

La nouvelle géographie économique du monde chinois

Jean-Joseph Boillot, Nicolas Michelin

Citer ce document / Cite this document :

Boillot Jean-Joseph, Michelin Nicolas. La nouvelle géographie économique du monde chinois. In: Perspectives chinoises, n°59, 2000. pp. 14-26;

doi : 10.3406/perch.2000.2503

http://www.persee.fr/doc/perch_1021-9013_2000_num_59_1_2503

Document généré le 12/06/2016

La nouvelle géographie économique du monde chinois

Jean-Joseph Boillot et Nicolas Michelon

BEAUCOUP ont cru voir la fin d'un « miracle » dans la grande crise asiatique de la fin du XX^e siècle. Le rebond de la plupart de ces économies dès la deuxième moitié de 1999 semble au contraire témoigner de la permanence d'un certain nombre de traits qui devrait permettre à la région de poursuivre son rattrapage vis-à-vis les économies industrialisées. Les économistes sous-estiment hélas souvent le poids des facteurs géographiques dans le développement des nations. L'espace économique asiatique connaît d'abord une permanence dans son développement économique moderne puisque celui-ci s'est avant tout réalisé dans les régions maritimes, en opposition aux espaces continentaux retardés. Le mouvement initié dès le XV^e siècle par la Chine n'a cessé de prendre de l'ampleur dans l'après-guerre, et la localisation totalement insulaire de l'industrie japonaise fait en quelque sorte figure de cas extrême. Le modèle dominant en Asie ne pouvait que s'imposer aux rattrapages tardifs, et notamment à la Chine, avec une concentration croissante des activités et des échanges sur l'Asie maritime. Spatialement, l'Asie orientale a ensuite connu deux bouleversements depuis 1945 : une période d'hégémonie absolue du Japon jusqu'à la grande crise du modèle nippon survenue à la suite de l'éclatement de sa bulle immobilière en 1990 ; puis l'ouverture économique de la Chine, en 1978, qui marque une inflexion structurelle en faveur d'un monde chinois composé de la Chine continentale et des deux grandes réussites capitalistes que sont

Hong Kong et Taiwan. Mais par bien des aspects, l'espace économique chinois hésite entre une cohérence de nature quasi impériale, voulue et poussée notamment par Pékin, et une intégration à un ensemble asiatique plus vaste et plus respectueux de la diversité des pôles du monde chinois. De la dynamique interne du monde chinois, et de celle de l'Asie de l'est découleront la géographie politico-économique du continent dans les années à venir⁽¹⁾.

Nous nous attacherons dans un premier temps à montrer le passage très probable d'un arc asiatique allant d'un Japon dominant vers un monde chinois et une ANSEA (Association des nations du sud-est asiatique) en développement, à une donne plus bipolaire Japon-Monde Chinois. Dans un deuxième temps, nous exposerons les logiques géographiques en oeuvre dans le développement économique de l'ensemble chinois, notamment en identifiant les pôles économiques pertinents au sein de ce monde chinois⁽²⁾.

Déformation des masses économiques : bilan de l'après-guerre à 1997

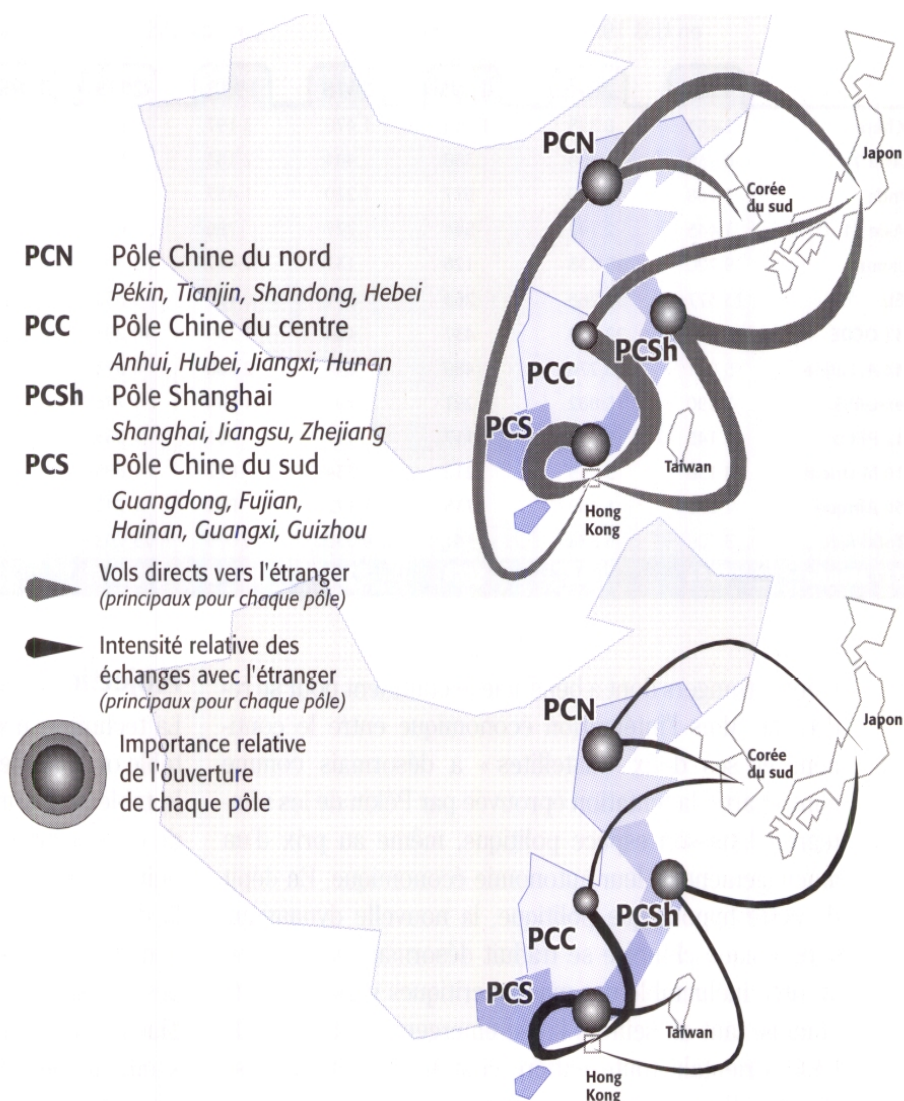
Pour s'en tenir à une approche par pays et non par région, comme on tentera de le faire par la suite, la carte économique de l'Asie n'a cessé de se déformer au cours du processus de rattrapage. L'Asie orientale (Japon, Corée, monde chinois) apparaît ainsi comme le grand pôle de croissance de l'après-guerre avec un doublement de son poids relatif entre 1960 et 1997, et un pic à près de 75 % du PIB de la région autour des années 1990. Le fait majeur tient néanmoins au décollage du Japon, qui va dominer

économiquement toute l'Asie des années 1970 au milieu des années 1990. Le monde chinois, composé pourtant des deux pôles très dynamiques de Hong Kong et Taiwan, voit en effet son poids relatif divisé par trois entre 1960 et 1990. En revanche, et cela est lourd de conséquence pour Pékin, les deux territoires chinois « extérieurs » quadruplent leur poids relatif en Asie de 1960 à 1997 et passent de 4 à 34 % du PIB de l'ensemble chinois sur la période, sans inflexion notable dans la phase de décollage tardif de la Chine continentale (années 1980), sinon dans le sens d'un accroissement de ce déséquilibre. Ces deux « petites Chine » vont en effet doubler leur part relative dans le monde chinois de 1979 à 1987, profitant précisément de l'ouverture de l'immense espace continental qui va leur fournir une base arrière essentielle pour maintenir leur compétitivité manufacturière (Taiwan) ou développer leurs activités tertiaires (Hong Kong). Elles garderont du reste leur avance relative dans la décennie 1987-1997 en dépit de la croissance bien plus rapide du PIB de la Chine continentale, mais ponctuée de dévaluations régulières

alors que les dollars de Taiwan et Hong Kong s'apprécieront régulièrement (voir graphique 1). En juin 2000, les deux « petites Chine » disposent encore de plus de 190 Milliards de dollars américains de réserves de change contre un peu plus de 150 pour la partie continentale.

Ensuite, l'importance de la masse japonaise au début des années 1990 masque le phénomène majeur des années 1980-1990 : le rattrapage au sein de l'Asie même au profit des pays « émergents ». Leur croissance rapide et élargie à un nombre croissant de pays est à l'origine du gain de 5 points de l'Asie orientale dans le PIB mondial au cours de cette période. Au sein des quatre ensembles asiatiques émergents considérés, la distribution géographique des masses économiques a connu une déformation essentielle au cours de la période 1960-1987. Le monde chinois a perdu en effet 14 points dans le PIB de

Cartes ► L'ouverture régionale des pôles chinois



l'Asie émergente avant de retrouver, en 1997, son niveau d'après-guerre, avec 47 % de l'ensemble. Inversement, l'Asie du sud-est a connu une progression relative importante dans le sillage des investissements directs japonais faisant de cette zone leur nouvelle base d'exportation indirecte vers les marchés développés. Le déclin du monde chinois masquait toutefois un glissement majeur en son sein : la chute du poids relatif de la Chine communiste, au profit de Taiwan et Hong Kong qui vont devenir les symboles du potentiel à moyen terme de la puissance économique chinoise. L'ouverture décidée par Deng Xiaoping en 1978 prendra acte de ce retournement économique et les réformes de la phase du redressement consisteront surtout à ouvrir la Chine côtière aux capitaux des deux petits dragons, lesquels représentent près de 60 % de l'énorme masse d'investisse-

Tableau 1 ► Projections 2015

	PIB/habitant en US\$ 1990		Population en millions		PIB Total en Mds US\$ 1990		Variation annuelle	Répartition PIB mondial		Variation en points
	1995	2015	1995	2015	1995	2015		1995-2015	1995	
Chine	2 653	6 398	1 205	1 470	3 197	9 406	5,5%	11%	17%	6,6%
Asie 7	6 236	12 408	350	444	2 183	5 514	4,7%	7%	10%	2,8%
Inde	1 568	3 120	917	1 210	1 437	3 776	4,9%	5%	7%	2,1%
Asie 31	1 445	2 147	544	777	786	1 668	3,8%	3%	3%	0,4%
Japon	19 720	25 533	126	131	2 477	3 337	1,5%	8%	6%	-2,2%
EU	23 377	30 268	263	309	6 150	9 338	2,1%	21%	17%	-3,6%
32 OCDE	16 810	22 199	437	464	7 339	10 291	1,7%	25%	19%	-5,9%
44 A. Latine	5 031	6 776	489	646	2 460	4 375	2,9%	8%	8%	-0,3%
ex-URSS	3 590	5 882	291	297	1 044	1 745	2,6%	4%	3%	-0,3%
12 PECO	5 145	9 292	117	117	601	1 085	3,0%	2%	2%	0,0%
16 M Orient	4 138	5 049	212	334	877	1 685	3,3%	3%	3%	0,1%
56 Afrique	1 220	1 489	715	1 172	873	1 745	3,5%	3%	3%	0,3%
Total Asie	3 209	5 878	3 141	4 032	10 079	23 702	4,4%	34%	44%	9,7%
217 Monde	5194	7323	5664	7369	29 419	53 966	3,1%	100%	100%	0,0%

ments étrangers dont a bénéficié le continent pour se redresser. Mais l'intégration économique entre le continent et ses deux « satellites » a désormais comme contrepartie la tentation éprouvée par Pékin de les réintégrer dans son espace politique, même au prix d'un aménagement de leur autonomie économique. En dépit de cette hypothèque politique, la nouvelle dynamique économique chinoise se traduit désormais par une remontée inéluctable des masses critiques vers le monde chinois, tant au sein de l'Asie émergente qu'au sein de l'Asie orientale toute entière compte tenu de la crise structurelle de l'économie japonaise. La crise de 1997 apparaîtra peut être à l'avenir comme un tournant dans les grands équilibres régionaux. A taux de change courant, le PIB combiné du monde chinois est ainsi passé de 52 % de l'Asie émergente orientale en 1996 à 62 % en 1999 et la tendance pourrait s'accroître en 2000. Si l'on inclut le Japon, la proportion est passée de 27 à 34 %.

A l'issue de ces cinquante ans d'après-guerre, la carte économique de l'Asie apparaît ainsi comme un triangle isocèle reliant une puissance japonaise (sommet) arrivée à maturité avec, à la base, une Asie émergente opposant un pôle chinois au rattrapage considérable à un pôle Asie du sud-est à l'avenir désormais plus incertain. La Corée du sud, de par sa taille, ne peut constituer un pôle à elle-seule et se trouve désormais sous la double attraction chinoise et japonaise. Là encore, la crise aura été un tournant puisque la Chine est devenue le premier partenaire commercial de la Corée en 1999.

Projections pour 2015-2025

La technique des projections est pour le moins contestable ou hasardeuse. On peut néanmoins considérer que le tableau des inerties démographiques et des rythmes de développement acquis au début de ce millénaire induit une trajectoire de référence utile pour comprendre la dynamique spatiale des économies asiatiques, et le contexte dans lequel s'inscrit le développement rapide des pôles chinois. En prenant les projections démographiques des Nations-Unies et les estimations assez raisonnables de la Banque Asiatique de Développement sur l'évolution du PIB par habitant, on retrouve les estimations récentes d'Angus Maddison⁽³⁾. Deux grandes mutations géo-économiques pourraient marquer une région qui devrait passer de 27 à 34 % du PIB mondial entre 1995 et 2015 (voir tableau 1).

- Exprimé en parité de pouvoir d'achat, le poids relatif du Japon chuterait de 32 à 18 % du PIB régional tandis que celui de la Chine continentale gagnerait près de 11 points pour atteindre 52 % du cumul des 9 pays retenus par Angus Maddison. Le poids relatif de l'ASEAN progresserait rapidement également pour atteindre celui de la Chine seule en 1997. Le jeu des grandes masses joue néanmoins clairement en faveur du monde chinois si on y inclut Taiwan, Hong Kong et des diasporas chinoises dont le poids dans le PIB de l'ASEAN pourrait atteindre près de 40 % selon certaines estimations⁽⁴⁾.

- Au sein de l'ensemble du monde chinois, pris par les pays et non en fonction des réseaux d'affaires, on assis-

terait à un glissement en faveur de la Chine continentale, au détriment de Hong Kong et Taiwan. La part relative de ces deux territoires reculerait de 34 % à moins de 20 % du monde chinois, soit leur niveau avant la première libéralisation de 1978. A bien des égards, la victoire des partisans de l'entrée de la République populaire de Chine (RPC) dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) apparaîtra comme l'élément clé du rééquilibrage géo-économique au sein de la « grande Chine » et constitue un défi majeur pour Hong Kong et Taiwan.

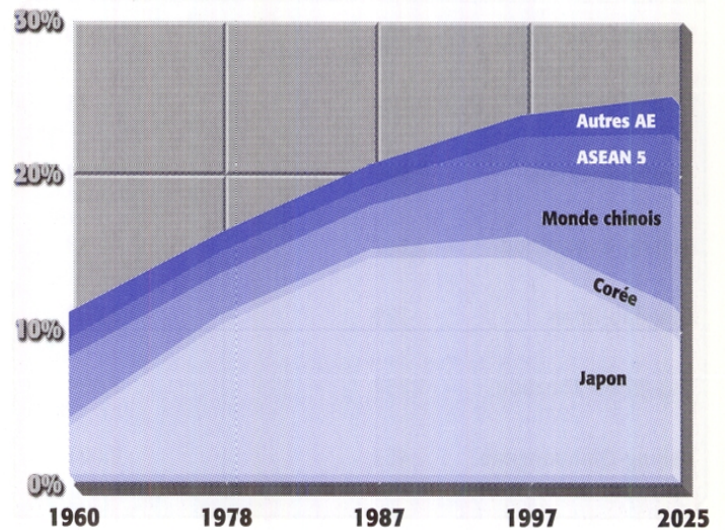
Au-delà du caractère optimiste de ces projections économiques (scénario politique et de réforme favorable), les cadres nationaux constituent-ils une bonne grille pour repérer les espaces économiques pertinents et leur dynamique future ? Rien n'est moins sûr. Les dynamiques économiques en Asie dépassent assez largement les frontières nationales, tout particulièrement en Chine compte tenu de sa taille, de sa géographie et de son histoire. Le repérage d'une logique spatiale élargie aux économies chinoises apparaît comme un concept assez riche, à la fois pour mieux comprendre l'Asie de demain, qui ne sera pas forcément un face à face Chine-Japon, et pour mieux comprendre l'évolution politico-économique de l'espace chinois, qui ne sera pas nécessairement la répétition d'une structure impériale remontant à la dynastie Qin.

Quel espace économique chinois ?

L'appréciation de la pertinence même du concept d'*économie chinoise* est rendue difficile par l'absence d'un tableau d'échanges inter-industriels (*input-output table*) mesurant les liaisons inter-régionales au sein de la Chine continentale elle-même. On peut néanmoins approcher ce concept par six indicateurs en s'appuyant notamment sur les logiques d'intégration avec le reste du monde, et tout particulièrement avec ses voisins immédiats : la proximité économique, le degré d'ouverture aux échanges, l'intensité relative des échanges, les flux d'investissements directs étrangers (IDE), le poids du capital de Hong Kong, Taiwan et Macao dans la production industrielle, et enfin l'intensité des liaisons aériennes.

A l'aune de cette grille multiple, l'espace économique chinois apparaît doublement fragmenté : un dualisme croissant entre l'est et l'ouest, de plus en plus reconnu au point que les autorités de Pékin viennent de publier un programme spécial en faveur de l'ouest ; des régions côtières dynamiques plus ouvertes sur le monde que vraiment intégrées les unes aux autres, et relativement imbriquées dans des relations d'échanges et d'investissements avec leurs économies voisines. Les régions cô-

Graphique 1 ► L'Asie orientale dans le PIB mondial (1960-2025*)



* à taux de change courant jusqu'en 1997, puis estimations BAD et UN pour 2025
 ASEAN 5 : Singapour, Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Philippines
 Monde chinois : Chine, Hong Kong, Taiwan

tières sont ainsi conçues comme des pôles d'assemblage à vocation de réexportation vers le reste du monde et progressivement comme des plates-formes de pénétration du marché intérieur chinois. Le repérage de trois grands ensembles régionaux côtiers paraît assez fondé : un pôle de Chine du nord (PCN), autour de Pékin-Dalian-Tianjin et probablement Qingdao, un pôle shanghaien (PCSh) et un pôle de Chine du sud (PCS), centré sur le delta de la rivière des Perles, et partie intégrante d'un triangle de Chine du sud (TCS). Les bassins ou régions de Chine intérieure, confrontés à cette polarisation croissante sur les côtes, forment pour leur part un ensemble par défaut qui cherche à se constituer en pôle intérieur (Sichuan) ou à se rattacher aux pôles côtiers, comme on le voit à Wuhan. Une visite récente dans ce grand bassin industriel du Hubei donne du reste l'impression d'une grande inquiétude face à l'entrée de la RPC dans l'OMC. Le risque de dualisme renforcé et de concurrence inter-régionale accrue a bien été mis en lumière dans une des meilleures évaluations des conséquences pour la RPC de son entrée à l'OMC⁽⁵⁾.

Quelle proximité économique ?

La notion de proximité économique permet de relativiser l'importance de la proximité géographique en mesurant de manière plus juste le potentiel de relations qui existe entre deux provinces. Pour prendre un exemple ex-

Tableau 2 ► Principales densités de trafic

	trafic passagers 10 000 p-km/km	trafic marchandises 10 000 tn-km/km
Beijing-Shenyang	2,752	11,080
Harbin-Dalian	1,608	6,175
Tianjin-Shanghai	3,009	7,684
Beijing-Guangzhou	2,647	6,949
Qingdao-Jinan	729	3,809
Hangzhou-Zhuzhou	1,754	3,394
Beijing-Qinhuangdao	453	4,021

Source : Annuaire des statistiques chinoises, 1998, p. 549

trême, la Corée du sud et la Corée du nord sont géographiquement proches mais encore très éloignées économiquement. Plus que par la distance physique, la proximité doit être mesurée rigoureusement par les coûts de transaction entre deux ensembles⁽⁶⁾. En l'absence d'un indicateur synthétique, on a retenu ici les coûts de transport et la densité des infrastructures de communications entre les provinces. Sur cette seule base, l'espace géographique chinois se caractérise par un assez fort enclavement des pôles industriels les uns par rapport aux autres, et le développement de voies de communication modernes transprovinces n'est que récent. Les perturbations apportées par les fortes contraintes climatiques viennent souvent s'ajouter à une qualité encore médiocre des voies de communication terrestres, comme le démontrent les inondations régulières qui viennent désorganiser les flux de transport et d'approvisionnement dans l'intérieur du pays.

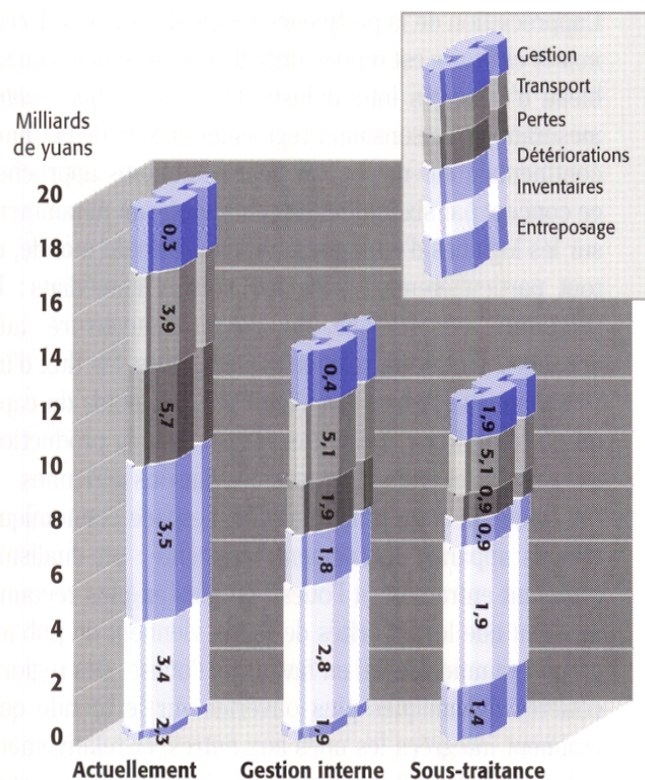
Le graphique 2 illustre bien les montants actuellement exorbitants des coûts de transport en Chine, et notamment la structure très particulière de ces coûts : les pertes et les détériorations comptent pour 48 % du total, contre seulement 21 % pour les activités de transport elles-mêmes.

Ces obstacles ont dès lors entraîné une duplication des réseaux de transport centrés autour des principaux pôles industriels et logistiques comme le montre la structure multi-polaire des réseaux logistiques de Coca-Cola, Procter & Gamble ou de Want Want. Ces groupes dispo-

sent en effet de bases régionales assez autonomes autour des agglomérations Pékin-Tianjin, du triangle Shanghai-Nankin-Hangzhou, de l'ensemble du delta de la rivière des Perles (triangle Canton-Shenzhen-Zhuhai), de Wuhan et de la région de Chengdu-Chongqing dans le centre. De là partent enfin des extensions vers les grands centres miniers et industriels des régions périphériques (principalement vers le Liaoning et le Heilongjiang au nord, et vers le Qinghai et le Xinjiang à l'ouest). Cette structuration est encore très largement horizontale, en dépit des récentes tentatives de désenclavement par la création d'axes nord-sud complémentaires.

Pour le seul trafic ferroviaire, les annuaires statistiques chinois fournissent des données venant à l'appui de l'hypothèse de l'émergence d'un pôle industriel en Chine du nord, centré autour des agglomérations Pékin-Tianjin, Dalian et Shenyang. On note en effet les plus fortes densités de trafic de marchandises du pays entre ces pôles industriels et urbains de la Chine septentrionale, avec le développement de liaisons inter-pôles (vers Shanghai et Canton) plus denses qu'auparavant. L'absence de liaisons intra-Sud ne doit pas donner l'impression d'un pôle peu intégré : elle ne fait que refléter le rôle marginal joué par le transport ferroviaire dans une région traditionnellement plus tournée vers le transport fluvial (voir tableau 2) et

Graphique 2 ► Coûts induits dans la chaîne logistique



surtout orientée vers les industries légères d'exportation.

En Chine du sud, le réseau d'infrastructures reste clairement centré sur le delta de la rivière des Perles (DRP), qui accueille la majeure partie de la production industrielle et des investissements étrangers dans la région. Comptant près de 20 terminaux conteneurs, quatre aéroports et un réseau de plus en plus dense de voies terrestres, le delta se pose aujourd'hui comme le cœur de ce triangle de Chine du sud, bénéficiant en cela de la proximité et des interactions avec Hong Kong et Macao.

Malgré les travaux effectués pour prolonger les voies ferroviaires et les autoroutes vers le nord, à terme jusqu'à Pékin, les communications inter-pôles restent encore relativement difficiles et nombre d'investisseurs étrangers se voient dans l'obligation de dupliquer sur chacun d'entre eux leurs structures logistiques, ne pouvant pas desservir l'ensemble du marché à partir d'un unique point. Cette duplication forcée est elle-même un facteur décisif de concentration industrielle : les coûts de transport élevés inter-provinces renforcent ce phénomène d'agglomération industrielle et contribuent à l'émergence d'un espace chinois multipolaire.

Le degré d'ouverture aux échanges

Le degré d'ouverture aux échanges commerciaux, mesuré par le poids du commerce extérieur total dans le PIB (export + import/PIB), renseigne sur l'orientation économique des provinces chinoises. Un taux d'ouverture important sera caractéristique d'une économie largement tournée vers les marchés extérieurs, autant pour l'approvisionnement de son marché domestique que pour les débouchés de ses propres produits. A l'inverse, un faible taux d'ouverture désignera une économie largement repliée sur elle-même ou servant uniquement le marché intérieur ou, dans le cas des provinces chinoises, plus dépendante des provinces voisines pour l'exportation et l'importation. Le calcul a été effectué à taux de change courant et en parité de pouvoir d'achat (ppa) (voir tableau 3).

Du tableau 3 ressort très clairement la structure polarisée de l'espace économique chinois autour de trois types de régions : des pôles côtiers largement ouverts aux échanges extérieurs (Guangdong, Shanghai, Pékin-Tianjin), leurs bases industrielles arrières (Fujian, Jiangsu, Shandong) moins ouvertes directement à l'exportation, et enfin, des zones enclavées peu ouvertes aux échanges, qu'ils soient inter-provinciaux ou internationaux (Sichuan).

Formules des trois indicateurs utilisés

INDICES D'INTENSITE RELATIVE DES ECHANGES

L'intensité relative des échanges (IR) permet de mesurer le degré de proximité commerciale de deux économies en fonction de l'intensité de leurs échanges commerciaux. Cet indice permet :

- de comparer un flux bilatéral à un flux théorique, reflétant la capacité à échanger des partenaires ;
- d'éliminer l'effet taille de chacun des partenaires.

$$IR = \frac{(X_{a \rightarrow b} + M_{a \leftarrow b}) \div (X_{m \rightarrow m} + M_{m \leftarrow m})}{((X_{a \rightarrow m} + M_{a \leftarrow m}) \times (X_{b \rightarrow m} + M_{b \leftarrow m})) \div (X_{m \rightarrow m})}$$

où : a = pays a b = pays b m = monde
X = exports M = imports

Théoriquement, un pays pesant 2 % des échanges mondiaux devrait peser 2 % des échanges de tous ses partenaires: cette situation correspondrait à un indice d'IR = 1. Un indice d'IR > 1 indiquera que les deux pays étudiés échangent plus entre eux qu'ils ne le devraient compte tenu de leur poids respectif dans l'économie mondiale. IR = 2 signifiera que les deux pays échangent 2 fois plus qu'ils ne le devraient théoriquement.

INDICES DE SPECIALISATION

Les indices de spécialisation (IS) permettent d'identifier le degré de ressemblance de deux structures économiques, et d'en déterminer ainsi le potentiel de concurrence/complémentarité. Des indices faibles indiquent des structures de spécialisation proches : plus les structures sont proches, moins la complémentarité pourra jouer, et plus le potentiel de concurrence entre les deux économies est fort.

$$IS = \sum i | S_i - S_i^* |$$

où : S_i = part de l'industrie i dans l'économie de la province de référence (ici le Guangdong)

* indique la province comparée à la province de référence

Plus l'indice est proche de 0, plus les structures industrielles des deux provinces comparées sont semblables. Plus l'indice est proche de 2, plus les structures industrielles des deux provinces comparées sont dissemblables. Le niveau de détail sectoriel est la répartition traditionnelle en 14 branches allant de l'agriculture aux services. La région prise en référence est le Guangdong. Plus le point s'éloigne du centre, plus la structure diffère donc de celle de cette province.

COEFFICIENTS GINI DE LOCALISATION

Un coefficient Gini de localisation (G) permet de comparer le poids d'une province ou d'un pôle régional dans la production nationale d'une branche sectorielle donnée par rapport à son poids dans la production industrielle totale.

$$G = (Pa1 \div Px1) \div (Pa0 \div Px0)$$

où : P = production industrielle a = région a 1 = secteur 1
x = pays x 0 = tous secteurs

Un coefficient de 1 indiquera un équilibre, un coefficient supérieur à 1 indiquera une sur-représentation, et un coefficient inférieur à 1 une sous-représentation.

Tableau 3 ► Taux d'ouverture aux échanges

	TC courant	TC ppa
CHINE	38,0%	7,9%
Guangdong	150,2%	31,1%
Shanghai	74,9%	15,5%
Beijing	71,5%	14,8%
Tianjin	71,5%	14,8%
Fujian	53,2%	11,0%
Hainan	38,9%	8,1%
Jiangsu	31,5%	6,5%
Zhejiang	29,0%	6,0%
Shandong	24,9%	5,2%
Autres provinces	24,6%	5,1%
Guangxi	10,2%	2,1%
Sichuan	9,0%	1,9%
Hebei	8,3%	1,7%
Yunnan	8,2%	1,7%
Anhui	8,2%	1,7%
Hubei	7,7%	1,6%
Guizhou	7,5%	1,5%
Jiangxi	5,9%	1,2%
Hunan	5,7%	1,2%

Source : Annuaire statistiques nationaux et provinciaux chinois, 1998

L'intensité relative des échanges commerciaux

L'intensité relative des échanges (IR) permet de mesurer le degré de proximité commerciale de deux économies en fonction de l'intensité de leurs échanges commerciaux. Cet indice permet de comparer un flux bilatéral observé à un flux théorique calculé à partir des masses commerciales respectives de ces deux pays à l'échelle mondiale (cf. encadré sur les indices). Le calcul a été effectué pour la plupart des provinces côtières chinoises, afin de dégager des premiers regroupements régionaux pertinents en fonction de l'orientation de leur commerce extérieur. Aucune statistique inter-provinciale n'est cependant disponible pour comparer relations intérieures et relations extérieures. (voir cartes)

Les résultats obtenus sur les provinces du sud-est montrent une orientation très claire vers Hong Kong et Taiwan avec un indice dépassant 5 fois le poids commercial normal de ces pays⁽⁷⁾. L'explication principale tient dans les délocalisations massives d'unités de production dès l'ouverture des premières zones économiques spéciales (ZES) à la fin des années 1970. Nombre des opérations traitées en Chine relèvent encore de l'assemblage et un

véritable atelier de type *maquilladoras* mexicain s'y est mis en place depuis près de 20 ans. Il faut noter ici que des intensités parfois faibles avec Taiwan sont en réalité très sous-estimées par l'ampleur du phénomène de réexportation constaté à Hong Kong : plus de 80 % du commerce de Hong Kong est constitué de transit à destination de pays tiers, en particulier Taiwan dont les relations directes officielles avec le continent sont encore à l'état embryonnaire du fait des tensions politiques récurrentes.

Les provinces de la région de Shanghai et de Pékin sont en revanche résolument tournées vers la partie nord-est de l'Asie, présentant des intensités particulièrement fortes avec le Japon et la Corée. Si cette dernière, pour d'évidentes raisons géographiques, paraît cibler en priorité le pôle nord de la Chine (intensité de 4,2), le Japon semble par contre plus diversifié sur les deux pôles de Shanghai et du nord (respectivement 3,6 et 2,2). Ravivant d'anciens liens historiques (peu glorieux, certes, mais bien réels dans le nord-est), mais aussi conscients des perspectives de croissance du delta du Yangzi (et du futur rôle dévolu à Shanghai), les donneurs d'ordre japonais restent encore peu présents, relativement, dans le reste du pays.

Les flux d'investissements directs étrangers

L'indicateur des flux d'investissements directs étrangers (IDE) apporte un complément d'information important : il explique non seulement une partie des résultats obtenus par le calcul des intensités relatives des échanges (du fait de l'importance des activités de transformation et d'assemblage pour la réexportation, i.e. les *Export Processing Zones*) mais renseigne aussi sur la pérennité de ces résultats. En effet, compte tenu des effets d'agglomération et d'expérience, une partie grandissante des investissements effectués dans les provinces côtières s'orientent de plus en plus vers le long terme, et de fait, difficilement relocalisables. Les investissements taiwanais sont ainsi massifs dans le secteur électronique, avec 15 000 entreprises dans le delta de la rivière des Perles, et près de 40 000 résidents taiwanais dans le seul district industriel de Dongguan. Il en est de même pour les investissements hongkongais dans les infrastructures portuaires.

Deux mesures importent ici :

- la part des pays investisseurs dans le total des IDE entrants dans chaque province ;
- la part des IDE investis dans une province dans le total des IDE sortants de chaque pays investisseur.

La combinaison de deux forts indices est probablement la meilleure mesure d'un effet d'intégration. Le

Tableau 4 ► Intensité relative des IDE, 1997

EN PROVENANCE DE

Milliards de US\$

	HK*			Taiwan			HK-TW			Japon			Corée			Singapour			
	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	IDE reçus par	% total IDE reçus en Chine	% IDE du pays investisseur	
CHINE	45,28	21,55	47,6%	88,3%	3,29	7,3%	63,0%	24,84	54,9%	83,8%	4,33	9,6%	16,6%	2,14	4,7%	48,2%	2,61	5,8%	55,2%
Guangdong	14,21	9,79	68,9%	40,1%	1,72	12,1%	33,0%	11,51	81,0%	38,8%	0,59	4,1%	2,3%	0,03	0,2%	0,6%	0,42	2,9%	8,9%
Fujian	4,20		0,0%	0,0%	0,47	11,3%	9,0%	0,47	11,3%	1,6%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
Hainan	0,71	0,39	54,7%	1,6%	0,06	8,8%	1,2%	0,45	63,5%	1,5%	0,17	24,4%	0,7%	0,01	1,0%	0,2%	0,08	10,8%	1,6%
Guangxi	0,89		0,0%	0,0%	0,02	1,8%	0,3%	0,02	1,8%	0,1%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
Guizhou	0,05		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	0,00	0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
PÔLE SUD	20,04	10,17	50,8%	41,7%	2,27	11,3%	43,5%	12,44	62,1%	42,0%	0,76	3,8%	2,9%	0,03	0,2%	0,8%	0,50	2,5%	10,5%
Shanghai	4,23	1,76	41,6%	7,2%	0,59	13,9%	11,3%	2,34	55,5%	7,9%	0,46	10,9%	1,8%	0,23	5,3%	5,1%	0,37	8,8%	7,9%
Jiangsu	5,44		0,0%	0,0%	1,25	22,9%	23,9%	1,25	22,9%	4,2%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
Zhejiang	1,50	0,71	47,0%	2,9%	0,20	13,0%	3,7%	0,90	59,9%	3,0%	0,18	11,8%	0,7%	0,07	4,5%	1,5%	0,07	4,5%	1,4%
PÔLE SHANGHAI	11,16	2,46	22,1%	10,1%	2,03	18,2%	38,9%	4,49	40,2%	15,2%	0,64	5,7%	2,5%	0,29	2,6%	6,6%	0,44	4,0%	9,3%
Beijing	1,59	0,66	41,2%	2,7%	0,04	2,3%	0,7%	0,69	43,6%	2,3%	0,17	10,4%	0,6%	0,05	3,3%	1,2%	0,04	2,7%	0,9%
Tianjin	2,51	0,55	22,0%	2,3%	0,12	4,9%	2,4%	0,68	26,9%	2,3%	0,36	14,2%	1,4%	0,12	4,6%	2,6%	0,09	3,5%	1,8%
Shandong	2,78	0,61	22,0%	2,5%	0,11	3,9%	2,1%	0,72	25,9%	2,4%	0,16	5,6%	0,6%	0,77	27,9%	17,4%	0,13	4,8%	2,8%
Hebei	1,10		0,0%	0,0%	0,23	21,2%	4,5%	0,23	21,2%	0,8%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
PÔLE NORD	7,98	1,82	22,8%	7,5%	0,50	6,3%	9,6%	2,32	29,1%	7,8%	0,68	8,5%	2,6%	0,94	11,8%	21,1%	0,26	3,3%	5,6%
Sichuan	0,25		0,0%	0,0%	0,05	20,0%	1,0%	0,05	20,0%	0,2%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
Yunnan	0,17		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	0,00	0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%
Anhui	0,43	0,16	35,7%	0,6%	0,01	2,8%	0,2%	0,17	38,4%	0,6%	0,01	2,8%	0,0%	0,02	5,3%	0,5%	0,05	11,7%	1,1%
Hubei	0,85	0,10	11,9%	0,4%	0,05	6,0%	1,0%	0,15	17,9%	0,5%	0,00	0,5%	0,0%	0,00	0,4%	0,1%	0,04	4,5%	0,8%
Jiangxi	0,48		0,0%	0,0%		0,0%	0,0%	0,00	0,0%	0,0%	0,01	1,9%	0,0%	0,01	1,0%	0,1%	0,03	6,7%	0,7%
Hunan	0,92	0,43	46,3%	1,7%	0,03	3,3%	0,6%	0,45	49,6%	1,5%	0,04	4,0%	0,1%	0,07	7,9%	1,6%	0,06	6,1%	1,2%
PÔLE CENTRE	2,68	0,68	25,4%	2,8%	0,09	3,5%	1,8%	0,77	28,9%	2,6%	0,06	2,3%	0,2%	0,10	3,8%	2,3%	0,18	6,6%	3,7%

Source : Annuaire statistiques des provinces chinoises, 1998

traitement statistique des IDE taiwanais, fortement contrôlés officiellement des deux côtés du détroit, rend le cumul des IDE par Hong Kong et Taiwan plus révélateur des flux réels. Sur le terrain, en effet, malgré les réglementations limitant les relations directes entre Taiwan et la RPC, les règles régissant l'investissement restent suffisamment souples et sont aisément contournées par les investisseurs taiwanais⁽⁵⁾ (voir tableau 4).

Le tableau 4 apporte une confirmation des tendances commerciales. Mais si la forte intégration de Hong Kong et du Guangdong (en particulier de la région du delta de la rivière des Perles) est ici amplifiée, il est intéressant de noter la diversification opérée par les investisseurs taiwanais dans leur choix d'implantation : Guangdong et Fujian au sud, Shanghai et Jiangsu plus au nord, Tianjin au nord, Wuhan au centre, avec la recherche évidente d'un équilibre entre tous les pôles. On retrouve ce qui est souvent rapporté par de nombreux hommes d'affaires de la région : Taiwan reste un « électron libre » et, plus qu'aucun autre investisseur en Asie, suit quasi exclusivement une logique de profit dans ses choix d'investissement. Motivée par la prudence ou non, cette logique a fait de Taiwan, malgré ses investissements massifs en Chine⁽⁶⁾, le second investisseur étranger au Vietnam et un acteur non négligeable sur le marché nord-américain de l'informatique avec d'importants investissements au Mexique, à l'image d'Acer, et plus récemment en Californie.

Les résultats obtenus concernant le Japon, la Corée et Singapour sont assez intéressants. Premier investisseur en Asie, le Japon n'a pas une forte orientation relative sur la Chine, laquelle ne représente pas plus de 10 % du total de ses IDE dans le monde. En Chine, la répartition régionale des IDE japonais semble également assez équilibrée même s'ils sont proportionnellement plus orientés vers le nord avec près de 15 % des IDE de ce pays reçus par la région de Tianjin contre 4 % dans le sud (pour plus de justesse, il faudrait cependant nuancer ces chiffres par l'effet statistique des transferts de capitaux *via* Hong Kong). La région de Shanghai est également importante avec plus de 10 % des IDE japonais reçus par la municipalité de Shanghai et la province industrielle du Zhejiang. Au total, toutefois, aucune concentration régionale n'apparaît dans les IDE japonais en Chine. Ni du point de vue des entreprises japonaises, ni du point de vue des provinces chinoises. Les deux partenaires expriment clairement une suspicion réciproque. La Corée, inversement, connaît une double concentration très révélatrice : la moitié de ses IDE dans le monde sont destinés au marché chinois, dont près de la moitié dans le nord. L'intégration Corée-Shandong est saisissante, avec plus du quart des IDE reçus par cette province en provenance de Corée, et près du cinquième des IDE coréens dans le monde. Singapour est également très tourné vers la Chine, avec plus de la moitié de ses IDE dans le monde à

CHINE	Production industrielle brute des entreprises financées par Hong Kong, Taiwan et Macao		RATIO	Production industrielle brute totale		RATIO
	100%	100%		100%	100%	
Guangdong	11,9%	44,5%	3,7	17,4%	58,7%	3,4
Fujian	2,9%	13,3%	4,5	24,1%	20,0%	0,8
Guangxi	1,5%	0,4%	0,3	23,5%	12,4%	0,5
Guizhou	0,8%	0,1%	0,1	4,3%	2,4%	0,6
Hainan	0,3%	0,4%	1,6	3,3%	0,5%	0,2
Shanghai	6,6%	6,6%	1,0	3,8%	0,7%	0,2
Zhejiang	5,8%	4,1%	0,7	4,8%	1,3%	0,3
Jiangsu	11,6%	9,4%	0,8	2,7%	0,5%	0,2
Beijing	2,5%	1,8%	0,7	1,5%	0,2%	0,1
Tianjin	2,5%	2,0%	0,8	2,7%	0,2%	0,2
Shandong	9,0%	4,0%	0,4	4,8%	1,3%	0,3
Liaoning	5,2%	2,2%	0,4	2,7%	0,5%	0,2
Hebei	4,3%	2,4%	0,6	1,5%	0,2%	0,1
Sichuan	3,3%	0,5%	0,2	1,9%	0,3%	0,2
Anhui	3,8%	0,7%	0,2	3,0%	0,6%	0,2
Hubei	4,8%	1,3%	0,3			
Hunan	2,7%	0,5%	0,2			
Jiangxi	1,5%	0,2%	0,1			
Jilin	1,9%	0,3%	0,2			
Heilongjiang	3,0%	0,6%	0,2			

Tableau 5 ► Poids du capital étranger dans la production industrielle

destination de la RPC. Sa grande diversification sur les différents pôles chinois illustre par contraste la logique d'intégration spatiale en œuvre avec les voisins immédiats que sont Taiwan, Hong Kong ou la Corée, et secondairement le Japon, tandis que les pays plus lointains ont une approche plus diversifiée en raison précisément de l'absence d'unicité du marché de la Chine continentale. La répartition des IDE européens, nord-américains ou de Singapour tend toutefois à montrer le rôle relativement central que représente Shanghai dans l'approche de la RPC par les grands investisseurs lointains. C'est ici que la ventilation géographique des IDE entrants apparaît la plus diversifiée.

La place du capital étranger dans la production industrielle

Le poids du capital de Hong Kong, Taiwan et Macao dans la production industrielle des provinces permet de mesurer le niveau de dépendance des provinces par rapport à ces investisseurs clefs. En calculant un ratio *poids dans la production totale nationale / poids dans la production totale des entreprises à capitaux étrangers*, on identifie aisément les éventuelles distorsions qui peuvent exister dans les provinces côtières : plus le ratio est élevé et plus la dépendance est importante (voir tableau 5).

Ainsi, pour le Guangdong, alors que cette province ne représente que 12 % de la production industrielle du pays, elle concentre 44,5 % de la production totale des entreprises à capitaux hongkongais, taiwanais et de

Macao, soit un ratio de 3,7. La même constatation est valable pour le Fujian, qui présente un ratio de 4,5. A l'exception de Hainan, aucune autre province côtière ne présente de ratio supérieur à 1, ce qui implique une sous-représentation dans ces provinces des entreprises à capitaux hongkongais, taiwanais et de Macao par rapport au poids de celles-ci dans la production totale du pays. Inversement, le poids des entreprises japonaises et coréennes est plus élevé dans le nord tandis que la distribution est une nouvelle fois plus équilibrée dans la région de Shanghai.

Les liaisons aériennes

L'intensité des liaisons aériennes est un indicateur particulièrement intéressant pour identifier l'orientation géographique d'une ville et de sa région environnante. L'ouverture de lignes directes répond en effet à une demande significative en matière touristique, mais surtout en matière de relations d'affaires dans un pays vaste et dont les réseaux de communication restent encore largement enclavés.

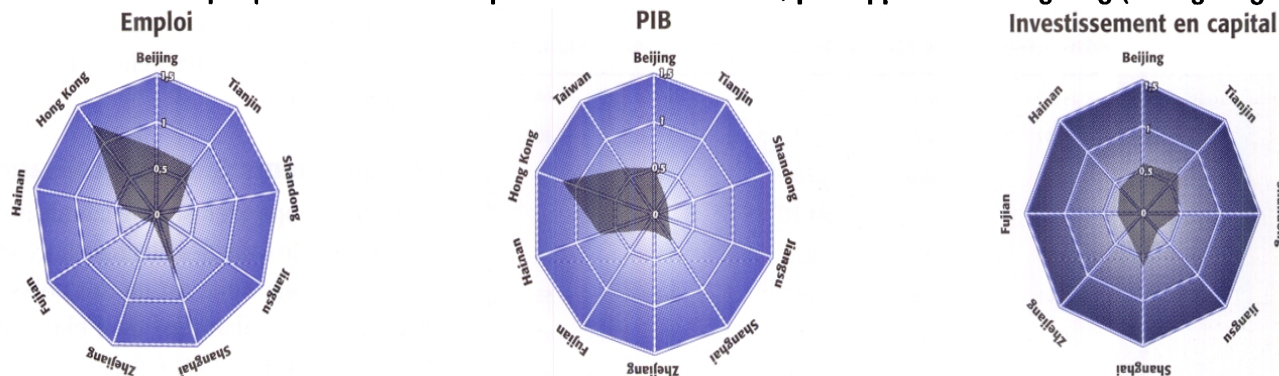
Afin de compléter les informations apportées par l'intensité relative des échanges et le poids des IDE, deux niveaux ont été distingués :

- le poids des villes chinoises dans le total des liaisons hebdomadaires directes des principaux centres urbains du pays ;
- le poids des pays d'Asie dans le total des liaisons directes hebdomadaires des principales villes de Chine.

La distribution observée permet de vérifier deux types de polarisation :

Au niveau intra-RPC : les indices d'intensité relative montrent la proximité entre les villes des quatre pôles identifiés précédemment. Ainsi, nous notons dans le pôle de Chine du nord (PCN) des intensités de 2,1 entre Pékin et Dalian (Liaoning), 2,2 avec Harbin (Heilongjiang), 3,1 avec Yantai (Shandong), 2,9 entre Yantai et Tianjin. Les indices d'intensité dans le pôle de Shanghai (PCSh) sont moins significatifs, du fait de la taille restreinte du pôle, donc des faibles besoins en connexions aériennes entre les villes. Au sein du pôle de Chine du sud (PCS), on note des intensités de 2,2 entre Canton (Guangdong) et Guilin (Guangxi), 2,4 avec Haikou (Hainan), 2,8 avec Shantou (Guangdong), 3,3 entre Zhuhai (Guangdong) et Haikou et

Graphique 3 ► Indices de spécialisation industrielle, par rapport au Guangdong (Guangdong = 1)



Source : Poste d'Expansion Economique (PEE), Hong Kong

4,2 avec Nanning (Guangxi). Le pôle de Chine du centre (PCC) présente quant à lui des caractéristiques relativement différentes des autres pôles chinois dans le sens où il constitue plus un ensemble « par défaut ».

Au niveau région Asie : les tendances géographiques précédemment notées ressortent clairement (voir cartes). Le PCS est très nettement tourné vers Hong Kong et les pays d'Asie du sud-est (72 % du total si on cumule Hong Kong, Singapour et la Thaïlande, les trois principales destinations), et le chiffre de 50 % sur la seule place de Hong Kong cache en partie les liaisons indirectes avec Taiwan. Le PCSh apparaît quant à lui beaucoup moins focalisé sur Hong Kong (37 %), avec par contre une assez forte orientation vers le Japon (42 %). En combinant Japon et Corée (deux investisseurs de poids dans la région), on obtient le résultat frappant d'un vol sur deux. Le PCN présente une orientation majeure vers l'Asie du nord (53 %), tout comme le PCSh, avec cependant une intensité plus grande avec la Corée : 20 % du total, ce qui vient confirmer l'intensité des flux d'IDE coréens entrants dans les provinces du Shandong et du Liaoning. Le PCC, enfin, est tournée majoritairement vers Hong Kong (52 %) qui joue *de facto* un rôle de *hub* régional pour la Chine de l'intérieur, mais les liens significatifs avec le Japon (29 %) confirment le souci de diversification des entreprises japonaises.

Les spécialisations sectorielles : complémentarité ou concurrence ?

Après avoir redéfini l'espace économique chinois en pôles de croissance distincts, il est important d'identifier la nature des orientations industrielles prises par chacun d'entre eux et d'en déduire ainsi un degré de complémentarité/concurrence et donc une logique spatiale de distribution des activités économiques. Trois modèles se dégagent alors :

- un modèle structuré autour de grands pôles spéciali-

sés complémentaires et échangeant beaucoup entre eux (type nord-américain de ceintures spécialisées);

- une série de pôles diversifiés assez autonomes sur un marché domestique peu fluide mais concurrents sur les marchés tiers vers lesquels ces pôles sont fortement tournés en raison du rôle essentiel de la stratégie d'exportation retenue dans les années 1970-1980;

- un série de groupements régionaux diversifiés et concurrents tant sur le marché domestique que sur les marchés extérieurs (type Europe communautaire avant le fort développement des spécialisations intra-branches et de gamme) ;

Trois indicateurs ont été distingués pour évaluer le degré de complémentarité/concurrence entre les pôles : des indices de spécialisation, la dynamique des structures de PIB et les coefficients Gini de localisation.

Indices de spécialisation, dynamiques des PIB et coefficients de localisation

Les indices de spécialisation (IS) permettent d'identifier le degré de ressemblance de deux structures économiques, et d'en déterminer ainsi le potentiel de concurrence/complémentarité (cf. encadré sur les indices). Compte tenu des problèmes de fiabilité de l'appareil statistique chinois, on a calculé les indices avec trois séries de données: poids des branches dans l'emploi, dans l'investissement en capital et dans le PIB de chaque province (graphique 3). Gardons cependant à l'esprit l'hétérogénéité du niveau de développement et des structures industrielles au sein même des provinces. Les politiques d'ouverture ont souvent accru le poids des déterminismes géographiques, et ces deux facteurs se sont renforcés mutuellement pour aggraver le contraste entre les centres (zones urbaines et portuaires) et leur périphérie (zones montagneuses). G.W. Skinner⁽¹⁰⁾ a ainsi mis en évidence la grande hétérogénéité du sud chinois, notamment de la macro-région Guangdong-Fujian.

Tableau 6 ► Evolution des structures de PIB (1990-1997)

	HONG KONG	TAIWAN	GUANGDONG	SHANGHAI	JIANGSU
Agriculture	0,03	0,29	0,51	0,54	0,66
Mines	0,32	1,36	-1,75		-1,92
Manufacture	-0,24	0,69	2,86	0,84	3,30
Électricité, gaz, eau	1,06	0,73	-1,22		
Construction	1,09	0,87	0,70	1,07	0,66
Commerce	1,01	1,26	1,57	1,39	1,59
Transport et télécoms	0,95	1,15	2,00	0,86	1,93
Finance	1,35	1,38	2,14	1,47	2,50
Administration	1,28	0,97	0,84	1,38	1,05
Autres	1,34	1,20		0,91	
Croissance PIB	1	1	1	1	1

Les zones montagneuses peuvent ainsi être qualifiées de « périphéries sous-développées » et constituent autant d'angles morts mis en évidence par la polarisation du développement économique sur quelques foyers côtiers.

Quel que soit l'indice de spécialisation considéré (emploi, investissement ou PIB), on constate que le Guangdong, le Fujian, le Jiangsu et le Zhejiang présentent un profil de spécialisation industrielle relativement similaire, ce qui laisse supposer une forte concurrence entre eux mais aussi un rôle commun de ceintures industrielles autour des grands pôles tertiaires que sont Pékin, Shanghai ou Hong Kong.

La dynamique des structures de PIB sur la période de forte croissance 1990-1997 (tableau 6) permet de vérifier la mise en place du type de modèle centre-périphérie observé entre Hong Kong et le Guangdong. Une croissance manufacturière record est ainsi observée dans les ceintures industrielles comme le Guangdong, le Jiangsu ou Tianjin. Elle est au contraire faible, voire négative dans les centres tertiaires qui connaissent par contre un développement rapide des activités de service. Le cas de Shanghai est probablement exemplaire avec la fermeture d'un très grand nombre d'usines délocalisées dans le Jiangsu ou le Zhejiang au profit du centre financier de Pudong né en quelques années sur les berges ma-

réceuses du Huangpu. Taiwan n'est pas en reste avec une croissance relative de son tertiaire double de celle du secteur manufacturier.

Les coefficients Gini de localisation

Il reste à apprécier si la généralisation d'un modèle de triangles de croissance chinois (dont Hong Kong est un des pôles au même titre que Shanghai ou Pékin), lui-même assez largement tiré par une logique de division asiatique de type « vol d'oiseaux sauvages », conduit à une organisation spatiale de type horizontal (triangles diversifiés qui s'ignorent), vertical (complémentarité des spécialisations) ou à une combinaison des deux. La méthode des Gini de localisation permet en partie de répondre à

la question. Ces coefficients comparent le poids d'une province ou d'un pôle régional dans la production nationale d'une branche donnée par rapport à son poids dans la production industrielle totale. Un coefficient supérieur à 1 indique une sur-spécialisation et vice-versa. On peut dès lors observer d'éventuels phénomènes de polarisation pour une industrie donnée (tableau 7)⁽¹¹⁾.

Pour le secteur industriel, on observe une nette sur-re-

Coefficients Gini de localisation	Guangdong	Pôle Shanghai	Pôle Pékin
Industrie agro-alimentaire	0,61	0,54	1,19
Textile, habillement	1,09	1,28	0,94
Bois et produits dérivés	1,04	0,70	1,03
Imprimerie, édition	1,36	0,94	0,92
Chimie, pétrole, caoutchouc, plastiques	0,78	0,95	1,02
Minéraux non-métalliques	0,71	0,66	1,07
Métaux	0,55	1,04	0,75
Articles culturels et de sport	2,24	2,07	0,73
Radio, TV et équipement telecoms	3,11	0,96	0,90
Electroménager, appareils électriques	1,90	1,30	1,00
Autres équipements et machines	0,42	1,33	1,26
Équipement de transport	0,67	1,19	0,83
Équipement de bureau, appareils de mesure	2,58	1,32	0,82
Autres produits manufacturés	1,58	0,84	1,35
Transport, télécommunications	1,37	0,88	0,99
Commerce gros et détail	1,04	0,98	0,89
Banque et assurance	0,52	1,07	1,02
Immobilier	2,01	1,70	1,50
Recherche scientifique	0,49	1,12	1,54
Agences gouvernementales	0,63	0,63	0,87

présentation de la branche « radio, TV, équipement télécoms » dans la province du Guangdong, avec un coefficient Gini de 3,1 : le poids du Guangdong dans cette branche est trois fois supérieur à son poids dans le total de l'industrie manufacturière chinoise. Aucun des autres pôles côtiers ne présente de coefficient supérieur à 1 dans cette branche, ce qui confirme la formation d'un pôle électronique majeur en Chine méridionale dont Taiwan est le principal donneur d'ordre. La branche « équipement de bureau, appareils de mesure » présente elle aussi un fort coefficient dans le Guangdong (2,6), ce qui renforce encore ce phénomène de polarisation dans l'électronique. Les résultats sont en revanche

plus équilibrés dans les branches « textile-habillement », « articles culturels et de sport » et « électroménager, appareils électriques ». La prise en compte de la municipalité de Tianjin ferait sans doute apparaître le même type de spécialisation avec le développement rapide de l'électronique professionnelle à Tianjin (usine Motorola, Gemplus, etc.) et une bonne base de confection qui a attiré notamment le groupe Decathlon. Inversement, le pôle Shanghai apparaît bien plus spécialisé dans l'automobile que le sud où aucune grande marque n'est installée, ou même que le nord où la coopération de Tianjin Automotive (TA) avec Toyota en est longtemps restée à un stade purement technique. L'annonce récente d'une entrée du constructeur japonais dans le capital de TA devrait néanmoins renforcer le pôle transport dans le nord. Ce dernier paraît dans l'ensemble plus diversifié que les deux autres régions côtières avec toutefois une bonne orientation dans l'alimentaire et les machines.

Dans les services, on retrouve une relative polarisation des branches. Les transports et télécommunications sont nettement plus développés sur le pôle méridional (42 % des exportations chinoises et pôle moderne de Hong Kong), alors que les services financiers et la recherche scientifique se concentrent plutôt sur les deux pôles de Shanghai et du nord. La prise en compte de Hong Kong dans la finance aurait inversé le phénomène au profit du sud, mais cela traduit bien à quel point la concurrence risque d'être dure dans ce domaine.

Illustration non autorisée à la diffusion

L'aéroport de Hong Kong : une vocation de *hub*

c. AFP

Au total, une double dynamique spatiale semble apparaître dans le monde chinois :

Sur un plan horizontal, le modèle de connexion entre Hong Kong, le Guangdong et les provinces de l'intérieur semble se reproduire au centre et dans le nord : un pôle tertiaire, une ceinture industrielle, une façade maritime et aéroportuaire très ouvertes, et enfin un Hinterland où puiser des ressources en main d'œuvre (sud essentiellement) ou des matières premières (nord) et trouver des débouchés. A chaque fois, les investisseurs étrangers jouent un rôle déterminant, qu'il s'agisse d'implanter des activités d'assemblage ou des usines fournissant de façon croissante des intrants industriels modernes et de qualité.

Sur un plan vertical, la « grande Chine » verrait se structurer trois grands triangles ou bassins de croissance construits de façon assez similaires, et dont la concurrence, assez forte d'ores et déjà, évoluera en fonction de la fluidité au sein de l'espace chinois, qu'il s'agisse des moyens de transport et de communication ou des barrières politico-administratives (c'est en partie l'enjeu pour Hong Kong face à Shanghai dans le domaine financier). Cette évolution dépendra également de l'orientation plus ou moins externe de la croissance dans les années à venir. L'entrée de la Chine dans l'OMC et la difficulté de réformer de l'intérieur pourraient en fait maintenir cette orientation fixée à l'ère de Deng Xiaoping, réduisant la concurrence directe sur le marché intérieur au profit d'une priorité à l'exportation. Par contre, la concurrence se reportera sur l'attraction des

investisseurs étrangers qui joueront alors un rôle certain dans la détermination des spécialisations plus ou moins fines des pôles chinois.

Du fait de l'étendue du marché chinois et de sa main d'œuvre (750 millions d'actifs contre 180 dans l'Asie émergente hors Chine), comme de la diversité des investisseurs étrangers voisins ou lointains, la concurrence des pôles devrait se maintenir dans de nombreux secteurs. Quelques lignes fortes apparaissent bien sûr, comme l'automobile à Shanghai ou l'électronique grand public dans le sud. Mais la similarité domine en général, au moins sous la forme de binômes, comme on le voit entre le nord et Shanghai dans les équipements, ou entre Shanghai et le sud dans le textile-habillement et la finance. Dans ce dernier cas, on pourrait néanmoins voir se dessiner une répartition du travail entre un centre financier domestique à Shanghai et un centre spécialisé sur les financements en devises à Hong Kong.

A la différence des usines ateliers du sud-est asiatique, la création de véritables districts industriels bénéficiant de fortes économies externes et à chaque fois d'un centre tertiaire assez développé joue par contre en faveur d'une rapide intégration locale au lieu du processus de *circuit intégré* asiatique observé entre le Japon et l'ANSEA par exemple. C'est ce qui motive par exemple la récente décision du groupe Michelin d'investir dans une grosse usine de pneumatiques dans la région de Shanghai.

Si la concurrence entre les trois grands pôles côtiers est probablement le meilleur aiguillon de la croissance à venir en Chine, deux défis ressortent de la géographie économique actuelle :

- Comment inverser le glissement irrésistible des activités et de la richesse vers la Chine côtière, alors même que ce principe de localisation fonde toute la géographie économique du miracle asiatique, voire au-delà de l'Asie ? Pari d'autant plus difficile que les acteurs dynamiques viennent de l'extérieur, que les effets d'agglomération constituent l'essence même des gains de productivité dans l'industrie chinoise, et qu'enfin la concentration d'une demande solvable encore relativement limitée aux agglomérations côtières constitue la pierre de touche du « mirage » chinois : un marché de 1,3 milliards d'habitants, mais guère plus de 200 à 300 millions de consommateurs solvables.
- Faut-il constituer un tissu économique national ou tabler sur une intégration pan-asiatique avec les grandes régions asiatiques existantes ou en formation ? Par bien des aspects, ces complémentarités internationales sont supérieures à celles des provinces chinoises entre elles

et cette dernière variante a des implications politiques bien différentes en termes de tolérance des sensibilités ou de l'autonomie des grandes régions. Du reste, les choix actuels de politique économique peuvent paraître contradictoires : priorité à l'ouest d'un côté, priorité à l'OMC comme mécanique implacable pour imposer des réformes micro-économiques en panne depuis 1978, d'un autre côté. Or les calculs d'impact montrent un effet sectoriel et géographique prononcé en faveur des zones côtières et des secteurs exportateurs. Mais les mêmes calculs montrent aussi l'effet accélérateur pour attirer des investisseurs étrangers plus confiants dans la libéralisation interne du marché chinois. Dès lors, les entreprises multinationales deviendraient, comme en Europe, les agents d'une possible intégration provinciale pan-chinoise. A condition, bien entendu, qu'elles ne soient plus entièrement persuadées, comme cela semble être le cas aujourd'hui, par les vertus économiques et politiques d'une intégration pan-asiatique plus large. ☉

NUMÉRO 59 • MAI - JUIN 2000

1. Cet article présente sous une forme abrégée une étude à paraître : Jean-Joseph Boillot et Nicolas Michelin, *La nouvelle géographie économique de l'Asie et les pôles du monde chinois*, Paris, La Documentation Française, automne-hiver 2000.
2. E. Chen, C.H. Kwan (ed.), *Asia's Borderless Economy: the Emergence of Subregional Economic Zones*, Paul & Co, 1998.
3. Angus Maddison, *Chinese Economic Development in the Long Run*, Paris, OECD Development Centre Studies, 1998.
4. Pierre Gentelle, *Chine et « diaspora »*, Les Dossiers du CAPES et de l'Agrégation, Paris, Editions Ellipses, 2000.
5. Shantong Li et Fan Zhai, « China's WTO Accession and Implications for National and Provincial Economies », Draft Paper CASS and OECD Development Centre, octobre 1999.
6. K.C. Fung, *Trade and Investment: Mainland China, Hong Kong and Taiwan*, City University of Hong Kong Press, 1997.
7. Paul Krugman, *Geography and Trade*, Leuven University Press, 1991 ; Françoise Lemoine, « Les délocalisations au cœur de l'expansion du commerce extérieur chinois dans les années 1990 », *Economie et Statistique*, n° 326-327, 1999.
8. Pour une mesure moins officielle de l'investissement taiwanais en Chine, Philippe Chevalerias, « Estimer les investissements taiwanais en Chine : la quadrature du cercle », *Perspectives Chinoises*, n° 46, mars-avril 1998, pp 68-70.
9. Une étude menée par Dr. Kao Kung-Lien, ancien vice-président du *Taiwan Mainland Affairs Council*, a révélé que chaque entreprise taiwanaise cotée à la bourse de Taipei présentait en 1998 une moyenne de 3 projets d'investissement en Chine, avec un capital moyen de 10,44 millions de dollars américains par projet, soit 19 fois la taille moyenne du total des investissements taiwanais effectués en Chine.
10. G.W. Skinner, *The Economic Transformation of South China : Reform & Development in the Post-Mao Era*, Ithaca, Cornell University, 1994.
11. L'approche est évidemment très sensible au niveau d'agrégation choisi. Les 14 branches industrielles retenues ne permettent que de mesurer une éventuelle spécialisation inter-branche mais pas intra-branche comme cela tend à devenir la règle avec une décomposition de plus en plus fine des processus productifs et la chute des coûts de transport.