

**Zeitschrift:** Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Herausgeber:** Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Band:** 67 (2009)  
**Heft:** 1: Les économies asiatiques face aux défis de la compétitivité

**Artikel:** La Chine : perspectives économiques et sociales  
**Autor:** Defraigne, Jean-Christophe  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-142272>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 14.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# LA CHINE: PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

JEAN-CHRISTOPHE DEFRAIGNE  
FUSL-Université de Louvain  
defraigne@fusl.ac.be

> La croissance économique de la Chine fut plus extensive qu'intensive et sa poursuite se heurte désormais à de sérieux obstacles. De forts déséquilibres macroéconomiques et sociaux sont aussi apparus. Cette contribution analyse les obstacles auxquels fait face la croissance économique chinoise et identifie les défis d'un développement plus soutenable pour la Chine.

Mots clés: Economie chinoise, économie internationale, IDE, politique industrielle, politique sociale

## INTRODUCTION

La Chine a connu une accélération formidable de sa croissance économique depuis 1978, mais cette dernière fut plus extensive qu'intensive et sa poursuite se heurte à de sérieux obstacles. Parallèlement, la stratégie de développement basée sur les exportations et l'accueil des investissements directs (IDE) des multinationales étrangères a engendré de forts déséquilibres macroéconomiques et sociaux qui créent des goulots d'étranglement. L'objet de cette contribution est d'analyser ces obstacles et d'identifier les difficultés que l'Etat chinois devrait surmonter pour pouvoir adopter une stratégie de développement plus soutenable.

## 1. LES FACTEURS A LA BASE DE LA CROISSANCE EXCEPTIONNELLE DE L'ECONOMIE CHINOISE

La conjonction particulière de facteurs à l'origine de cette croissance exceptionnelle est assez bien identifiée. Un facteur fondamental est la réinsertion de l'économie chinoise dans l'économie mondiale au cours des années 80-90 après deux décennies de quasi-autarcie imposée par le blocus occidental consécutif à la guerre de guerre et par la rupture avec l'URSS à la fin des années 50. Cette ouverture permet à la Chine d'attirer les IDE de multinationales ce qui génère de nombreux *spillover* technologiques et permet d'exporter des produits manufacturés intensifs en capital sur les marchés mondiaux. Un autre facteur décisif est la réforme des activités économiques rurales et notamment des «entreprises de bourgs et de village» (EBV) (*xiangzhen qiye*). Le gouvernement les autorise à diversifier leur production au cours des années 80 la fin des (Naughton, 2007: 275). Leurs activités correspondent davantage à l'avantage comparatif de la Chine. Leur croissance exceptionnelle permet de réduire le suremploi traditionnel dans l'agriculture et d'allouer plus efficacement le facteur travail dans des entreprises qui vont d'abord servir les marchés locaux puis se tourner également

vers les exportations dans des industries traditionnelles telles l'alimentaire, le textile, les accessoires de l'habillement ou les jouets. Cette libéralisation progressive du commerce, des investissements et de l'agriculture permet une meilleure diffusion technologique et une meilleure allocation des ressources, notamment du facteur travail. Mais une des spécificités du cas chinois, c'est également l'héritage maoïste d'un Etat moderne capable de développer des biens publics et des infrastructures nécessaires au développement économique. La conjoncture démographique extrêmement favorable depuis les années 90 a également concouru à cette forte croissance, notamment suite à la politique de l'enfant unique qui a contribué à créer un rapport très favorable entre inactifs et actifs qui devrait se prolonger jusqu'en 2015.

La conjonction exceptionnelle de ces différents facteurs a permis une réduction impressionnante de l'écart entre la Chine et les autres pays émergents, tant sur le plan de la moyenne du niveau de vie que sur le plan technologique. L'économie chinoise se situe à présent au quatrième rang mondial, derrière l'Allemagne mais devant le Royaume-Uni et la France. Toutefois, après trois décennies d'une croissance très rythmée, la voie de développement économique et social empruntée par le gouvernement chinois paraît difficilement soutenable. La Chine fait à présent face à de nouveaux obstacles difficiles à surmonter pour lui permettre de continuer à réduire l'écart avec les pays les plus avancés.

## 2. LES LIMITES DE LA CROISSANCE EXTENSIVE

Une analyse plus détaillée des composantes factorielles de la croissance chinoise de ces deux dernières décennies révèle que cette dernière est plus extensive qu'intensive. La plus grande partie de la croissance est imputable à la croissance du facteur capital. Cette part de la croissance du capital dans le niveau de croissance potentiel continue de grimper pour atteindre entre 60 et 80% selon les estimations de la première décennie du 21<sup>ème</sup> siècle (Aglietta, 2007 & Banque Mondiale, 2004). Les études empiriques révèlent que l'accroissement du facteur travail ne constitue qu'une très faible partie (entre 10 et 15% pour les deux dernières décennies) ce qui n'est pas surprenant compte tenu de l'évolution démographique (Aglietta, 2007 & Banque Mondiale, 2004). La productivité globale des facteurs qui est un indicateur indirect du progrès technologique constitue un élément de moins en moins important dans la croissance chinoise, sa part étant estimée entre 20 et 30%. La plus grande partie des gains de productivité globale des facteurs s'explique par les transferts de main d'œuvre du secteur agricole vers le secteur industriel. Une autre partie de ces gains s'explique par l'adoption de processus de production plus avancés sur le plan technologique, mais cela est le plus souvent le fait des filiales des entreprises multinationales s'installant en Chine que celui des firmes chinoises. Le transfert de la population active rurale vers le secteur manufacturier se poursuit mais à un rythme moins rapide du fait de la faible création nette d'emploi et de la montée du chômage. Les emplois formels dans les entreprises publiques et privées ont baissé de manière absolue au profit d'emplois dans le secteur informel ou les entreprises unipersonnelles. Le ministère du travail chinois estime que la population du secteur formel est passée de 150 millions en 1997 à 110 millions en 2003 sur une population active de 240 millions (Rocca, 2006: 137). Les gains de productivité générés par ces transferts de main d'œuvre seront moindres vu la faible intensité capitaliste et technologique du secteur informel et des entreprises unipersonnelles.

L'économie chinoise connaît un niveau d'investissement extrêmement élevé. La part de l'investissement dans le PIB a progressé de 27 à 37% du PIB entre 1982 et 2002 et dépassé les 40% depuis, se situant un peu au-delà des taux d'investissement records atteints par la Corée du Sud et le Japon lors de leurs fortes périodes de croissance (Lardy, 2006 & Lemoine, 2004). Ce niveau d'investissement a pour corollaire un niveau de consommation chinois exceptionnellement faible. La part de la consommation des ménages dans le PIB n'atteint pas les 40%, ce qui est inférieur aux autres pays est-asiatiques qui se situent généralement un peu au-delà des 50% (Lemoine, 2006: 68). Depuis plusieurs années, la croissance chinoise est donc plus tirée par ce haut niveau d'investissement et par les exportations que par la consommation des ménages, phénomène qui se poursuit encore en 2007 (DG Relex, 2007).

Les caractéristiques particulières de la transition chinoise vers le capitalisme expliquent ce niveau d'investissement exceptionnel. Les entreprises chinoises locales, qu'elles soient des coopératives, des entreprises d'Etat et même des entreprises privées, sont activement soutenues par les autorités locales. Les quinze premières années de la transition sont caractérisées par une décentralisation assez forte. Les autorités locales (provinciales ou cantonales) adoptent souvent des politiques industrielles concurrentes entre elles pour stabiliser l'emploi local et maximiser les revenus dans leur province. Elles protègent leurs industries locales de la concurrence des autres firmes chinoises et étrangères à l'aide de barrières non tarifaires érigées au niveau local (Wedeman, 2003 ; Huang, 2003 & Gipouloux, 2006). Les entreprises locales sont largement subventionnées, notamment via les pressions que les autorités locales exercent sur les branches locales des grandes banques d'Etat. Les autorités locales assurent ainsi un accès au capital à des taux bien inférieurs à ceux du marché, facilitant ainsi les investissements des entreprises locales. L'objectif de ce soutien est de les aider à se moderniser et à accroître leur taille de façon à leur permettre de bénéficier d'économies d'échelle supplémentaires. Il s'agit ainsi de pérenniser l'activité locale en lui permettant de mieux faire face à la forte concurrence des firmes d'Etat, des EBV, des firmes privées et des firmes étrangères.

A partir de 1992, l'Etat central renforce progressivement son autorité sur les provinces et contribue à réduire les barrières internes au marché chinois. La meilleure intégration du marché intérieur chinois, bien qu'encore loin d'être comparable à celle du marché unique européen et encore moins d'un marché national d'un pays développé, accentue la concurrence intérieure. Mais parallèlement, le gouvernement chinois ne réussit pas à renforcer son contrôle sur les branches locales des banques centrales malgré plusieurs tentatives en 1996, en 1999 et en 2003 (OCDE, 2002 & Gipouloux, 2006). Les entreprises publiques connaissent de plus en plus de difficultés au fur et à mesure qu'apparaît la concurrence privée chinoise et étrangère et que les anciens monopoles publics sont contestés. Les entreprises publiques ont un retour sur investissement plus de deux fois plus faible que les firmes privées (Aglietta, 2007). La plus faible efficacité des entreprises publiques s'explique par les habitudes bureaucratiques engendrées par des situations de monopole, par leurs obligations sociales héritées du système maoïste des *danwei* et par les pressions locales en faveur du maintien de l'emploi. De plus, certaines de ces entreprises publiques sont vidées de leurs actifs par leurs managers au profit des firmes privées créées par les familles de ces mêmes managers. La concurrence y est peu équitable et on prévoit qu'un tiers des 159 000 entreprises publiques restantes tomberont en faillite à court et à moyen terme (Aglietta, 2007).



Face aux conséquences financières et sociales de la multiplication de faillites d'entreprises locales (brusque augmentation du versement d'allocations de chômage et de retraites anticipées, chute des rentrées fiscales), les autorités locales continuent de soutenir l'expansion des firmes locales en difficulté. On observe le cas de nombreuses entreprises locales qui connaissent une croissance plus extensive qu'intensive du fait de leur faible capacité en matière de *management* et de *know-how* technologique. Ce phénomène est à la base de la création de capacités de production excédentaires qui font chuter les profits dans de nombreux secteurs industriels (Huang, 2003 & Lardy, 2006). Des estimations gouvernementales faisaient état de 88% des secteurs industriels en situation de surcapacité pour 2003 (Financial Times, 06/03/03). Le soutien des autorités provinciales à leurs entreprises industrielles ralentit les rationalisations qui devraient se réaliser par le mécanisme de la concurrence et qui sont désirées par le gouvernement central. Les firmes chinoises opèrent ainsi à des volumes de production trop faibles que pour bénéficier d'économies d'échelle comparables à celles atteintes par leurs concurrentes étrangères. Au milieu des années 90, il y a ainsi 8000 cimenteries en Chine pour 110 aux Etats-Unis et 106 en Inde (OCDE, 2002). F. Gipouloux cite le cas de l'industrie des télécommunications avec ses 56 constructeurs de téléphone qui produisent 700 modèles différents et celui du secteur pharmaceutique avec ses plus de 5000 producteurs locaux dont les 60 plus importants ne détiennent que 35% du marché chinois alors que les 20 plus grandes firmes mondiales du secteur contrôlent 60% du marché mondial (Gipouloux, 2006: 128). Un autre exemple frappant est celui du secteur automobile où on dénombre près de 200 producteurs pour un marché chinois qui reste celui d'un petit pays développé avec un niveau de production moyen bien en deçà de la taille minimale optimale à laquelle opèrent les firmes du secteur automobile des pays les plus avancés (OCDE, 2002). En 2003, le gouvernement central chinois cherche à rationaliser le secteur et ordonne aux provinces de dissuader tout nouvel entrant dans le secteur. Cela n'empêche pas les autorités provinciales de soutenir l'entrée de nouvelles petites firmes provinciales dans le secteur automobile, firmes qui proviennent parfois du secteur des électroménagers où les surcapacités font chuter les prix (Financial Times 18/09/2003).

L'imprécision des statistiques chinoises ne permet pas d'estimer avec finesse l'évolution récente de ce problème mais les tendances sont claires. La croissance chinoise est de plus en plus intensive en capital et continue de progresser technologiquement, mais de moins en moins vite. C'est une indication du surinvestissement et des surcapacités de production que connaissent la plupart des secteurs industriels chinois. Plus préoccupant encore est la situation du secteur immobilier. Celui-ci constitue un des principaux postes de l'investissement et connaît une bulle spéculative non contrôlée par le gouvernement central. Le gouvernement chinois tente depuis plusieurs années de ralentir les investissements, voire d'imposer des seuils dans certains secteurs mais sans réel succès (Gipouloux, 2006 & DG Relex, 2007). Le problème de ces surcapacités va se poser avec d'autant plus d'acuité que la croissance des exportations chinoises va ralentir consécutivement à la crise financière mondiale de 2008. Un autre problème que cette contribution se contentera de mentionner est celui du caractère insoutenable de cette croissance extensive sur le plan écologique. Les petites unités de production chinoises utilisant une technologie obsolète sont également plus polluantes et énergivores (Eichengreen, 2008). Ainsi, les firmes chinoises consomment nettement plus d'énergie par unité de valeur ajoutée que leurs concurrentes occidentales. Les gains en ma-

tière de qualité de l'air qui avaient été observés grâce à l'adoption de technologie plus propres relative à l'utilisation du charbon (premier produit énergétique en Chine) ont été perdus du fait de l'augmentation de la pollution générée par le parc automobile chinois qui connaît une croissance fulgurante depuis 2003 (Naughton, 2007: 490). Certaines irrigations intensives posent déjà le problème de l'eau que le gouvernement reporte par la construction d'un canal gigantesque pour attirer l'eau des régions montagneuse de l'ouest vers le nord. Les coûts engendrés par les effets directs et indirects de la pollution de l'air et de l'eau représentent entre 3 et 8% du PIB selon les estimations (soins de santé provoqués par des maladies respiratoires et par la contamination de l'eau, pluies acides, dommages au système nerveux provoqués par le plomb) (Naughton, 2007: 493 & Lemoine, 2006: 109). La pollution a également constitué une des causes de manifestations dans les zones rurales et urbaines. Le poids énorme de l'industrie dans le PIB chinois n'est donc pas sans conséquences. L'atelier du monde génère une série d'externalités négatives que le gouvernement devra gérer s'il veut éviter une trop grande dégradation de la qualité de vie de la population chinoise.

### 3. VERS UNE CROISSANCE CHINOISE PLUS INTENSIVE?

#### 3.1 LA VOLONTÉ DE RATIONALISATION INDUSTRIELLE DE L'ÉTAT CHINOIS

Face au problème de l'éparpillement des trop petites capacités de production disposant d'un faible niveau de *know-how* managérial et technologique limité, le gouvernement choisit une politique de rationalisation en faveur des grandes unités de production sous contrôle étatique au cours des années 1990. En 1997, la stratégie adoptée au 15<sup>ème</sup> congrès du Parti Communiste Chinois « bien tenir en main les grandes et laissez partir les petites » (*fangxiao zhuada*) (Rocca, 2006 & CCP, 1997). S'inspirant des exemples de politiques industrielles nipponnes et coréennes, le gouvernement chinois décide de sélectionner un certain nombre de grandes entreprises pour en faire des champions nationaux capable de résister à la concurrence internationale (Huang, 2003: 131). Une agence publique, la SASAC (State-owned Assets Supervision and Administration Commission), se voit conférer une autorité totale sur les 196 grandes entreprises d'Etats qui constituent 55% des actifs du secteur publics et dont la valeur totale est estimée à plus de 800 milliards de dollars (People Daily 22/05/2003). Ces entreprises se situent dans des secteurs intensifs en capital et en technologie comme la chimie, les machines-outils, l'énergie, la métallurgie, l'électronique, l'automobile, les transports, l'aérospatiale et le secteur pharmaceutique (Wu, 2005). L'objectif est alors de fusionner ces entreprises pour en faire 80 champions nationaux dont 30 à 50 devraient se transformer en multinationales capables de développer face aux plus grandes firmes mondiales (USCC, 2007 & Beijing Review 07/01/2007).

Certaines firmes privées constituent également des champions nationaux qui opèrent dans des secteurs intensifs en technologie et semblent s'être développées en dehors du soutien de la politique industrielle de l'Etat central. Ainsi, certaines de ces firmes ne font pas partie de la liste des 196 firmes de la SASAC. On peut penser à Lenovo pour l'informatique ou Huawei pour le matériel de télécoms. Mais un examen plus approfondi révèle que ces deux sociétés bénéficient de liens très étroits avec l'Etat chinois. En 2008, l'actionnaire principal de Lenovo reste toujours l'Académie des Sciences chinoise qui en contrôle 41% à travers son holding Legend (Le Monde, 12/08/08). Quant à Huawei, elle est en fait sous contrôle de l'armée chinoise (Gipouloux, 2006: 128). Haier, la multinationale chinoise de l'électroménager,

semble avoir moins été soutenue par l'Etat mais ses produits sont le fruit d'une technologie mature qu'on peut difficilement qualifier de très avancée (produits blancs de bas de gamme). Les champions nationaux chinois dans les secteurs intensifs en capital et en technologie continuent donc de se développer sous le contrôle et sous la protection de l'Etat central. Ces champions nationaux chinois peuvent-ils se transformer en concurrents globaux capables de concurrencer les plus grandes multinationales sur leurs propres marchés? Plusieurs éléments indiquent que ce défi sera beaucoup plus difficile pour les firmes chinoises que cela le fut par le passé pour les *chaebol* coréens, les *keiretsu* japonais ou les firmes taïwanaises.

### 3.2 LA MARGE DE MANŒUVRE RÉDUITE DE L'ÉTAT CHINOIS EN MATIÈRE DE POLITIQUE INDUSTRIELLE

Premièrement, le contexte géopolitique est beaucoup moins favorable à la Chine qu'il ne l'a été pour les économies des tigres asiatiques et pour le Japon. Ces derniers ont bénéficié d'un fort soutien économique des Etats-Unis dans le cadre de la stratégie de *containment* anti-communiste (Defraigne, 2005). Ce soutien s'est traduit par un accès préférentiel au marché US pour leurs exportations et par un soutien des Etats-Unis dans l'intégration du Japon au sein des institutions économiques multilatérales (Komiya, 1988: 179). Les Etats-Unis ont également accordé des aides financières considérables à ces pays qui favorisèrent l'acquisition de technologie étrangère (Lanzarotti, 1992: 36 & Jones, 1997: 69). De plus, ce soutien s'est aussi concrétisé par des transferts de technologie gratuits des Etats-Unis dans le cadre des accords bilatéraux de sécurité et de fourniture en équipement militaire aux troupes américaines engagées en Asie de l'Est (Corée et ensuite Vietnam) (Samuels, 1994: 133 & Cook, 1996: 170). Cette technologie militaire a pu également être utilisée dans le domaine civil pour plusieurs industries stratégiques comme l'automobile, l'électronique et l'optique de précision (Friedman 1993: 275). De nombreuses futures grandes entreprises multinationales japonaises ont largement bénéficié de ces transferts. Il est clair que les Etats-Unis n'entendent plus jouer un tel rôle en faveur de la Chine actuelle. A la différence de l'époque de la Guerre Froide, il n'existe en effet plus de système alternatif qui peut menacer l'hégémonie états-unienne comme le système mondial capitaliste et qui justifierait l'octroi de tels avantages à des concurrents économiques. Au contraire, l'émergence de la Chine comme puissance militaire régionale et puissance économique mondiale la place dans le groupe des pays qui sont perçus comme des menaces pour le maintien de la position hégémonique américaine (Brzezinski, 1997). La méfiance grandissante de l'administration américaine s'est manifestée par le changement de terminologie effectuée par l'administration Bush qui abandonnait le terme privilégié par Bill Clinton de «*strategic partner*» pour celui de «*strategic competitor*» (Domenach, 2002: 190).

Deuxièmement, le contexte économique global et le système commercial multilatéral ont considérablement réduit la marge de manœuvre du gouvernement chinois en terme de politique industrielle. Depuis la conclusion des accords de l'Uruguay round en 1994, le système multilatéral comprend des règles relatives à la propriété intellectuelle (les TRIPs) qui sont plus astreignantes que les conventions internationales prévalant antérieurement (Narlikar, 2005 & Rainelli, 1996). Dans le cadre du GATT et de l'OMC, les durées de protection des brevets, des designs industriels et des copyrights ont été rallongées. En entrant à l'OMC en 2001, la Chine, comme d'autres pays émergents, dispose de possibilités moindres de copier gratuitement technologies et brevets. La Chine a révisé sa législation en matière de propriété

intellectuelle en 2002, et bien que les firmes étrangères continuent de se plaindre de la faible application de ces lois et de ses lacunes, la pression des pays développés se fait de plus en plus forte et a permis l'obtention d'améliorations sensibles en leur faveur (EUCCC, 2003). Les firmes chinoises devront acquérir ou développer leurs propres capacités d'innovation et n'auront plus l'occasion longtemps de jouer les *free riders* à l'inverse de nombreux de leurs concurrents asiatiques entre les années 1950 et 1990.

Troisièmement, les politiques industrielles protectionnistes ont été poursuivies par le Japon et la Corée à une époque où peu de multinationales étaient présentes en Asie de l'Est (dans les années 1960 à 1980). Ces économies constituent alors des marchés moins développés que les Etats-Unis, l'Europe et même que certaines économies d'Amérique Latine. Aux yeux des multinationales occidentales, cette région n'est pas considérée comme prioritaire (Yamamura, 1997 & Yoshihara, 1988). Au contraire, certaines firmes américaines se retirent de Corée du sud consécutivement à la défaite américaine au Vietnam, considérant la région est-asiatique comme incertaine (Jones, 1997). Les nombreux obstacles aux IDE des multinationales occidentales qu'érigent à l'époque les gouvernements nippons, coréens ou taiwanais sont tolérés en raison de cet intérêt limité et en raison du contexte géopolitique. Ainsi la Corée du Sud peut même interdire l'accès de certains secteurs stratégiques aux IDE au nom de l'intérêt national, expulsant des compagnies étrangères de son territoire (Yamamura, 1997: 37).

La situation de la Chine dans les années 2000 est complètement différente. L'Asie de l'Est est perçue comme une zone de développement prioritaire pour les firmes japonaises mais aussi américaines et, dans une moindre mesure, européennes. La résolution de la crise financière asiatique de 1997 a témoigné de cet intérêt croissant. Les gouvernements américains et européens, répondant au lobbying de leurs multinationales et relayés par le FMI, ont imposé aux économies asiatiques frappées par la crise une plus grande ouverture à la pénétration de capitaux occidentaux (Higgott, 2000). Le marché potentiel énorme de la Chine, déjà quatrième économie mondiale, est convoité par la plupart des plus grandes firmes mondiales. De plus, depuis trois décennies, la Chine poursuit des politiques d'accueil aux IDE qui ont ouvert l'économie chinoise aux multinationales étrangères comme jamais ne le furent le Japon ou la Corée, que l'on compare le montant des flux d'IDE au PIB ou à l'investissement national. Les flux d'IDE entrants en Chine s'élèvent à plus de 14% du PIB chinois en 2005, une performance similaire aux Philippines, contre moins de 9% pour la Corée du sud et l'Indonésie et seulement 2% pour le Japon (Defraigne, 2007). Les multinationales sont d'abord accueillies pour obtenir des transferts de technologie et générer des exportations à travers les «*export processing zones*» mais après 1992, de plus en plus de firmes étrangères produisent également des biens et des services pour le marché chinois. L'économie chinoise a certes bénéficié de l'insertion dans la décomposition internationale des processus de production des firmes multinationales et dans les réseaux de production internationaux, notamment ceux contrôlés par les firmes est-asiatiques, mais au prix d'une concurrence qui s'est avérée très rude pour les firmes chinoises dont la production n'était pas complémentaire à celles des firmes étrangères. Des études révèlent que l'expansion internationale de certaines firmes chinoises aurait été motivée par la nécessité de réduire leur activité sur un marché domestique où la concurrence est trop forte et les marges trop faibles (Wu, 2005 & Cheng, 2007: 15).



La Chine dispose également de moins de marge de manœuvre pour limiter l'entrée de ces firmes multinationales du fait de ses engagements dans le cadre multilatéral de l'OMC en matière d'IDE. Les TRIMs rendent certaines pratiques de barrières aux IDE non compatibles avec les règles multilatérales. Le gouvernement chinois a obtenu des autres pays membres de l'OMC une période transitoire jusqu'en 2007. Cela lui permet de limiter l'entrée des firmes étrangères ainsi que d'imposer des joint-ventures ou un plafonnement de la participation étrangère dans plusieurs secteurs stratégiques comme les télécommunications, les services financiers ou l'automobile (Holbig, 2002).

Le gouvernement chinois garde toutefois une série d'atouts en matière de politique industrielle pour assurer la pérennité de ces champions nationaux. Il continue de leur assurer un accès privilégié à ses marchés publics malgré les pressions des pays développés. Il érige également de nombreuses barrières non tarifaires en utilisant les standards techniques de manière stratégique (Cao, 2006).

Assurer une protection face à la concurrence étrangère et un accès privilégié à des crédits subventionnés ne suffira pas à garantir à l'économie chinoise une croissance intensive plus soutenable et l'essor de grandes firmes chinoises capables de rivaliser avec les leaders mondiaux dans les services et les industries de haute technologie. La Chine pourrait bien rester pendant plusieurs décennies une économie incapable de se doter de capacités autonomes d'innovation technologique et resterait dépendante de la technologie étrangère. Les firmes chinoises resteraient alors insérées dans une division internationale et régionale du travail contrôlée par des firmes étrangères en remontant une partie de la chaîne de valeur mais en n'arrivant pas à en atteindre les deux extrémités: les capacités d'innovation technologique et les capacités d'établir des marques mondialement reconnues. La capacité d'innovation technologique est encore plus vitale dans des systèmes productifs post-fordistes basés sur la différenciation et la spécialisation flexible qui sont apparus dans les années 80-90. Elle permet d'imposer leurs produits comme standard pour le marché et de les différencier. Il est donc crucial d'analyser dans quelle mesure l'économie chinoise peut développer sa base technologique pour réduire l'écart avec les pays développés.

### 3.3 LES POSSIBILITÉS ET LES DÉFIS EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE DE LA CHINE

Une première source de développement technologique pour l'économie chinoise provient des *spillover* générés par les IDE entrants. Les firmes étrangères contribuent relativement plus à la croissance de la productivité globale des facteurs que les firmes chinoises (Aglietta, 2007). Mais les *spillover* n'ont pas permis à la Chine d'atteindre le niveau technologique de pays intermédiaires comme la Corée du Sud (Chen, 2004 & Nam, 2004). Même pour une province très ouverte aux IDE et qui dispose d'importantes zones franches comme le Zhejiang, les autorités locales sont conscientes du fait que de nombreuses activités des firmes étrangères ont un contenu technologique limité (Defraigne, 2003). Toutefois, les firmes multinationales ouvrent de plus en plus d'unités de recherche en Chine comme en témoigne la forte croissance du personnel impliqué dans des activités de R&D (voir infra). Ce phénomène améliore sans nul doute la base technologique de l'économie chinoise mais la nature des activités de R&D met en évidence les limites en termes de rattrapage des pays les plus avancés. Une grande partie de ces activités de R&D concernent les adaptations des produits (*product development*) aux spécificités du marché chinois (Chen, 2004: 13). D'autres unités



de R&D sont intégrées à des réseaux internationaux mais sont en charge de modules de recherche simple standardisés et routiniers (Naughton, 2007: 370). Ces *spillover* ne concernent donc pas les unités de recherche fondamentale susceptibles de générer des produits de nouvelle génération qui peuvent s'imposer comme nouveaux standards du marché mondial. De plus, ces *spillover* risquent de se réduire au fur et à mesure que les firmes étrangères acquièrent une bonne connaissance du marché chinois et que le gouvernement assouplit ses règles en matière de joint-venture obligatoire. En effet, on peut observer que, depuis la fin des années 90, les firmes étrangères optent plutôt pour des investissements contrôlés à 100% que pour la poursuite de *joint-venture* avec des partenaires chinois, traduisant la crainte de transferts technologiques non souhaités (Luo, 2000; APCO, 2003 & Naughton, 2007). De moins d'un cinquième en 1993, les filiales contrôlées à 100% (*waizi qiye*) constituaient près des deux tiers des flux d'IDE entrants en Chine en 2004 (Gipouloux, 2006: 178 & Naughton, 2007: 412). Un autre phénomène qui pourrait également réduire les transferts technologiques des grandes firmes étrangères est la fragilisation de la position de négociation du gouvernement chinois vis-à-vis des investisseurs étrangers. Au cours des années 90, le gouvernement chinois a imposé des *joint-venture* et des transferts technologiques aux firmes étrangères désireuses de produire en Chine en jouant sur l'attractivité de l'immense marché potentiel chinois. Mais quinze années plus tard, les grandes multinationales sont déjà présentes sur le territoire et les règles multilatérales de l'OMC sur les TRIMs limitent la marge de manœuvre du gouvernement chinois en matière de discrimination entre investisseurs. De plus, de nombreuses multinationales japonaises ont adopté une stratégie visant à dédoubler le processus de production entre la Chine et l'ASEAN pour diversifier les risques macroéconomiques et politiques (Nesadurai, 2003: 185). Des institutions japonaises comme le JETRO sont en faveur de renforcer les flux d'IDE japonais vers l'Inde pour renforcer leur pouvoir de négociation face à la Chine. Ces éléments mettent en évidence les limites des transferts technologiques qui pourraient s'effectuer par le marché ou par l'intervention du gouvernement chinois.

Une deuxième source de développement technologique peut provenir des firmes chinoises qui tentent de réaliser des IDE de type *strategic-asset seeking* (Dunning, 1993) pour obtenir un savoir faire en matière de management international ou de recherche, savoir-faire qui ne peut pas être directement importé. Des firmes privées ou des fonds souverains chinois peuvent ainsi espérer acquérir des avoirs intangibles par le biais de prises de contrôle de firmes étrangères. On peut ainsi citer le cas d'un des champions chinois de l'automobile, la *Shanghai Automotive Industrial Corp* (SAIC) qui en 2004 prend 49% de participation dans *Ssangyong*, le quatrième producteur automobile coréen, en espérant bénéficier de ses capacités d'innovation et de sa marque (Financial Times, 19/12/2003 & Hirt, 2006). En 2005, *Dalian Machine Tool System* a également racheté *Ingersoll Production Systems*, une entreprise américaine de 65 employés pour son savoir faire en matière de management (Financial Times, 23/06/2005). Les firmes chinoises essayent également d'investir dans des unités de recherche situées dans des districts marshalliens des économies développées, espérant ainsi bénéficier de transferts de technologie, telles Huawei en Suède, Konka dans la Silicon Valley et Haier en Allemagne (UNCTAD, 2003 & 2006). Ces acquisitions restent très modestes au regard des acquisitions transfrontalières. Ces acquisitions ne sont pas toujours des réussites car les firmes chinoises manquent d'expérience en termes de management international pour intégrer ces unités acquises dans les pays développés au processus de production de leur

maison mère (Hirt, 2006 & Hua, 2005). Le rachat de Ssangyong par SAIC n'a pas permis à cette dernière de s'émanciper de sa dépendance technologique vis-à-vis de son partenaire Volkswagen (The Economist, 06/01/2005). Ces acquisitions à l'étranger sont largement encadrées (et souvent subventionnées) par le gouvernement chinois qui veille à éviter des frictions commerciales et diplomatiques avec les pays développés en s'attaquant à la prise de contrôle de trop grandes firmes. Ainsi, les fonds souverains chinois ont plutôt une logique de placement (investissement de portefeuille) qu'une logique de prise de contrôle (IDE) visant à rassurer les Etats développés. Ces derniers sont en train de mettre en place une série d'outils législatifs et financiers pour limiter les risques d'IDE de type *strategic-asset seeking*, notamment d'investisseurs chinois ou russes. On peut mentionner à ce sujet l'initiative du précédent commissaire européen au commerce Peter Mandelson visant à mettre en place un système de *golden shares* européennes ou celle du gouvernement japonais d'avoir passé une législation contenant des «*poison pills*» empêchant la prise de contrôle hostile étrangère (Pokarier, 2007 & Financial Times, 23/07/2007). Une réaction de défense s'est aussi manifestée aux Etats Unis dont le Congrès avait déjà refusé l'acquisition de la compagnie pétrolière Unocal par sa concurrente chinoise CNOOC en invoquant la sécurité nationale (Financial Times, 23/05/2005). La stratégie d'acquisition d'actifs pour capturer des avoirs intangibles savoir faire en termes de management et d'innovation technologique n'a produit que des effets modestes et incertains et semble déjà se heurter à des stratégies de défense de la part des économies les plus avancées.

Une autre source de développement potentiel technologique chinois est le renforcement de la base scientifique chinoise, du personnel comme des centres de recherche. Les progrès chinois sont indéniables. Le nombre de chercheurs s'est accru de 5% annuellement entre 1995 et 2005 pour dépasser le million de personnes engagées dans des activités de R&D dont 920 000 ingénieurs ou chercheurs scientifiques (Naughton, 2007: 360). Il faut toutefois relativiser ces chiffres car la majorité des diplômes chinois scientifiques n'est pas comparable à ceux des pays de l'OCDE. Une étude réalisée par Mc Kinsey estimait que seuls 10% des ingénieurs diplômés chinois atteignaient les standards internationaux des grandes firmes multinationales. La même étude révèle que 70% des diplômés chinois qui répondent aux critères scientifiques internationaux travaillent pour des firmes étrangères (de Jonquières, 2005). Il faut également prendre en compte les étudiants chinois qui ont obtenu des diplômes à l'étranger. On les estime à 700 000 entre 1978 et 2003 mais nombreux sont ceux qui n'ont pas suivi une formation scientifique de niveau universitaire. Selon les chiffres officiels, moins de 25% des étudiants chinois à l'étranger reviennent au pays après l'obtention de leur diplôme (Naughton, 2007: 362). Malgré la forte progression du nombre de scientifiques, la main d'œuvre scientifique disponible pour les firmes chinoises ou l'Etat chinois reste limitée et elle ne satisfait pas à l'ensemble des critères scientifiques internationaux.

La production scientifique en termes de publications et de brevets a connu une très forte croissance depuis le milieu des années 90, doublant presque en cinq ans (Aglietta, 2007, 36). Cependant, si elle connaît une croissance quantitative impressionnante, la production scientifique chinoise reste souvent faible sur le plan qualitatif. La plupart des publications et brevets chinois ne sont pas cités dans les revues scientifiques internationales, soit qu'ils ne donnent lieu qu'à peu d'applications, soit qu'ils déterminent des applications spécifiques au besoin du marché chinois (de Jonquières, 2005).

La situation de ce début de 21<sup>ème</sup> siècle révèle les défis que l'économie chinoise doit affronter si elle veut passer d'une économie capable de reproduire et d'assimiler une technologie existante à une économie détenant des capacités autonomes d'innovation. La plupart de la technologie avancée utilisée en Chine est le produit de firmes étrangères (Aglietta, 2007: 40). La majorité des brevets enregistrés reste le fait de firmes multinationales. De même pour les exportations, en 2004, 85% des exportations chinoises à haut contenu technologique sont réalisés par des filiales de firme étrangère produisant en Chine (The Economist 06/01/2005). Des études sur la technologie en Chine ont mis en évidence la dépendance croissante de l'économie chinoise vis-à-vis de la technologie étrangère ces deux dernières décennies (Cao, 2006: 36). L'effort des firmes chinoises en matière de R&D est encore insuffisant pour prétendre à combler leur retard technologique avec leurs concurrents des pays les plus développés. Ce manque d'investissement dans la recherche s'explique notamment par des marges de profit trop faibles (Nolan, 2003 & Kroeber, 2005).

S'inspirant notamment de l'exemple coréen, le gouvernement chinois essaye de mobiliser des ressources et d'établir de grands centres de recherche nationaux qui peuvent donner lieu à la création de districts marshalliens (Naughton, 2007 & Jones, 1997: 71). L'effort national chinois en matière de R&D reste bien inférieur à celui des pays les plus développés de l'Asie orientale (voir graphe 1). Les programmes quinquennaux de R&D (les programmes nommés 86-3 et 97-3) ont vu leur budget doubler en 2003 pour atteindre 84,3 milliards de dollars. Cette forte augmentation reste faible si l'on compare ce budget aux 1000 milliards de dollars dépensés par les différents Etats de l'Union Européenne pendant la même période (Eurostat, 2007 ; CEPII, 2003 & Devoluy, 2004). Le dernier plan de long terme en vigueur est plus ambitieux puisqu'il envisage de faire passer la part du PIB consacrée à la R&D de 1,34% en 2005 à 2,5% en 2020 (Cao, 2006). Mais même si cet objectif devait être atteint, il n'empêche que le Japon continuerait encore d'être le premier investisseur de la région en matière de R&D s'il maintient sa part actuelle de 3% du PIB. Si le retard de la Chine avec les pays émergents s'est comblé, celui avec les pays les plus avancés est donc encore loin de l'être.

#### 4. L'ACCELERATION DES DISPARITES SOCIALES ET LA FAIBLESSE DU POUVOIR D'ACHAT DES MASSES

La stratégie de développement chinoise s'apparente plus à celle des pays de l'Asie du Sud-est que celle adoptée par le Japon et la Corée du sud. La Chine s'est bien davantage ouverte aux IDE et au commerce que ces deux derniers pays. Cette politique d'ouverture a engendré d'énormes disparités sociales et géographiques.

La première disparité est celle entre les provinces côtières et les provinces de l'intérieur. Bien que la Chine côtière ait toujours été plus développée que les zones intérieures moins accessibles, cette tendance s'est fortement aggravée depuis le début des réformes. La politique de création des zones économiques spéciales formant des agglomérations industrielles et des districts marshalliens a contribué à créer des zones de développement beaucoup plus rapide que le reste de l'économie chinoise. Les disparités en termes de PIB par habitant sont maintenant de l'ordre de 12 à 1 entre Shanghai et la province de Guizhou (Lemoine, 2006: 79). Les provinces du nord-est qui, l'époque de la période de coopération avec l'Union Soviétique étaient le lieu du, développement des grandes unités de production de la métallurgie et des

grands combinats d'Etat, sont aujourd'hui sinistrées du fait de l'absence de modernisation de ces vieilles unités de production. Elles connaissent d'ailleurs des taux de chômage supérieurs à 20 ou à 30% selon les estimations (Rocca, 2006 & Naughton, 2007). Cette situation génère de nombreuses tensions qui ont parfois débouché sur des conflits sérieux entre provinces, particulièrement au début des années 90 (Wedeman, 2003).

La réforme fiscale de 1994 a permis à l'Etat central de récupérer une plus grande partie du PIB auprès des provinces les plus riches, permettant de ralentir le creusement des disparités mais non de les combler. En effet, la part du PIB récupérée par les pouvoirs publics s'est accrue au cours des années 90 mais elle se maintient depuis le début de la décennie autour des 20% ou 27% si l'on inclut les fonds extrabudgétaires et les fonds de sécurité sociale (Lemoine, 2006: 33), soit un niveau proportionnellement deux fois plus faible que pour les Etats européens (OCDE, 2005). La stratégie redistributive du gouvernement chinois consiste à essayer de désenclaver les provinces les plus isolées par des grands projets d'infrastructure telle que la construction de la ligne ferroviaire Beijing-Lhassa. Ces travaux d'infrastructure peuvent rendre les provinces de l'intérieur plus attractives pour les IDE. Au fur et à mesure que l'augmentation des salaires, la montée du coût des terrains et l'émergence de goulots d'étranglement au niveau du transport se font sentir dans les provinces côtières, des firmes multinationales commencent à faire de nouveaux investissements dans des provinces adjacentes désenclavées, attirées par des facteurs de production meilleur marché et par des politiques locales très favorables aux investisseurs. Si cette tendance se renforçait, on pourrait alors assister à un phénomène de développement par cercles concentriques des zones côtières vers l'intérieur, analogue aux vagues successives d'IDE de type vol d'oies sauvages en Asie de l'Est.

Toutefois, de nombreux obstacles limitent l'ampleur de ces vagues d'IDE. L'insuffisance des infrastructures de transport et d'énergie continue à générer des goulots d'étranglement. La topographie de la Chine, dont les deux tiers du territoire sont des zones montagneuses, élève formidablement les coûts de relocalisation de l'activité économique des côtes vers l'intérieur. De plus, les restrictions aux flux migratoires à l'intérieur du territoire se sont considérablement relâchées comme en témoigne l'assouplissement dans l'application du système du Hukou, ce passeport interne chinois. Cela signifie que les mouvements de main d'œuvre de l'intérieur vers les provinces côtières continuent, ralentissant la montée des salaires qui ne suit que de loin la productivité (voir infra). Les firmes des provinces côtières, du secteur formel comme informel, avancées préfèrent la jeune main d'œuvre féminine des provinces, plus vulnérables et dont on peut facilement se débarrasser du fait de leur statut d'immigrées intérieures (Rocca, 2006: 99). Cet afflux de main d'œuvre qui provient de la libéralisation de l'agriculture, des fermetures des entreprises d'Etat et des écarts salariaux substantiels entre provinces n'est pas près de se tarir (Gipouloux, 2006 & Aglietta, 2007).

Les disparités sociales intra-provinciales sont également de plus en plus problématiques, surtout pour un pouvoir qui se réfère encore au communisme même s'il ne se réclame plus exclusivement de la primauté des classes ouvrières et paysannes depuis la théorie des trois représentations élaborée par Jiang Zemin. Cette évolution est visible si l'on observe l'évolution des coefficients de Gini depuis les années 70. L'époque maoïste est caractérisée par un coefficient inférieur à 0,20 ce qui en faisait un des pays les plus égalitaires du monde alors que depuis les années 2000, ce coefficient varie entre 0,447 (plus inégal que l'Europe) et



0,60. La fourchette basse fait déjà de la Chine un pays plus inégalitaire que n'importe quel pays européen mais la fourchette haute la place au niveau du Brésil (UNDP, 2006 ; Lemoine, 2006 & The Economist, 02/06/01). Cette inégalité s'explique par une différence de plus en plus marquée entre les citadins et les ruraux mais aussi au sein même des villes.

Les salaires sont loin de suivre les gains de productivité et la part des salaires dans la valeur ajoutée du secteur industriel s'est effondrée depuis une dizaine d'année, passant de 50,4% à 30,8% entre 1996 et 2004 (Aglietta, 2007: 51). Le développement rapide du secteur informel, l'absence d'organisation syndicale indépendante et l'afflux continu de travailleurs migrants issus des zones rurales sont autant de facteurs qui maintiennent les hausses de salaires en deçà des gains de productivité. De plus, la fermeture ou les restructurations de nombreuses entreprises d'Etat ont considérablement fait augmenter le chômage partiel (chômage technique chronique) ou complet ainsi que les retraites anticipées, notamment chez les femmes de plus de quarante-cinq ans (Rocca, 2006). Les estimations officielles du chômage font mention d'un taux de 5% mais plusieurs estimations indépendantes considèrent qu'une fourchette comprise entre 10% et 20% semble plus réaliste (Aglietta 2007 ; Naughton, 2007 & Rocca, 2006). Si l'on observe le niveau de vie de la population, en prenant en compte les transferts de l'Etat, on peut même considérer que la situation d'une partie importante des salariés et des paysans s'est dégradée malgré cette période de croissance exceptionnelle. Sur le plan de l'offre de services publics, le système du *danwei*, l'entreprise d'Etat qui fournissait un nombre de services publics gratuits (crèche, école, dispensaire de soins de santé, centre culturel et sportif) est en phase finale de désintégration et il n'a pas été encore remplacé par un système de sécurité sociale qui couvre la majorité de la population. La privatisation d'une partie de l'enseignement, des soins de santé et de la garde des enfants a contribué à accroître l'exclusion d'une partie de la population de ces services. On estime qu'à la fin des années 1990, plus de 80% des paysans n'avaient accès à aucune couverture médicale (Lemoine, 2006: 73). Sur le plan des prélèvements fiscaux, la situation est très différente entre les villes et les campagnes, surtout dans les provinces les moins développées. Les tentatives de l'Etat central d'accroître son contrôle sur les recettes fiscales depuis la réforme du système de taxation de 1994 se heurte à une résistance des autorités locales. Ces dernières ont multiplié les taxes exceptionnelles hors budget dont les recettes ne doivent pas être transmises à l'Etat central. Elles ont également recours à des prélèvements illégaux et à la pratique de ne plus payer tous les salaires ou d'en reporter le paiement. Ces pratiques permettent aux autorités locales de faire face à ses obligations en matière de santé, d'éducation de base pour pallier aux effets engendrés par la désintégration du système de *danwei* et à la décentralisation des dépenses publiques (Rocca, 2006: 241 & Lemoine, 2006: 33). Ces ressources supplémentaires sont également nécessaires pour soutenir les entreprises locales face à la concurrence. Les revenus qui proviennent de ces taxes additionnelles sont également parfois simplement détournés par certains fonctionnaires locaux corrompus (Rocca, 2006). Ces taxes supplémentaires accroissent de manière substantielle la pression fiscale qui pèse sur la population rurale chinoise et font stagner, voire chuter pour certaines provinces, la consommation des ménages ruraux.

Hormis les propriétaires d'entreprises privées, seuls les travailleurs très qualifiés des zones urbaines (professions libérales, cadres de multinationales, managers et hauts cadres du parti et de l'Etat) constatent une très forte augmentation de leur salaire et de leur niveau de vie,



transferts de l'Etat inclus, car ces zones urbaines des provinces riches sont celles les mieux couvertes sur le plan des soins de santé et des biens publics. Mais les différentes estimations montrent que ces classes moyennes qui ont un niveau de consommation comparables aux normes occidentales, ne constituent que 40 millions de ménages (Aglietta, 2007). Lemoine estime qu'en 2005, seuls 30 millions de chinois ont un pouvoir d'achat suffisant pour acquérir des biens de consommation importés (Lemoine, 2006: 71)

## 5. LE DILEMME DES AUTORITES CHINOISES FACE AU CHANGEMENT DE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Le gouvernement de la Chine s'est engagé dans une politique d'ouverture aux IDE des firmes étrangères pour bénéficier de transferts de technologie et d'exportation de produits manufacturés, et ainsi permettre l'importation des produits technologiques nécessaires à la modernisation de son économie, tout cela dans le souci de rattraper ses voisins asiatiques. Cette ouverture, combinée à la libéralisation de l'agriculture et à l'essor des EBV, a généré une très forte croissance. Mais cette stratégie a généré une croissance tirée par les investissements et les exportations, caractérisée par une très faible consommation des ménages. Ce taux exceptionnellement élevé d'investissements a généré de nombreuses surcapacités de production. Le développement formidable des exportations, encouragé par la politique de sous-évaluation du RMB et par des bas salaires, a engendré un surplus commercial sans précédent pour une économie émergente. Corollairement, cette stratégie a creusé les déficits commerciaux avec les Etats-Unis et l'Europe surtout depuis le début de la décennie, avec les tensions commerciales que cela engendre.

Cette stratégie de développement est ainsi à l'origine de nombreux déséquilibres. L'économie chinoise est devenue extrêmement dépendante des économies plus avancées, en termes de débouchés et d'approvisionnement en haute technologie. Or rien ne garantit que les pays les plus avancés poursuivent leur politique d'ouverture aux produits chinois dans un contexte de récession prolongée. Ce problème est bien identifié par les autorités chinoises comme en témoigne le *China Daily* «le néoprotectionnisme (va) arriver et, dans l'avenir, les barrières commerciales plutôt grimper que diminuer» (Bullard, 2006: 76). La frénésie d'investissements a produit à la fois des surcapacités dans de nombreux secteurs industriels mais également des bulles financières et immobilières. De plus, la montée des inégalités et du chômage, conséquence de la transition vers une économie capitaliste où la concurrence accrue, notamment des firmes étrangères et le développement des agglomérations industrielles ont généré des disparités sans précédent entre les villes côtières et le reste du pays. Cette tendance peut difficilement se poursuivre sans remettre profondément en question la légitimité du rôle du PCC, notamment auprès des paysans et des ouvriers situés dans des zones sinistrées (nord-est) ou peu développées. Les contestations paysannes et ouvrières se multiplient ces dernières années et inquiètent le pouvoir central (Le Monde 22/11/2008 & Rocca, 2006).

Le gouvernement central est bien conscient de ces déséquilibres et tente de relever le pouvoir d'achat des zones rurales. Depuis 2004, le gouvernement tente de relever la consommation intérieure pour en faire un des moteurs de la croissance chinoise afin de corriger les déséquilibres macroéconomiques mentionnés précédemment (Lardy, 2006). C'est notamment le but des nouveaux programmes comme les «nouvelles campagnes socialistes» ou «la société harmonieuse». Le gouvernement accroît les dépenses publiques à travers les travaux publics et

la hausse des salaires de la fonction publique. Il tente également de réduire la pression fiscale de la paysannerie pour en augmenter le niveau de vie. A cet effet, il a ordonné la suppression des taxes sur l'élevage et sur la production agricole pour les remplacer par un impôt sur les revenus agricoles dont le seuil maximum est fixé à 7% (Lardy, 2006 & Gipouloux, 2006: 83). Parallèlement, il tente de mettre en place un système de couverture médicale et sociale qui s'inspirerait des modèles des pays industrialisés.

Néanmoins ces tentatives de l'Etat central se heurtent aux dispositions prises par certaines autorités locales. Celles-ci continuent d'imposer de nombreuses taxes locales (légal ou non) dont le montant total serait plus de six fois plus important que les réductions fiscales concédées par l'Etat à la paysannerie depuis 2003 (Aglietta, 2007). Les arriérés et impayés relatifs aux salaires des fonctionnaires locaux continuent d'être pratique courante (Rocca, 2006). Quant à la mise en place du système de sécurité sociale, l'Etat chinois est encore loin de pouvoir offrir une couverture qui peut compenser le système maoïste du *danwei*. Seule une minorité de citoyens reçoit une protection minimale et la grande majorité des campagnes n'est pas encore couverte par les réformes (Lemoine, 2006). Fin 2004, 45 millions de chinois sont couverts par l'assurance maladie, 120 par l'assurance vieillesse et 103 par l'assurance chômage (Gipouloux, 2006). Ces couvertures ne sont qualitativement pas comparables à ceux des pays de l'OCDE (Rocca, 2006). L'incertitude qui continue d'exister, quant à l'accès à ces services vitaux (santé, éducation, pensions), explique en partie le taux d'épargne très élevé car de nombreux ménages restreignent leur consommation pour pouvoir financer les études de leurs enfants ou planifier leurs dépenses de santé en fin de vie.

Malgré un taux de croissance exceptionnel, la lente détérioration des finances publiques de l'Etat chinois s'avère contraignante et nécessite un certain arbitrage entre les ambitions affichées en termes de politique industrielle et de politique sociale. Officiellement, la dette publique chinoise ne dépasse pas les 22% (Lemoine, 2006). En réalité si l'on tient compte des engagements de l'Etat en matière de pensions, de sécurité sociale et si l'on inclut les créances douteuses des banques d'Etat, certains analystes estimaient déjà la dette publique entre 70 et 100% du PIB en 2003 (Lyons, 2003: 10 & Lemoine, 2006: 33). Le ralentissement de l'économie chinoise consécutif à la crise financière globale fera chuter sa croissance de 12% en 2007 à 7,5% en 2009 selon la Banque mondiale (Banque Mondiale, 2008). Le gouvernement chinois a annoncé un plan de relance qui va creuser le déficit public jusqu'à 2,6% selon les estimations officielles (Financial Times, 25/11/2008).

## 6. CONCLUSION

Le rééquilibrage de l'économie chinoise par la stimulation de la consommation des ménages se heurte à une série d'obstacles, notamment la résistance des autorités locales mais aussi des entreprises privées. Mais si le gouvernement chinois désire ce rééquilibrage vers une «société harmonieuse», il se retrouvera confronté à un problème politique majeur. Par une politique de libéralisation des échanges et des investissements combinée à l'usage d'un pouvoir bureaucratique autoritaire contre la contestation populaire, l'appareil étatique chinois a généré une croissance exceptionnelle mais qui fait face aujourd'hui à des obstacles commerciaux, technologiques, écologiques et sociaux considérables. Si le gouvernement central veut réellement créer les biens publics nécessaires à l'amélioration de la base technologique de l'économie chinoise et en même temps relever le pouvoir d'achat des ménages moyens et

pauvres, ruraux comme urbains, il lui faudra renforcer son pouvoir sur les autorités locales et sur les entreprises. Le gouvernement chinois peut-il encore imposer de telles réformes par le haut après trois décennies de libéralisation économique? Pour arriver à cet objectif, la Chine pourra difficilement éviter les réformes politiques qui permettront aux salariés d'améliorer leur pouvoir de négociation par la création d'organisations politiques et syndicales autonomes du pouvoir, aux paysans de pouvoir protester contre les abus fiscaux des autorités locales, aux citoyens de dénoncer et de poursuivre les officiels corrompus. C'est aujourd'hui le dilemme auquel font face les autorités chinoises.

#### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGLIETTA, M. & LANDRY, Y. (2007). «La Chine vers la superpuissance», *Economica*, Paris.
- Apco. (2003). «Report on EU FDI in China», Beijing.
- Banque Mondiale. (2004). «La Chine et l'OMC: adhésion, politique de réforme et stratégie de réduction de pauvreté», Washington.
- BRZEZINSKI, Z. (dir.) (1997). *Le Grand Echiquier: l'Amérique et le reste du monde*, Paris, Bayard.
- BULLARD, M. (2006). «L'Ordre Mondial bousculé», *Le Monde Diplomatique Manière de voir* n°85.
- CAO, C., SUTTMER, R. & FRED, S. D. (2006). «China's 15 years Science and Technology Plan», *Physics Today*, December.
- Cepii. (2003). «Economie mondiale 2004», *La découverte*, Paris.
- CHEN, Tain-Jy. (2004). «Living under the Roof of WTO: Cross-Strait Economic Relations since WTO accession» in «*Rising China and the East Asian Economy*», Korea Institute for International Economic Policy, Seoul.
- CHENG, S. & STOUGH, R. (2007). «The Pattern and Magnitude of China's outward FDI in Asia». Working paper. School of Public policy, West Virginia University.
- COOK, I.G., DOEL, M.A. & LI, R. (1996) «Fragmented Asia: Regional Integration and National Disintegration in Pacific Asia», Avebury, Aldershot.
- DEFRAIGNE, J.-C. (2007). «Sleeping giants or global competitors? Assessing the possibilities of the largest Chinese firms to evolve from state-nurtured national champions into global competitors», présentation au 6ème Colloque International sur l'Economie de la Chine: «*Is China's development sustainable?*», CERDI-IDREC, Université d'Auvergne, France, Clermont-Ferrand, 18-19 octobre.
- DEFRAIGNE, J.-C. (2005). «The prospects of Chinese firms in an opening economy: breaking away from the "flying geese" pattern or turning into another case of East Asian ersatz capitalism?», *Belgian Review of Geography (BELGEO)*, III/2005, pp 275-307.
- DEFRAIGNE, J.-C. (2003). «Interview 1 with Sun Zhu Ying, Vice director of the Investment bureau of Ningbo Free Trade Zone», Zhejiang province, 21/11/2003, CCEEC, UIBE, Beijing.
- DEFRAIGNE, J.-C. (2003). «Interview 2 with Jiang Xue Gen, adviser economist, Shanghai people's government, foreign economic relations & trade commission», 28/11/2003, CCEEC, UIBE Beijing.
- DE JONCQUIERES, G. (2005). «Not patently obvious», *Financial times*, 24 October 2005.
- DEVOLUY, M. (2004). «Les Politiques Economiques Européennes», *Seuil Economie*, Paris.
- DG Relex. (2007). «EU-China Economic Observatory: A report for the European Commission», Draft report, Issue n°6, European Commission, Brussels, December 2007.
- DOMENACH, J.-L. (2002). «Où va la Chine?», *Fayard*, Paris.

- DUNNING, J. H. (1993). «Multinational enterprises and the Global Economy», *Addison-Wesley*, Reading.
- EICHENGREEN, B., WYPLOSZ, C. & PARK, Y. C. (2008). «China, Asia and the New World Economy», *Oxford University Press*.
- European Union Chamber of Commerce in China. (2003). «European Business in China: Position Paper», Beijing.
- Eurostat: Annuaire Eurostat 2006-2007, Office des publications, Communautés européennes, Luxembourg, 2007.
- FAURE-BOUTEILLER, A. (2003). «La Chine: clés pour s'implanter sur le dernier grand marché», *Vuibert*, Paris.
- FRIEDMAN, D. & SAMUELS, R. (1993). «The Japanese Aircraft Industry and Japan's Technology ideology» in Frankel, Jeffrey Kahler, Miles (Eds), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*. NBER, University of Chicago Press.
- GIPOULOUX, F. (2006). «La Chine du 21ème siècle: une nouvelle superpuissance?», *Armand Colin*, Paris.
- HIGGOTT, R. (2000). «Regionalism in the Asia Pacific: Two steps forward, one step back» in Stibbs, R. & Underhill, G. «Political Economy and the Changing Global Order», Second edition, Oxford University Press.
- HIRT, M. & ORR, G. (2006). «Helping China's companies master global M&A». *Mc Kinsey Quarterly*, August 2006.
- HUA, C. (2005). «China outward FDI meets challenges», *China Business Weekly*, 24 April 2005.
- HOBDAY, M. (1995). «Innovation in East Asia: the Challenge to Japan», *Edward Elgar*, Aldershot.
- HOLBIG, H. & ASH, R. (Eds) (2002). «China's accession to the world trade organization». *Routledge Curzon*, London.
- HUANG, Y. (2003). «Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era», *Cambridge University Press*, Cambridge, MA.
- ITO, T. (1996). «The Japanese Economy», *MIT Press*, Cambridge, MA.
- ITO, T. (1993). «US political pressure and economic liberalization in East Asia», in Frankel, Jeffrey Kahler, Miles (Eds), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*. NBER, University of Chicago Press.
- JONES, D. M. (1997). «Political Development in Pacific Asia», *Polity*, Cambridge.
- KOLKO, G. (1994). «A Century of War: politics, conflict and society since 1914», *the New Press*, New-York.
- KOMIYA R. & ITOH, M. (1988). «Japan's International Trade and Trade Policy 1955-1984», in T. Inoguchi and D.I. Okimoto (Eds), *The Political Economy of Japan 2, The Changing International Context*, Stanford University Press.
- KROEBER, A. (2005). «China's century I still a long march away». *Financial Times*, 22 June 2005.
- LARDY, N. R. (2006). «Toward a consumption-driven growth path». *Policy Brief*, Institute for International Economics, October 2006.
- LARDY, N. R. (2006). «Integrating China in the Global Economy», *Brookings Institution Press*, Washington DC.
- LANZAROTTI, M. (1992). «La Corée du Sud: Une sortie du sous-développement». IEDES, PUF, Paris.
- LEE, C. J. (2004). «Korea's Initiative for a Northeast Asian Business Hub», Conference paper, KIEP.
- LEMOINE, F. (2006). «L'économie de la Chine», *La découverte*, Paris.
- LUO, Y. (2000). «Multinational Corporations in China: benefiting from structural transformation», Copenhagen Business School Press.
- LYONS, G. (2003). «China: The case for regulatory change and economic reform», Standard Chartered, London.
- NAM, Y.-S. (2004). «Facing the Challenge of China's Industrial Rise: The Korean Case», in Kiep (eds), *Rising China and the East Asian Economy*, Korea Institute for International Economic Policy, Seoul.
- NARLIKAR, A. (2005). «The World Trade Organization: A Very Short Introduction», *Oxford University Press*.

- NAUGHTON, B. (2007). «The Chinese Economy: transition and growth», *MIT Press*, Cambridge, MA.
- NESADURAI, H. E. S. (2003). «Globalisation, Domestic Politics and Regionalism: The ASEAN Free Trade Area», *Routledge*, London.
- NOLAN, P. (2002). «China and the WTO: The Challenge for China's Large-scale industry» Holbig, H. & Ash, R. (Eds). «China's accession to the world trade organization». *Routledge Curzon*, London.
- OCDE. (2002). «La Chine dans l'économie mondiale: les enjeux de politique économique intérieure», *rapport de synthèse*, OCDE, Paris.
- OCDE. (2005). «La Chine dans l'économie mondiale: la gouvernance en Chine», OCDE, Paris.
- POKARIER, C. (2007). «Discretionary Economic Nationalism: Business Policy towards open markets for corporate control», 11th annual Conference of the European Business History Association, University of Geneva, 13-15 September 2007.
- POLLACK, J. D. (1989). «The opening to America», in *the Cambridge History of China*, vol. 15, Cambridge University Press.
- RAINELLI, M. (1996). «l'Organisation Mondiale du Commerce», *La Découverte*, Paris.
- ROCCA, J.-L. (2006): «La condition chinoise: capitalisme, mise au travail et résistances dans la Chine des réformes», *Editions Kartala*, Paris.
- SAMUELS, R. J. (1994). «Rich Nation Strong Army: National Security and the technological transformation of Japan», *Ithaca*, New-York.
- SUM, N.-L. (1996). «Greater China and global regional-local dynamics in the post-Cold War era» in COOK, Ian.G; DOEL, Marcus. A & LI, Rex «*Fragmented Asia: Regional Integration and National Disintegration in Pacific Asia*», Avebury, Aldershot.
- TEIWES, F. C. (1989). «Establishment and consolidation of the Regime» in *the Cambridge History of China*, vol. 14, Cambridge University Press.
- The Economist. (2005). «The struggle of the champions», *The Economist*, 06 January 2005.
- UNCTAD. (2006). «1991-2006 World Investment Report». United Nations, Geneva.
- UNCTAD. (2003). «China: an emerging FDI outward investor», *E-brief*, 4th December 2003, Geneva.
- UNPD. (2006): «Human Development Report 2006», United Nations, New-York, 2006.
- USCC. (2007). «United States-China Economic and Security Review», *Commission Hearings*, Washington DC.
- WEDMAN, A. H. (2003). «From Mao to Market», *Cambridge University Press*, Cambridge, UK.
- World Bank. (2008): China's Stimulus Policies are Key for Growth in 2009 and an Opportunity for More Rebalancing, <http://go.worldbank.org/K1LIUDGHD0>
- WU, F. (2005). «China Inc: How Chinese companies have discretely internationalized their operations», *The International Economy*, Fall 2005.
- YAMAMURA, K. & HATCH, W. (1997). «Asia in Japan's embrace: building a regional production alliance», *Cambridge University Press*, Cambridge, UK.
- YOSHIHARA, K. (1988). «The rise of Ersatz capitalism in Southeast Asia», *Oxford University Press*, Oxford.