce international contribue de façon positive au développement économique.

Dans leur étude, Desrochers, Francis et Painchaud (DFP ci après) développent un modèle théorique et s'en inspire pour effectuer des travaux empiriques pour vérifier un hypothèse à l'effet que l'ouverture au commerce a un effet positif mais non linéaire sur la croissance, lequel effet non linéaire serait déterminé par l'interaction entre le commerce et la qualité des institutions.

Il s'agit d'un modèle de croissance et de commerce néo-classique développé entre autres par Findlay et qui est connu dans la littérature comme le modèle Findlay-Komiya²¹. Il s'agit d'une combinaison de modèle néo-classique d'épargne optimale de Ramsay et du modèle de commerce international de Heckscher-Ohlin.

¹⁸ Cette partie de notre texte est tirée de B. Desroches, M. Francis et F. Painchaud, *Growth and Integration : China and India's Emergence and the Implications for Canada*, Draft paper, Friday, October 29, 2004, Banque du Canada, mfrancis@bankofcanada.ca.

¹⁹ Voir Acemoglu D., Johnson S. et Robinson J. Robinson, 2001, *The Colonial Origins of Comparative Development : An Empirical Investigation*, *American Economic Review*, vol. 91(5), pages 1369-1401 et Easterly W. et Levine R. 2001, *Its Not Factor Accumulation : Stylized Facts and Growth Models*, *World Bank Review*, 15 (2).

²⁰ Rodrick D. A Subramanian, 2004, *Why India Can Grow at 7 % a Year or More, Projections and Reflections*, IMF Working paper no 04/118; et 04 /77; ainsi que Rodrick D. Subramanian A. et Trebbi F. Trebbi, 2002, *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*, IMF Working paper no 02/ 189.

²¹ Voir Brecher R.Z. Chen et Choudhri E. 2002, *Absolute and Comparative Advantage Reconsidered : The Pattern of International Trade and Optimal Saving*, *Review of International Economics*, 10 (4), pp. 645-656 ainsi que les écrits énumérés dans l'étude de DFP.

DFP concluent que la libéralisation du commerce peut faire augmenter le taux d'accumulation du capital dans des pays qui ont des institutions de haute qualité. La qualité des institutions encourage la spécialisation et le commerce et la relation est positive avec les écarts de revenu à long terme observés. L'émergence de la Chine et de l'Inde serait attribuable de la libéralisation des échanges et de la qualité des institutions. La qualité des institutions est mesurée de diverses façons avec les données disponibles sur la risque politique, la corruption et la qualité de système de droit des pays.

Leurs estimations empiriques mesurant l'interaction entre les institutions et le commerce tiennent compte du PIB par personne, du taux d'inflation, de la formation du capital, des dépenses publiques, de l'ouverture au commerce, de la qualité des institutions et contiennent un terme d'interaction (la multiplication de coefficient d'ouverture au commerce et du système légal).

Leurs résultats empiriques sont largement en accord avec les attentes théoriques. La qualité des institutions améliore la croissance économique, résultat très lié à un deuxième selon lequel la qualité des institutions affecte aussi le commerce international. La qualité des institutions affecte les avantages comparés et puisque les pays accumulent des facteurs de production à la lumière de leurs avantages comparés ont obtenu un effet sur les taux de croissance. Enfin, le commerce international peut affecter la croissance économique de façon non linéaire par son interaction avec la qualité des institutions.

DFP concluent aussi que la croissance et la libéralisation en Chine ont eu un effet positif sur le taux de croissance économique du Canada. Il en serait résulté une contribution de 1,9 % au taux de croissance économique du Canada durant la période 1997-2001.

L'augmentation de l'avantage comparé de la Chine, d'où concurrence accrue avec le Canada, sujet que nous examinerons ci-bas, forcerait le Canada à se spécialiser dans la production de produits plus sophistiqués d'où investissements, accumulation du capital et croissance économique.

LES EXPORTATIONS DE LA CHINE VERS L'AMÉRIQUE DU NORD²²

Les importations totales canadiennes en provenance de la Chine (source ISQ) sont passées au 2^e rang derrière celles provenant des États-Unis, dépassant le Mexique en 2001 année où elles représentaient 3,7 % des importations totales. En 2004, la Chine était à l'origine de 6,8 % des importations canadiennes.

Dans une étude récente²³, Proulx écrivait que l'entrée de la Chine dans l'OMC allait vraisemblablement augmenter la pénétration des produits chinois sur le marché américain et entraîner un besoin de productivité, de compétitivité et de marketing encore accru pour les entreprises québécoises. Il notait la concurrence chinoise et québécoise sur le marché américain dans les industries suivantes :

- Les machines appareils et matériel électrique,
- Les jouets, jeux et articles de sport,
- Les produits divers des industries chimiques,
- Les vêtements et accessoires du vêtement et de la bonneterie.

Selon Wendy Dobson de l'Université de Toronto²⁴, la concurrence chinoise faite au Canada sur le marché américain se fait dans les produits intensifs en main-d'œuvre, tels les biens, les jouets, les textiles et vêtements, la chaussure, les produits électroniques pour consommateurs et les équipements pour bureaux. Elle note que la concurrence chinoise pourrait se manifester dans les pièces d'automobile. Selon les données qu'elle cite, les parts du marché américain de pièces d'automobile auraient augmenté (entre 1998 et 2002) de 21% pour le Canada, 43% pour le Mexique, 174%

²² Le texte qui suit est tiré de : Pierre-Paul Proulx, *Menaces et occasions pour le Canada et le Québec sur le plan international; la Chine et les Indes en Amérique du Nord; l'externalisation de la production de biens et services; l'approfondissement de nos relations commerciales avec les États-Unis, comment réagir ?*, texte disponible sur le site Internet du Centre Études Internationales et Mondialisation (CEIM) de l'Université du Québec à Montréal.

²³ Pierre-Paul Proulx : *Le Québec face à la recomposition spatiale et sectorielle de l'activité économique dans l'hémisphère ouest : examen de données macro-économiques, des investissements directs étrangers et des flux de commerce avec les autres provinces canadiennes et les États américains*, Québec, ministère des Affaires intergouvernementales canadiennes, (mise à jour des études Bélanger-Campeau) volume 2, mai 2002).

²⁴ W. Dobson, *Taking a giants's measure : Canada, Nafta and an emergent China*, Institut C.D. Howe, 2005.

pour la Chine, 51% pour le Japon et 39% pour tous les autres pays pour s'établir en 2002 à 25% pour le Canada, 29% pour le Mexique, 2% pour la Chine, 22% pour le Japon et 22% pour les autres pays.

Les travaux de recherche récents de G. Sawchuk du programme de recherches sur les politiques d'Ottawa et D. Yerger de la Indiana University confirment les résultats obtenus par Wendy Dobson concernant la concurrence potentielle des importations de pièces d'automobile.

Le tableau qui suit indique que les dix principales industries chinoises ayant augmenté le plus leurs parts du marché américain ne représentent couramment que 3,24 % des exportations canadiennes vers le marché américain.

Conventional thinking is that the threat is still looming

	Change in China's Mkt Share	NAIC's % of Canada's Exports	NAIC's Cumulative % of Canada's Exports
	1998-2003	1998	1998
3169 Other Leather Products	0.16	0.03%	0.03%
3341 Computers and Peripherals	0.13	0.81%	0.85%
3159 Clothing Accessories	0.12	0.04%	0.88%
3343 Audio and Video	0.10	0.06%	0.94%
3371 Furniture / Kitchen Cabinets	0.10	0.95%	1.89%
3352 Household Appliances	0.10	0.35%	2.24%
3351 Electrical Lighting	0.09	0.16%	2.40%
3333 Commercial Machinery	0.08	0.32%	2.72%
1141 Fishing	0.07	0.48%	3.20%
3162 Footwear	0.07	0.04%	3.24%

Le tableau qui suit indique les changements qui se sont manifestés dans les parts des importations et les parts du marché américain 1998 et 2003.

Recent Changes in U.S. Import Levels

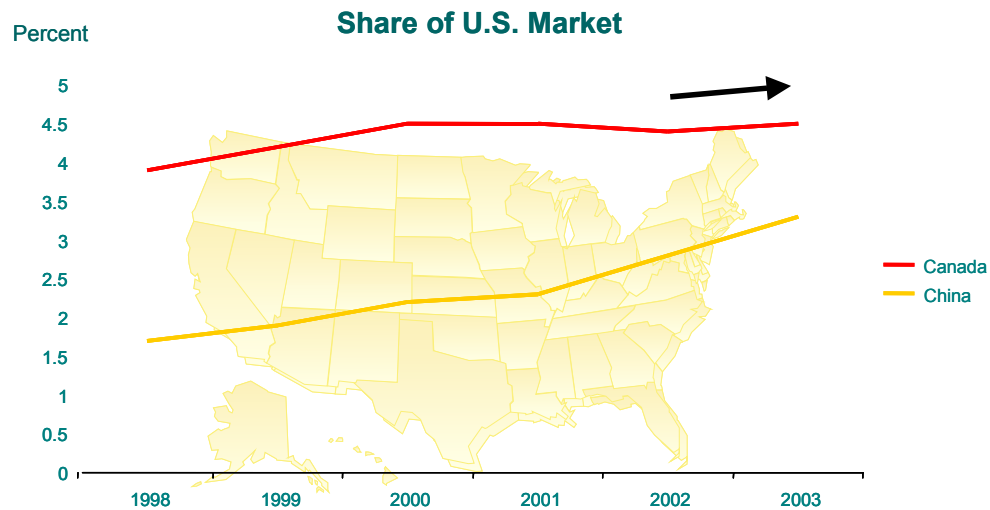
	Import Share	Market Share
Canada	-1.3	0.6
China	4.6	1.6
Mexico	0.6	0.7
U.K.	-3.8	-0.3
Japan	-0.2	0.2
Germany	-0.4	0.1
U.S.		-5.6

Source: U.S. Bureau of Economic Analysis

Le tableau qui précède fait voir que la part américaine du marché américain a diminué de 5,6 % entre 1998 et 2003. La part du marché américain détenue par le Canada a augmenté de 0,6 % durant cette période.

Le Canada demeure le principal exportateur sur le marché américain, sa part des importations américaines étant dans les 18 % et celle de la Chine dans les 12 % comme l'indique le graphique qui suit.

Recent Changes in U.S. Import Levels



Le Canada demeure le principal exportateur aux États-Unis au niveau de 52 industries Scian en 1998 et 48 en 2003.

Sawchuk et Yerger notent cependant que la Chine devient un joueur plus important dans un nombre grandissant de marchés. La performance chinoise sur le marché américain s'est faite au dépens du Canada mais surtout des États-Unis. Les gains canadiens ont eu lieu dans des industries où les gains chinois n'ont pas été prononcés. Ils se sont faits au dépens de la production américaine.

Sawchuk et Yerger (S-Y par après) anticipent cependant une concurrence accrue pour le Canada dans un nombre grandissant de marchés.

Ils ont mis au point un nouvel indicateur de la concurrence étrangère sur les marchés domestiques, le *Market Overlap Index* (MOM), qui mesure le degré auquel le Canada et d'autres pays exportent au marché américain dans les mêmes industries. Le marché américain est défini comme étant la production domestique + les importations – les exportations i.e la consommation domestique apparente. Ils ont

utilisé des données au niveau 4 du code Scian portant sur les années 1998-2003 et fait les calculs pour 150 pays exportant aux États-Unis²⁵.

Cet indice reflète le chevauchement entre deux pays dans un 3^e pays et tient compte de la part des exportations par industrie dans les exportations totales et de la part du marché américain par industrie pour chacun des pays qui exportent sur le marché du 3^e pays.

La formule MOM implique la multiplication de *SIA*: la part en pourcentage des ventes du pays A détenue par l'industrie *i* par *MSIB* le pourcentage du marché de l'industrie *i* détenue par le pays B.

L'indice MOM reflète la diversité des industries touchées ainsi que la part de marché obtenue. Et résumé, le degré de chevauchement est un chiffre qui se situe entre 0 et 1.

Le tableau qui suit indique que l'indice MOM des États-Unis a diminué de 5,3 %, ce qui laisse aux États-Unis une part du marché de 74,2 % en 2003.

MOM for Canada								Nation's Share of US Market 2003	Overlap Index / Share of Market 2003
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Change 1998-2003		
U.S.	69.0%	67.7%	64.8%	64.4%	64.2%	63.7%	-5.3%	74.2%	0.9
Mexico	3.3%	3.5%	4.1%	4.1%	4.3%	4.2%	0.9%	2.7%	1.5
Japan	4.2%	4.3%	4.3%	4.1%	4.1%	3.8%	-0.5%	2.4%	1.6
Germany	2.0%	2.1%	2.0%	2.2%	2.3%	2.4%	0.4%	1.4%	1.8
China	0.9%	1.1%	1.3%	1.3%	1.6%	1.8%	0.9%	3.3%	0.6
U.K.	1.2%	1.3%	1.3%	1.4%	1.5%	1.4%	0.2%	0.9%	1.6

La diminution de l'indice MOM des États-Unis (considéré comme un concurrent parmi les autres pays sur le marché américain) reflèterait, selon S-Y, surtout une

²⁵ Voir aussi : G. Sawchuk, *Who does Canada compete within the U.S. marketplace*, paper presented at the 2005 Canadian Economics Association meetings, May 27-29, 2005. mimeo, à paraître comme cahier du programme de recherches sur les politiques en 2006.

diminution de la part de la production américaine sur le marché américain. Des calculs analogues pour le marché canadien donneraient sans doute lieu à un résultat semblable.

Notons que l'indice de chevauchement a augmenté entre le Canada et le Mexique, l'Allemagne, la Chine et l'Angleterre.

Selon les projections de S-Y, le degré de chevauchement avec le Mexique atteindra 4,4 % en 2008 et celui avec la Chine 4 % (voir le tableau *Simulated MOM for Canada 2008*).

What if we simulate 2008 values for Canada?

	1998	2003	2008	Change 2003-2008
U.S.	69.0%	63.7%	60.6%	-3.1%
Mexico	3.3%	4.2%	4.4%	0.2%
China	0.9%	1.8%	4.0%	2.2%
Japan	4.2%	3.8%	3.1%	-0.7%
Germany	2.0%	2.4%	2.0%	-0.4%
U.K.	1.2%	1.4%	1.3%	-0.1%

S-Y notent aussi que le déclin dans la part américaine des marchés américains peut entraîner des diminutions dans les exportations canadiennes vers les États-Unis.

La concurrence chinoise sur le marché américain se manifesterait dans des produits à bas coût de plus en plus sophistiqués : les véhicules moteurs, la machinerie et l'équipement.

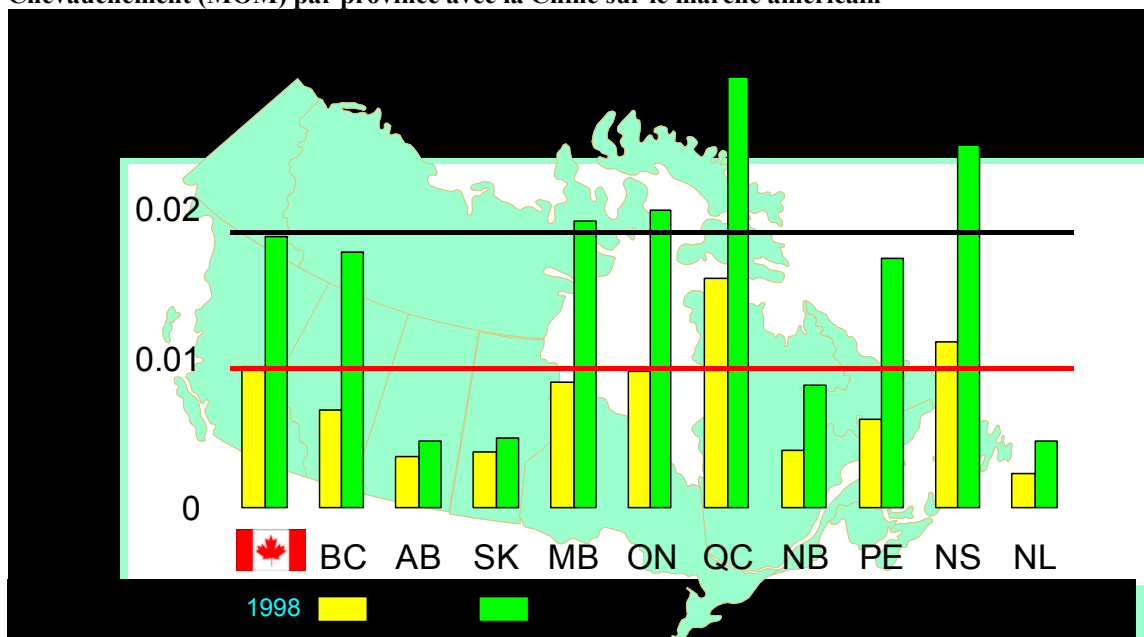
Le Canada ferait face à une formidable concurrence dans les vêtements et le meuble, les équipements de bureau, la machinerie électrique, les produits du cuir, les pièces

d'auto, les télécommunications, et les équipements d'enregistrement et de reproduction de son, les petits appareils électriques, et nombre d'autres secteurs, si on en croit les prévisions de Sawchuk et Yerger.

LE QUÉBEC SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN : QUELLE CONCURRENCE ?

S-Y ont aussi fait les calculs de MOM au niveau des provinces canadiennes avec les données sur les exportations provinciales de Statistique Canada²⁶.

Chevauchement (MOM) par province avec la Chine sur le marché américain



Ce graphique indique que c'est le Québec, suivi de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario et du Manitoba qui subit le plus la concurrence de la Chine sur le marché américain. On constate aussi que cette concurrence a augmenté entre 1998 et 2002.

La ré-estimation des MOM par province en ne tenant compte que des pays exportateurs vers les États-Unis (en excluant la part américaine) indique que le chevauchement est encore plus élevé pour le Québec.

Dans les provinces de l'ouest et en Nouvelle-Écosse, le principal concurrent visant aussi les exportations vers les États-Unis est le Mexique.

²⁶ Ils n'ont pas tenu compte des ajustements que l'ISQ effectue aux données québécoises d'importation pour tenir compte du transitage via d'autres provinces vers le Québec.

Le Japon, le Mexique et l'Allemagne sont les principaux concurrents de l'Ontario sur les marchés américains.

S-Y ont aussi estimé que les concurrents les plus importants du Québec sur le marché américain sont : les États-Unis (indice MOM de 73,5 %); la Chine (2,9 %), le Japon (1,9 %), le Mexique (1,6 %), la France (1,4 %) et l'Allemagne (1,4 %).

Les industries où le chevauchement Québec-Chine dans leurs exportations vers les États-Unis sont les plus élevées sont :

- Scian 3399 - *Other general purpose machinery manufacturing;*
- Scian 3371 - *Household and institutional furniture and kitchen cabinet manufacturing;*
- Scian 3152 - *Cut and sew clothing manufacturing;*
- Scian 3334 - *Ventilation, heating, air conditioning and commercial refrigeration equipment manufacturing.*

Les deux premiers secteurs représentent 25 % du chevauchement du Québec avec la Chine sur le marché américain.

Le Québec est très exposé à la concurrence chinoise sur les marchés américains. Un des secteurs visés, i.e. Les vêtements dont le Québec est responsable de 61 % de la valeur des livraisons canadiennes, a vu ses livraisons tomber de 7,8 % en 2004 par rapport à 2003 pour se situer à 3,9 milliards \$, au cours des trois dernières années. Le déclin des livraisons de vêtements du Québec ne peut qu'affecter négativement l'industrie des textiles du Québec.

La levée des quotas d'importations sur les produits du vêtement et du textile en janvier 2005 ne font qu'exacerber le problèmes et les défis de l'industrie québécoise des vêtements.

Soulignons cependant que les importations canadiennes québécoises et américaines de certains produits chinois (produits intermédiaires, pièces...) seront bénéfiques pour nos entreprises, lesquelles pourront ainsi demeurer concurrentielles sur les marchés nord-américains et mondiaux.

Le Canada et le Québec font donc face à un défi important. L'ampleur de la concurrence chinoise et leur avantage comparatif dans les vêtements et les textiles sont tels que le Québec doit favoriser l'innovation et le développement de nouveaux matériaux et vêtements à plus haute valeur ajoutée, la productivité, et le déplacement vers des activités de plus haute valeur ajoutée dans les chaînes de production. Des activités de formation, des investissements en machineries et équipement de haute technologie et de initiatives de marketing s'imposent aussi.

Un ensemble de politiques et programmes domestiques sont essentiels pour améliorer la compétitivité du Québec. Les politiques commerciales et les modifications de taux de change ne sont que d'intérêt passager et sont inadéquates pour atteindre l'objectif de compétitivité sur les marchés intérieur et extérieurs.

On sait aussi que le dollar canadien a augmenté en valeur par rapport aux monnaies chinoise, japonaise et de l'Angleterre relativement au dollar canadien, d'où une concurrence accrue de la Chine sur le marché canadien.