

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ECONOMIQUES

LA SIGNIFICATION
DE L'EXCÉDENT DE LA BALANCE
DES PAIEMENTS DU JAPON

Risques pour le développement
du commerce mondial et
le système financier international

THÈSE
présentée à la Faculté de droit et
des sciences économiques pour obtenir
le grade de docteur ès sciences économiques
par
TONY MORÉ



PETER LANG

1995

Monsieur Tony Moré est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée:

«La signification de l'excédent de la balance des paiements du Japon: risques pour le développement du commerce mondial et le système financier international».

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 9 novembre 1995

**Le Doyen de la Faculté de droit
et des sciences économiques**

Pierre-Henri Bolle

**La signification
de l'excédent de la balance
des paiements du Japon**

Cette thèse paraît aux Editions Peter Lang SA. à Berne,
dans la collection *Publications Universitaires Européennes*
volume 1855 de la série «*Sciences économiques*»

© Peter Lang SA,
Editions scientifiques européennes,
Bern, Berlin, Frankfurt/M., New York, Paris, Wien, 1996

Tous droits réservés.

Réimpression ou reproduction interdite par n'importe quel procédé, notamment
par microfilm, xérographie, microfiche, microcarte, offset, etc.

Imprimé en Suisse

A mes parents

A Karina

REMERCIEMENTS

Cet ouvrage a vu le jour lors de mes quatre années passées en tant qu'assistant en économie politique et internationale à la Division économique de l'Université de Neuchâtel. Parmi les nombreuses personnes auxquelles je suis redevable, il en est tout particulièrement une sans qui la réalisation de cette étude n'aurait pu avoir lieu, en l'occurrence mon directeur de thèse, M. le Professeur J.-L. Juvet, que je remercie tout particulièrement pour l'aide et l'expérience professionnelle sur l'économie japonaise dont il m'a permis de bénéficier. Sa disponibilité a été totale et ses conseils toujours des plus enthousiasmants.

Un séjour linguistique en Angleterre ainsi qu'une expérience professionnelle de deux ans dans l'audit effectuée au sein d'une fiduciaire internationale m'ont offert l'opportunité de rencontrer plusieurs Japonais (étudiants, enseignants et cadres d'entreprises). Les conversations et points de vue échangés m'ont permis ultérieurement de conforter certaines de mes analyses sur la société japonaise et de mieux cerner la réalité de ce pays.

Mes remerciements s'adressent également aux professeurs et assistants de la Division économique de l'Université de Neuchâtel, qui tous à un moment ou à un autre m'ont apporté une motivation dans la réalisation de ce travail. Je suis particulièrement reconnaissant aux Professeurs R. Erbé et M. Zarin pour le temps qu'ils m'ont permis de consacrer à l'élaboration de ma thèse à côté de mon travail d'assistant. Je remercie de même le Professeur M. Zarin et Mme Marie-Claude Pointet pour la lecture attentive de ma thèse et leurs remarques constructives. Je suis enfin reconnaissant également à ma collègue Mlle France Priez, pour la souplesse dont elle a su faire preuve afin de me permettre d'avoir une continuité dans mon travail lors de nos années de collaboration communes dans l'enseignement de l'économie politique.

Tony Moré, octobre 1995

PREFACE

La croissance très vive de l'économie du Japon au cours des vingt dernières années a progressivement conduit ce pays à occuper une position vraisemblablement plus importante économiquement que celle qui pouvait être la sienne au plan politique. Cette contradiction entre le fait politique et la situation économique interroge les observateurs depuis une dizaine d'années, c'est-à-dire depuis que la balance courante japonaise présente un surplus très élevé, dont la signification a, au-delà de toute interprétation économique, un fondement politique.

En effet, il est tentant - voire juste - de vouloir expliquer la puissance du développement du Japon par des références exclusives à la capacité compétitive et d'innovation de ses entreprises. Au-delà d'une telle vision, somme toute occidentale, de l'évolution de l'économie japonaise et de ses excédents commerciaux, se profilent d'autres facteurs contradictoires ayant trait, d'une part, à la structure unique et hiératique de la société japonaise et, d'autre part, à de profonds déséquilibres extérieurs apparus en particulier aux Etats-Unis.

Du point de vue macro-économique, l'économie japonaise contemporaine se distingue par une épargne nationale si forte par rapport à celle des autres pays, qu'elle ne peut être investie totalement dans le pays. Cela entraîne pour le Japon un excédent de flux de biens et services, cependant qu'aux Etats-Unis, malgré ou en dépit des réductions d'impôts au début des années quatre-vingts, l'épargne a pris une allure languissante, au point que les déficits budgétaires ont rendu celle-ci incompatible avec le niveau de l'investissement privé, d'où un déséquilibre permanent extérieur que la dévalorisation du dollar n'a pu corriger. Aussi ne faut-il pas s'étonner que les relations Japon - Etats-Unis aient fait l'objet de négociations ambiguës, sans résultats concrets jusqu'ici, dans un climat tendu d'incompréhension mutuelle.

L'ouvrage de Tony Moré constitue une contribution intéressante dans l'étude des facteurs socioculturels de l'histoire économique moderne du Japon et accessoirement des confrontations difficiles américano-nippones. Certes de nombreux ouvrages ont été publiés dans la période récente sur l'économie japonaise auxquels se réfère très souvent Tony Moré. L'intérêt de son travail est de montrer que dans l'optique d'une mondialisation de l'économie, les dirigeants japonais et en définitive le peuple japonais tentent de préserver leur culture et leur

histoire en mettant en place un concept de globalisation « à la japonaise », cependant que les autres nations, en particulier européennes, ont plutôt tendance à accepter ce bouleversement des temps modernes, sans stratégie propre. L'autre constat de Tony Moré est de souligner qu'en l'état actuel du droit international, notamment celui du GATT, aucun moyen ne permet de considérer, et le cas échéant d'apporter, une solution cohérente aux problèmes soulevés par les surplus extérieurs du Japon. Dans ce sens, Tony Moré, sans suggérer de véritables propositions, ce qui n'est pas son propos, quant à la réduction des excédents nippons, donne un éclairage particulier à la puissance économique d'un pays qui, tout au moins jusqu'ici a su préserver son histoire et sa sociologie tout en devenant un élément dominant de l'économie mondiale. C'est sous cet angle que l'éclairage de Tony Moré représente un grand intérêt, en particulier pour le citoyen occidental habitué à juger selon des critères individualistes une société essentiellement fondée sur des attitudes collectives.

Jean-Louis Juvet

Table des matières

AVANT-PROPOS.....	VII
--------------------------	------------

PARTIE I PROBLEMATIQUE ET HISTORIQUE..... 1

1.1. Les théories du commerce international.....	1
1.1.1. Les fondements de l'échange international	1
1.1.2. Le modèle de Ricardo: la théorie des avantages comparatifs	2
1.1.3. Le modèle Heckscher-Ohlin.....	5
1.1.4. La validité des théories « classiques » du commerce international	8
1.2. Le modèle Heckscher-Ohlin et sa signification dans le monde contemporain	10
1.2.1. Les modifications du commerce international	10
1.2.2. L'optique Heckscher-Ohlin.....	12
1.2.3. La globalisation.....	16
1.2.4. L'inadaptation des modèles de libre-échange au développement économique du Japon.....	20
1.3. Le Japon depuis 1945	21
1.3.1. L'ouverture au monde: un phénomène récent	21
1.3.2. L'occupation américaine (1945-1952).....	27
1.3.3. Le redressement économique (1952-1960).....	32
1.3.4. La spécialisation industrielle forcenée: le miracle économique japonais (1960-1973).....	37
1.3.5. Le premier choc pétrolier et la croissance des exportations (1973-1985).....	41
1.3.6. Le Japon premier banquier du monde (1985-....).....	48

PARTIE II LA SOCIOLOGIE DE L'ECONOMIE JAPONAISE : LOGIQUE D'UN SYSTEME POLITIQUE ET ECONOMIQUE ORIGINAL..... 57

2.1. La perception japonaise d'être différent.....	58
2.1.1. La primauté du groupe sur l'individu.....	58
2.1.2. L'importance attribuée à l'harmonie	59
2.1.3. La conformité au groupe.....	60

2.1.4. Ethique et comportement en société	61
2.1.5. Relations personnelles et hiérarchie sociale	62
2.1.6. La tendance à l'exclusion	64
2.1.7. La volonté d'être autosuffisant	65
2.1.8. Le sentiment nationaliste	66
2.2. Le système de pouvoir au Japon	68
2.2.1. Une réalité modelable et adaptable	69
2.2.2. L'État insaisissable	71
2.2.3. L'omniprésence des bureaucrates	73
2.2.4. Les partis politiques	74
2.2.5. La presse	77
2.2.6. Les autres groupes: zaikai, associations professionnelles et jakuzas	79
2.2.6.1. Le zaikai	79
2.2.6.2. Les associations professionnelles	80
2.2.6.3. Les jakuzas	80
2.3. L'organisation socio-économique japonaise	81
2.3.1. Les entreprises japonaises	82
2.3.1.1. Organisation interne	82
2.3.1.2. Organisation externe	84
2.3.2. Le rôle du MITI	87
2.3.2.1. La promotion des industries nouvelles	88
2.3.2.2. La restructuration des industries anciennes	89
2.3.2.3. La stimulation de la recherche et la diffusion des nouvelles technologies	90
2.3.2.4. Les négociations commerciales avec les partenaires étrangers	91
2.3.3. Le salarié japonais	92
2.3.4. Les syndicats	95
2.3.5. Les « sans protection »	97
2.3.6. Le secteur agricole	99
2.3.7. Le système de distribution	101
2.4. Le contrôle social exercé par le Système	103
2.4.1. Le système scolaire	103
2.4.2. Le contrôle des ouvriers	104
2.4.3. L'organisation du système politique	106
2.4.4. Le pouvoir de la bureaucratie	109
2.4.5. Le rôle de la religion	111

PARTIE III ANALYSE DU SURPLUS ECONOMIQUE JAPONAIS: POUVOIR ET DOMINATION DE L'ECONOMIE MONDIALE	114
3.1. La balance des paiements japonaise	114
3.1.1. Evolution de la balance commerciale et de la balance courante depuis 1970	114
3.1.2. Structure de la balance commerciale depuis 1970	117
3.1.2.1. Situation en 1970	117
3.1.2.2. Evolution de 1970 à 1991	119
3.1.2.2.1. Structure des importations de 1970 à 1991	119
3.1.2.2.2. Structure des exportations de 1970 à 1991	121
3.1.3. Structure de la balance commerciale depuis 1974: une comparaison avec l'Allemagne	123
3.1.3.1. Situation en 1974	123
3.1.3.2. Evolution de 1974 à 1991	128
3.1.4. La situation actuelle: analyse de la structure de la balance commerciale de 1991	133
3.1.4.1. Evolution de 1990 à 1991	133
3.1.4.2. Analyse des importations et des exportations de 1991	134
3.2. Les raisons du surplus de capitaux	140
3.2.1. L'accumulation des excédents commerciaux et de balance courante	140
3.2.1.1. La stratégie du MITI: le ciblage des industries-clés (« targeting »)	142
3.2.1.1.1. La période de reconstruction: 1945- 1960	143
3.2.1.1.2. La période de rattrapage: 1960-1973	145
3.2.1.1.3. La période de consolidation: 1973- 1994	146
3.2.1.2. La protection du marché intérieur: le rôle du gouvernement et des keiretsus	147
3.2.1.2.1. Le rôle du gouvernement	147
3.2.1.2.2. La Banque centrale	151
3.2.1.2.3. Le rôle des keiretsus	152
3.2.2. Le taux d'épargne national	157
3.2.2.1. Historique	158
3.2.2.2. Evolution du taux d'épargne des ménages	158
3.2.2.3. Facteurs explicatifs	160
3.2.2.4. Le rôle dominant de l'épargne postale	163

3.2.3. Excédent extérieur et épargne nationale.....	165
3.2.4. Les revenus des investissements à l'étranger.....	168
3.3. Le recyclage des excédents japonais.....	169
3.3.1. Les principaux recycleurs.....	171
3.3.1.1. Les caisses d'épargne postales.....	174
3.3.1.2. Le secteur bancaire privé.....	174
3.3.1.3. Les sociétés de placement.....	176
3.3.1.4. Les compagnies d'assurances.....	177
3.3.2. Les principaux bénéficiaires de l'épargne japonaise.....	178
3.3.2.1. Les grandes entreprises (<i>keiretsus</i>).....	179
3.3.2.2. L'Etat.....	181
3.3.3. L'investissement extérieur direct et l'investissement de portefeuille.....	184
3.3.3.1. Evolution.....	184
3.3.3.2. La réorientation stratégique vers l'Asie du Sud-Est.....	187
3.3.4. Le recyclage vers les pays en développement.....	190
3.3.5. Utilisation domestique des surplus (reconstitution du stock).....	193

PARTIE IV LES CONSEQUENCES DE LA DOMINATION JAPONAISE: LA GLOBALISATION « A LA JAPONAISE »..... 195

4.1. L'assaut sur l'économie manufacturière.....	195
4.1.1. Rétrospective.....	195
4.1.2. La stratégie des entreprises japonaises à travers l'exemple de l'électronique.....	201
4.1.2.1. Le targeting des industries clés par le MITI.....	201
4.1.2.2. Une politique de prix différenciés.....	201
4.1.2.3. Un marché interne protégé.....	204
4.1.3. L'exemple de l'automobile.....	205
4.1.3.1. Le choix du segment de marché.....	206
4.1.3.2. L'acquisition de la technologie.....	207
4.1.3.3. L'établissement d'un réseau commercial.....	208
4.1.3.4. L'expansion.....	208
4.1.4. L'assaut sur la haute technologie.....	212
4.1.4.1. L'exemple de l'industrie des semi-conducteurs.....	213
4.1.4.1.1. Les origines.....	213
4.1.4.1.2. Le développement.....	215
4.1.4.1.3. L'expansion sur les marchés étrangers.....	216

4.1.4.2. La nouvelle priorité: la biotechnologie.....	222
4.2. L'assaut sur la finance.....	225
4.2.1. Le développement de la finance japonaise.....	225
4.2.1.1. L'avantage concurrentiel.....	225
4.2.1.2. Les services financiers.....	226
4.2.2. L'internationalisation des banques japonaises.....	230
4.2.2.1. Le développement et l'offensive des années 1980.....	232
4.2.2.2. Vers une nouvelle offensive?.....	236
4.3. La création d'une zone yen en Asie du Sud-Est.....	239
4.3.1. L'importance stratégique de l'Asie du Sud-Est.....	239
4.3.2. La création d'une zone yen.....	243
4.4. La globalisation à la japonaise: Tokyo seul centre de décision.....	243
4.4.1. Les <i>keiretsus</i> japonais vs. les sociétés transnationales occidentales.....	243
4.4.2. Tokyo au centre des décisions.....	244

PARTIE V LA REPONSE DE L'OCCIDENT AU DEFI ECONOMIQUE JAPONAIS..... 249

5.1. L'influence sur le recyclage des surplus.....	250
5.1.1. Orientation possible des surplus vers les pays à fort besoin de capitaux?.....	250
5.2. Le cas des USA: une insuffisance chronique de l'épargne nationale.....	252
5.2.1. Le déficit budgétaire.....	253
5.2.2. Le déficit commercial.....	256
5.2.3. Le déséquilibre structurel de l'épargne nationale face à l'investissement national.....	257
5.2.4. Les solutions envisagées.....	263
5.2.5. La faiblesse de la position des USA vis-à-vis du partenaire japonais.....	271
5.3. Le cas de la CE: divergences de vues entre les pays membres pour l'adoption d'une politique commune face au problème japonais.....	273
5.3.1. La situation économique de l'Union européenne (UE).....	273
5.3.2. L'avantage au consommateur.....	277
5.3.3. Les divergences de vues au sein des pays membres quant à l'adoption d'une politique commerciale européenne commune.....	279
5.4. Les contradictions du multilatéralisme et les fausses armes du bilatéralisme.....	282

5.4.1. Les règles du GATT comme solution au problème japonais?.....	282
5.4.1.1. Une réponse micro-économique au problème des surplus	282
5.4.2. L'arme des USA: la section 301 de la loi sur le commerce extérieur et la concurrence.....	287
5.4.2.1. Applications et limites du « Super 301 ».....	289
5.4.2.1.1. L'imbrication internationale des entreprises.....	289
5.4.2.1.2. Un outil inadapté.....	290
5.4.3. L'absence d'un instrument à disposition de l'Europe.....	294

PARTIE VI CONCLUSION GENERALE: L'ABSENCE D'UN MOYEN POUR RESOUDRE LE PROBLEME MACRO-ECONOMIQUE.....	296
--	------------

<u>ANNEXES</u>.....	300
----------------------------	------------

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE.....	300
ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991	306
ANNEXE C Analyse du commerce extérieur japonais, 1991	314
ANNEXE D Structure des exportations japonaises	329

<u>BIBLIOGRAPHIE</u>.....	334
----------------------------------	------------

AVANT-PROPOS

L'hypothèse de départ de cette étude est qu'il existe une incompatibilité fondamentale entre le Japon et ses principaux partenaires commerciaux occidentaux (Etats-Unis et Europe) en terme de philosophie économique sous-tendant les rapports d'échange.

En effet, alors que formellement tous les principaux acteurs de l'économie japonaise se réclament (jusqu'à présent tout du moins) de fervents partisans de la théorie du libre-échange telle que prônée par Adam Smith et David Ricardo, sur laquelle se fondent les économies de marché occidentales, dans les faits, le Japon demeure une entité économique avec ses propres mécanismes de fonctionnement, constitués le plus souvent de règles informelles et de rapports particuliers entre partenaires économiques.

L'objet de cette étude a été de montrer notamment les contradictions qui existent entre le discours officiel japonais, tel qu'il peut être perçu à travers les médias notamment, et la pratique effective des relations commerciales du Japon. Les formidables excédents commerciaux qu'a connus le Japon ses dernières années et qui n'ont cessé d'augmenter jusqu'à aujourd'hui, représentent à terme une menace pour toute la conception occidentale économique fondée sur l'avantage comparatif et l'amélioration du bien-être du consommateur. Déjà, l'on assiste à un recul du libre-échange dans les faits, malgré la mise en place de la récente Organisation mondiale du commerce (OMC), résultat des laborieuses négociations de l'Uruguay Round conclues en décembre 1993 mais qui ont laissé encore de nombreuses questions en suspens. Le concept de multilatéralisme est en effet de plus en plus égratigné pour faire place à des accords négociés bilatéralement entre les principales puissances économiques dominantes (USA, Japon et Union européenne).

Cette thèse se propose principalement de montrer, à travers l'analyse des particularités propres de l'économie japonaise et celle de l'évolution de ses excédents de balance des paiements (balance courante), pourquoi et comment le Japon dans son organisation économique actuelle est susceptible de représenter un danger pour le développement des relations commerciales et financières mondiales. L'étude constitue une analyse des faits de l'économie japonaise, qui se focalise plus particulièrement sur les excédents de balance commerciale et

courante. Elle se veut une interprétation aussi cohérente que possible des problèmes que posent les excédents accumulés par le Japon au développement du commerce mondial et aux risques qu'ils font peser sur le système financier international.

L'étude se divise en six parties. Dans la **PARTIE I**, introductive, il s'est agi de placer le Japon dans une perspective de développement historique et d'examiner si l'archipel nippon a suivi le modèle de développement économique préconisé implicitement par les théories du libre-échange sur lesquelles se fondent toujours les pays occidentaux ainsi que les grandes organisations économiques internationales (FMI, OMC). Dans la **PARTIE II**, c'est la sociologie économique du Japon qui a été examinée, afin de comprendre les différences culturelles mais surtout l'organisation socio-économique particulière qui caractérise ce pays. Il serait en effet illusoire de vouloir appréhender la réalité économique japonaise et d'interpréter la signification de ses excédents de balance des paiements sans une connaissance des rapports particuliers qui régissent les individus, les entreprises et l'Etat.

La **PARTIE III** constitue la partie centrale de la thèse, par l'analyse de la composition des excédents commerciaux du Japon et leur comparaison dans une perspective récente à un pays de même grandeur: l'Allemagne. Dans un premier temps, la structure du commerce extérieur (importations et exportations) est étudiée afin de déterminer le degré d'ouverture du marché intérieur japonais, en procédant à une analyse par groupes de produits selon qu'ils peuvent représenter un élément de concurrence ou non pour le marché interne. Dans une deuxième étape, les raisons qui concourent à l'accumulation des surplus commerciaux sont examinées ainsi que l'utilisation de ces derniers par le Japon.

Dans la **PARTIE IV**, les conséquences de l'accumulation des excédents courants sont analysées et montrent la puissance qu'ils ont conféré au Japon dans le secteur manufacturier et financier. Le surplus de balance des paiements permet notamment au Japon de procéder à ce qui a été appelée la « globalisation à la japonaise », c'est-à-dire à un large contrôle des principaux secteurs de l'économie mondiale en maintenant les centres de décisions dans le pays.

La **PARTIE V** contient les principales conclusions de cette thèse, en ce sens qu'elle examine les réponses que tentent d'apporter les principaux partenaires économiques du Japon, les Etats-Unis et l'Europe, afin de remédier à leurs déficits sans cesse croissants à l'égard de l'archipel. Enfin, la **PARTIE VI** se veut une considération finale, qui tout en établissant le constat auquel aboutit l'étude, propose une perspective de résolution possible sur laquelle il conviendrait de réfléchir si l'on désire pouvoir trouver une solution efficace à la persistance du surplus de la balance courante du Japon.

PARTIE I PROBLEMATIQUE ET HISTORIQUE

1.1. Les théories du commerce international

1.1.1. Les fondements de l'échange international

Les théories du commerce international cherchent à expliquer les déterminants de l'échange des biens et services entre les nations. La plupart font ainsi valoir que les échanges internationaux découlent d'une *différence* entre les partenaires commerciaux, soit de productivité (SMITH, RICARDO) ou soit encore de dotation des facteurs de production (HECKSCHER-OHLIN, SAMUELSON). Il en résulte ainsi des coûts et des prix de vente nationaux différents pour des produits identiques, rendant par-là le commerce intéressant entre les pays par le supplément de bien-être que les nations peuvent en retirer en s'y adonnant (gain de l'échange international).

Les Classiques anglais ont montré les premiers les avantages qu'il y a à commercer entre les pays, en insistant d'abord sur la différence de productivité du travail d'une branche à l'autre (les *avantages absolus* d'Adam Smith), puis sur la différence des productivités comparées d'une branche à l'autre et d'un pays à l'autre (les *avantages comparatifs* de David Ricardo). Les théories originelles fondées exclusivement sur les caractéristiques de l'offre ont été par la suite complétées notamment par la prise en compte de la demande (John Stuart Mill), pour aboutir finalement à l'explication de l'échange international par les différences de *dotations factorielles* (Heckscher-Ohlin).

Bien que la théorie économique moderne (KRUGMAN, HELPMAN) s'efforce aujourd'hui d'expliquer la structure des échanges en prenant en compte des éléments nouveaux (concurrence imparfaite, économies d'échelles, investissement direct), les économistes ne sont pas encore parvenus à se mettre d'accord, notamment sur une théorie générale de la concurrence imparfaite capable d'expliquer la structure des échanges internationaux.¹

¹ HELPMAN & KRUGMAN, 1985, p.4

Force est ainsi de reconnaître que deux approches continuent de demeurer dominantes pour appréhender le commerce international: la théorie de Ricardo et le modèle Heckscher-Ohlin. Ces deux théories sous-tendent en effet la logique des grandes organisations internationales mises en place au lendemain de la Seconde Guerre mondiale par les accords de Bretton Woods (G.A.T.T., F.M.I., Banque mondiale) ainsi que la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette logique s'exprime toute entière par ce qui constitue le fondement même des théories du libre-échange et le but suprême de l'économie politique: *l'avantage au consommateur*.

1.1.2. Le modèle de Ricardo: la théorie des avantages comparatifs

La théorie de l'avantage comparatif est à la base de toute l'analyse économique moderne du commerce international. Adam Smith et David Ricardo raisonnaient cependant dans un cadre a-monnaire et insistaient sur le rôle de l'offre dans la formation des prix.

Smith dans son ouvrage célèbre *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776) s'efforce de trouver entre les nations les règles de la spécialisation qui existent entre les régions d'un pays: à l'intérieur d'un pays, une région pourra vendre les produits qu'elle fabrique aux autres régions si elle réussit à les produire à moindre coût en termes de valeur-travail; la valeur d'un bien est fondée pour Smith, comme chez les économistes que l'on appelle les *Classiques* (SMITH, RICARDO, MARX entre autres) sur la valeur-travail, c'est-à-dire sur la quantité de travail qui a été incorporé dans le produit (ou la quantité de travail *commandé* selon une autre version de la théorie de Smith). La loi du marché au travers de la *Main invisible* assure l'égalisation des rendements dans les différentes branches productives: en effet, si un produit fabriqué par une branche peut être vendu à un prix supérieur à son contenu en travail, des profits anormaux apparaissent, attirant de nouveaux producteurs et par-là un transfert de travailleurs des autres secteurs économiques moins productifs vers le secteur plus productif; l'accroissement de l'offre du produit dégageant une marge de profit plus élevée se poursuivra jusqu'à ce que le taux de profit soit revenu au niveau normal ou moyen de l'ensemble de l'économie (le raisonnement suppose le plein-emploi de tous les facteurs de production naturellement). Un raisonnement similaire peut-être mené lorsqu'un produit se vend à un prix inférieur à la valeur-travail qu'il incorpore. On assiste donc à une égalisation du taux de salaire et de profit dans la nation, qui conduit à une égalisation des prix des produits à la valeur-travail qu'ils incorporent. Une fois que le travail s'est réparti entre les différentes régions d'un pays et que l'égalisation des salaires a été obtenue, chaque région produira et vendra aux autres ce qu'elle produit au moindre coût en valeur-travail. L'avantage que possède une région pour un bien est donc un *avantage absolu*, source des

différences de prix pour un même produit d'une région à l'autre: l'avantage pour produire un bien va ainsi au pays ou à la région qui réussit à le fabriquer avec le moins d'heures de travail.

Ricardo, par la publication de son célèbre ouvrage, *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), va s'efforcer lui de montrer que même si un pays ne dispose pas d'un avantage absolu en matière de productivité du travail dans les biens qu'il fabrique, il est néanmoins intéressant pour ce dernier de participer au commerce mondial. C'est ainsi qu'il développe la *théorie des avantages comparatifs* dont l'importance est toujours d'actualité.² Il raisonne dans l'hypothèse simplificatrice d'un monde composé de deux pays qui produisent chacun deux mêmes biens. Le plein-emploi des facteurs de production ainsi que la concurrence parfaite prévalent dans les deux pays. Il démontre qu'il suffit que les coûts comparatifs (ou coûts d'opportunité) soient différents d'un pays à l'autre pour que l'échange se révèle avantageux pour les deux nations.

Tableau 1

Production hebdomadaire d'un ouvrier

Produit	National	Etranger
Blé <i>sac</i>	6	2
Tissu <i>m</i>	10	6
<i>Rapport</i>	<i>6/10</i>	<i>6/18</i>

Source: d'après Henner H., *Commerce international*, p.38

Ainsi, soit le monde divisé en deux pays, *National* et *Etranger*, tous deux produisant du blé et du tissu (Tableau 1). En admettant des coûts d'opportunité constants (rendements constants), on peut constater que *National* dispose d'un avantage absolu dans la production des deux biens: en une semaine, un ouvrier de *National* peut produire soit 6 sacs de blé, soit 10 mètres de tissu. Un ouvrier d'*Etranger* quant à lui ne peut produire que 2 sacs de blé ou 6 mètres de tissu durant le même laps de temps. Selon Smith, *Etranger* n'a pas intérêt à s'ouvrir au commerce international puisqu'il ne dispose d'aucun avantage absolu: la productivité du travail de *National* représente en effet 1,67 fois celle d'*Etranger* dans le secteur industriel et est trois fois supérieure dans le secteur agricole.

Les deux pays accepteront cependant de commercer si les termes de l'échange international sont plus avantageux que les termes de l'échange interne: *National* commercera avec *Etranger* s'il peut obtenir plus de 10 mètres de tissu en échange de 6 sacs de blé et *Etranger* participera à l'échange s'il peut obtenir plus de 6

² RICARDO, 1971, Ch. VII, pp.111ss

sacs de blé contre 18 mètres de tissu. Les rapports du tableau (6/10 pour *National* et 6/18 pour *Etranger*) constituent les termes de l'échange interne pour les deux pays, mais aussi leurs coûts comparatifs en termes d'unités de blé pour la production de tissu. Le coût de production du tissu est de 0,6 unités de blé pour la *National* (6/10) alors qu'il n'est que de 0,33 unités de blé à *Etranger* (6/18). *Etranger* dispose ainsi malgré tout d'un avantage comparatif sur *National* pour la production de tissu, puisque ce dernier est relativement moins cher exprimé en termes de blé que chez *National*. A l'inverse, *National* dispose d'un avantage comparatif pour le blé puisque le prix de ce dernier exprimé en termes de tissu y est relativement moins cher qu'à *Etranger*: le blé vaut à *National* 1,67 unités de tissu (10/6) alors qu'il coûte à *Etranger* 3 unités de tissu (6/2).

L'échange est donc bénéfique pour les deux pays dès que les termes de l'échange international (ou prix relatifs externes) se situent dans l'intervalle des termes de l'échange interne (ou prix relatifs internes). L'intervalle des termes de l'échange interne mesure le gain réel ou factoriel que peuvent se partager les deux pays; il est dans l'exemple donné de 8 mètres de tissu. Un pays obtiendra un gain d'autant plus élevé que le rapport des termes de l'échange international se rapprochera du rapport des prix internes de son partenaire commercial. Le gain dans l'échange peut se mesurer également en valeur-travail gagnée par les deux partenaires commerciaux: on peut de cette manière affirmer que chacun des deux pays obtient grâce au commerce international une production supplémentaire en termes du bien importé qu'il aurait été incapable de produire sans sacrifier la production de l'autre bien faute de main-d'oeuvre disponible. Ainsi, si on admet arbitrairement que les termes de l'échange international se fixent à 6 sacs de blé contre 14 mètres de tissu, chaque pays gagnera 4 mètres de tissu par rapport à ce qu'il aurait pu fabriquer sur place (il gagne la valeur-travail respective des 4 mètres de tissu).

L'ouverture à l'échange international permet par conséquent aux deux pays d'obtenir plus de produits de consommation pour un même effort productif, donc pour un même coût, qu'ils n'auraient pu en produire en autarcie. La meilleure allocation internationale des facteurs de production entre les deux secteurs permet ainsi d'augmenter la quantité totale produite.

Il est intéressant de remarquer que le modèle ricardien, compte tenu des hypothèses de départ (production à coût constant) n'exclut en rien la spécialisation des pays, au contraire il en justifie même l'aboutissement.

1.1.3. Le modèle Heckscher-Ohlin

Malgré sa structure logique incomparable, le modèle ricardien n'en demeure pas moins incomplet. Les critiques formulées à son égard portent notamment sur l'origine de la différence des coûts comparatifs, sur l'hypothèse de constance des coûts et surtout sur l'indétermination des termes de l'échange international puisque l'on ne sait rien de la demande.

Des développements postérieurs ont essayé de compléter le modèle ricardien en prenant en compte la demande (John Stuart Mill, 1848), les avantages de manière dynamique (Graham, 1923) ou ont développé le modèle dans le cadre d'une analyse d'équilibre général (Haberler, 1930).³ Une extension du modèle ricardien a même été développée au début des années 1970: le modèle à facteurs spécifiques. Ce dernier, tout en supposant une économie qui produit deux biens, s'efforce de prendre en compte l'existence d'autres facteurs de production (Samuelson, Jones, 1971).⁴

Les extensions du modèle ricardien ont cependant une caractéristique commune: les conditions domestiques et étrangères de production, donc les avantages comparatifs, sont une *donnée* de départ. L'ouverture à l'échange international apporte toujours un gain immédiat par rapport aux résultats prévalant en situation d'autarcie. Or rien ne garantit le maintien ni la croissance systématique du gain de l'échange dans le temps.

Heckscher et Ohlin ont cherché à définir les causes fondamentales qui expliquent les *avantages comparatifs* (différence de productivité, différence de coûts, etc.) entre les nations. C'est l'origine de cette différence qui est au cœur de l'analyse « suédoise » de l'échange international.

Chez Ricardo, ce sont les différences dans la productivité du travail qui définissent les bases d'un échange international bénéfique à l'ensemble des partenaires qui y prennent part. Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (H.O.S.) explique l'origine de la différence des coûts comparatifs par *une dotation factorielle* différente entre les pays qui prennent part au commerce international. Heckscher présente dès 1919 l'essentiel de l'argumentation de ce qui deviendra la théorie suédoise de l'échange après avoir été diffusée en langue anglaise par Ohlin.

Heckscher admet, contrairement à Ricardo, que les techniques de production peuvent être facilement connues et transférées d'un pays à l'autre: il y a donc une *hypothèse d'identité sectorielle des fonctions de production*. Si la même

³ HENNER, 1989, pp.57 ss

⁴ KRUGMAN & OBSTFELD, 1992, pp.46 ss

technologie est disponible dans tous les pays car incorporée aux machines vendues ou présentées dans des revues techniques (il est à souligner que cette hypothèse est des plus réalistes dans notre monde contemporain où les distances s'effacent de plus en plus), cela signifie que les coûts de production ne peuvent varier d'un pays à l'autre que parce que les prix des facteurs de production n'y sont pas identiques; ceci conduit à les utiliser dans des proportions différentes.

La logique du modèle apparaît ainsi: des dotations distinctes de facteurs de production conduisent à des prix relatifs des facteurs divergents pour les mêmes secteurs économiques entre les pays, et donc à des coûts relatifs différents pour les produits; cette différence de coûts permet l'apparition d'un échange international bénéfique pour les pays.

Si un pays dispose de beaucoup de terre et de peu de travail (par exemple l'Australie), alors la terre sera abondante par rapport au travail et par conséquent, il y aura une offre excédentaire de terre et une demande excédentaire de travail: le prix relatif de la terre par rapport au travail sera donc faible. Les produits qui incorporent beaucoup de terre, comme l'élevage ou l'agriculture extensive, auront un prix domestique relativement faible par rapport au prix des produits qui incorporent beaucoup de travail, comme la culture maraîchère ou l'industrie textile. A l'inverse, si un autre pays (par exemple l'Angleterre) dispose de beaucoup de travail et de peu de terre, il y aura une offre excédentaire de travail et une demande excédentaire de terre: le prix relatif du travail par rapport à la terre sera donc faible. L'Angleterre pourra donc produire à un coût relatif moins élevé les biens qui nécessitent l'emploi du facteur travail en abondance, tel le textile par exemple, alors que les biens nécessitant le facteur terre en abondance, telle l'agriculture, coûteront plus cher relativement.

Le prix relatif des produits s'explique ainsi par le coût relatif des facteurs de production qu'ils incorporent, ce dernier étant lié à la rareté relative des facteurs sur le marché domestique. Une différence de prix relatifs (ou coûts comparatifs) apparaît donc entre les nations, liée à l'existence de dotations factorielles différentes. Heckscher et Ohlin complètent ainsi le modèle ricardien en déterminant une des origines possibles des coûts comparatifs différents. Les auteurs ultérieurs, et en particulier Paul Samuelson, systématiseront l'analyse pour indiquer les effets de l'échange international sur la rémunération des facteurs de production.

Ohlin a encore complété le modèle en énonçant la *loi des proportions de facteurs* qui se fonde sur l'origine des différences de coût d'un pays à l'autre: un pays tend

à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages (ou le minimum de désavantages).³

Chaque pays importe donc les biens qui incorporent de manière intensive les facteurs qui sont *rare*s sur son territoire, car il les produit à un coût plus élevé; il exporte les biens nécessitant les facteurs de production dont il dispose abondamment et donc disponibles à faible prix, car il peut les produire à un coût moins élevé que les autres pays. On assiste donc à un *échange de facteurs abondants* incorporés dans le prix des produits exportés *contre des facteurs rares* incorporés dans le prix des biens importés.

L'Australie, riche en terre et pauvre en travail, exporte sa terre incorporée dans les produits agricoles et importe le travail anglais incorporé dans les exportations de textile de l'Angleterre. Le commerce international a pour conséquence de modifier les raretés relatives des facteurs de production dans les deux pays: la production de textile diminue en Australie, libérant beaucoup de facteur travail et peu de facteur terre et la production agricole s'élève, augmentant la demande de terre; le contraire se produit pour l'Angleterre, la production de textile s'accroît, faisant augmenter la demande de travail, tandis que le facteur terre devient moins demandé à mesure que la consommation domestique agricole est de plus en plus satisfaite par les importations provenant d'Australie.

Ce raisonnement de Ohlin est fondé notamment sur les hypothèses suivantes: mobilité internationale parfaite des produits, mobilité parfaite des facteurs de production à l'intérieur de chaque pays mais pas internationalement, ce qui empêche leur émigration afin de profiter des rémunérations plus élevées offertes d'un pays à l'autre (en particulier en ce qui concerne le travail et le capital). Il s'agit là également d'un modèle statique (comme chez Ricardo), en ce sens qu'il ne prend pas en compte l'évolution des quantités des facteurs disponibles (croissance de la population, accroissement du capital).

De la *loi des proportions de facteurs* découle ce que l'on appelle le *théorème Heckscher-Ohlin*: chaque pays participant au commerce international se spécialise dans la production des biens qui utilisent les facteurs de production dont il dispose en abondance sur son territoire, ce qui tend à rendre ces facteurs plus rares et donc à accroître leur prix; parallèlement, les facteurs rares voient leur prix diminuer. Il s'ensuit que les rémunérations des facteurs de production doivent tendre à s'égaliser entre les pays. Cependant, cette rémunération ne saurait être absolue, dans la mesure où les marchés des produits et des facteurs de production ne sont pas parfaitement flexibles et dans la mesure où il faut tenir compte des coûts de transport et du plus grand risque du commerce international.

³ HECKSCHER & OHLIN, 1991, p.89

Le théorème Heckscher-Ohlin montre donc que le commerce international peut être considéré comme un mode d'ajustement qui conduit à réduire les différences de dotations factorielles entre les pays; il permet de mettre en évidence une des causes possibles de la différence entre pays qui suscite l'échange international. Ce modèle sera reformalisé par P. Samuelson avec un nombre d'hypothèses plus restrictives pour aboutir à des conclusions plus absolues mais néanmoins pertinentes. Samuelson arrive en effet à démontrer, sur le plan purement formel, que la loi de l'égalisation du prix des facteurs de production s'applique entièrement et de manière absolue.⁶

Il peut être pertinent de remarquer que les conclusions du théorème de Samuelson paraissent se réaliser aujourd'hui, non pas en raison des hypothèses du modèle (immobilité des facteurs, concurrence parfaite), mais au contraire à cause de la mobilité des facteurs. Le capital et la technologie tendant à devenir parfaitement mobiles voient leur rémunération s'égaliser partout dans le monde. Le facteur travail quant à lui, demeurant immobile n'en subit pas moins les conséquences de la mobilité des autres facteurs: si de trois facteurs de production, deux sont mobiles, qu'en est-il du prix du troisième? Force est de constater que le travail voit de plus en plus sa rémunération tendre à s'égaliser internationalement du fait de l'échange. Plus les nations industrialisées s'ouvrent au commerce international et plus l'on assiste à une pression à la baisse des coûts salariaux dans celles où la rémunération de la main-d'oeuvre est la plus élevée.

1.1.4. La validité des théories « classiques » du commerce international

Les hypothèses du modèle classique de l'échange international (modèle ricardien et théorème Heckscher-Ohlin) apparaissent trop nombreuses et semblent ne pouvoir être admises que comme des approximations du système économique réel. La théorie sera cependant reconnue de manière quasi universelle jusqu'à ce que Wassili Léontief aboutisse à son fameux paradoxe sur le commerce extérieur des Etats-Unis (1953), qui met en évidence le fait que les USA⁷ exportaient en 1947, contrairement à la théorie, des biens à fort contenu en facteur travail, leur facteur peu abondant, au lieu de biens à fort contenu en facteur capital (facteur abondant).⁸ Bien que Léontief se soit efforcé d'expliquer ce paradoxe en ayant recours à une analyse sur la nature différente du facteur travail américain, faisant apparaître celui-ci comme beaucoup plus efficace que celui de ses partenaires

⁶ SAMUELSON, *The Economic Journal*, juin 1948

⁷ l'abréviation courante « USA » est très souvent employée dans le texte à la place d'« Etats-Unis » pour plus de commodité

⁸ LEONTIEF, 1968, ch. VII, pp 503ss

(travail qualifié, haut niveau d'éducation de la main-d'oeuvre), cette dernière a été loin de convaincre entièrement.

Malgré ce « démenti » célèbre, le concept d'*avantages comparatifs* reste au centre des analyses contemporaines en ce qui concerne les fondements de l'échange international même si les nouveaux raisonnements s'efforcent de prendre en compte dans une certaine mesure les situations de concurrence imparfaite et les économies d'échelles (rendements croissants)⁹, les échanges de produits identiques entre pays (échanges croisés) ou le commerce intra-entreprise en essayant de distinguer les différentes qualités des facteurs de production.

Le courant « néoclassique » contemporain continue à raisonner aujourd'hui malgré tout comme si l'ensemble du modèle classique pouvait encore servir. Les « nouveaux » modèles n'apparaissent que comme une extension du modèle classique ancien, où l'on suppose encore trop souvent que l'économie fonctionne en plein-emploi, que la concurrence parfaite prévaut et qu'il y a rareté des facteurs de production.¹⁰ Dans ce monde-là, on ne peut imaginer augmenter la quantité produite d'une marchandise sans diminuer la production d'une autre et la liberté des échanges entre pays est efficace, car elle permet de maximiser la satisfaction des consommateurs et de tirer le meilleur parti des ressources utilisées.

Il est ainsi communément admis qu'un pays sera compétitif pour une marchandise et pourra l'exporter, si les conditions de production (productivité et prix des facteurs, taux de change) sont relativement favorables par rapport aux autres pays. Toute la construction du système commercial international actuel (G.A.T.T., O.M.C.) est basée sur la présomption qu'il existe des avantages comparatifs entre les nations et qu'en vertu des théories économiques classiques (ou néoclassiques) l'échange de biens entre pays est ainsi déterminé et procurera le maximum de bien-être possible. Au coeur du système économique international prévalent donc toujours les théories du commerce international basées sur une de leurs plus grandes hypothèses: la concurrence parfaite. Malgré les recherches économiques qui de plus en plus abandonnent cette hypothèse par trop optimiste, les grandes négociations internationales continuent elles de se référer aux sources classiques du commerce international et s'interrogent peu ou pas du tout sur les véritables sources des avantages comparatifs.

Il est important de montrer les paradoxes de cette approche, en particulier celui qui consiste à admettre la validité universelle du théorème Heckscher-Ohlin en penser qu'il peut encore être appliqué à l'analyse du monde contemporain. Le modèle japonais de développement des échanges internationaux peut en effet

⁹ HELPMAN & KRUGMAN, 1985, ch.7, pp.132ss

¹⁰ BIENAYME, 1993, p.7

difficilement s'expliquer par la démarche classique des théories de l'échange international. Le modèle Heckscher-Ohlin demeure adéquat en général, mais pour une portion du commerce international qui ne cesse de décroître, en particulier là où prévaut encore une concurrence relativement parfaite, soit pratiquement entre les petites et moyennes entreprises (PME). Il convient donc de replacer le théorème Heckscher-Ohlin dans le nouveau contexte du commerce mondial.

1.2. Le modèle Heckscher-Ohlin et sa signification dans le monde contemporain

Le développement économique du Japon dans une perspective historique ne peut pas être analysé selon l'optique Heckscher-Ohlin. Le modèle de développement économique du Japon peut être qualifié de volontariste, car sous l'égide du puissant MITI (Ministère du Commerce international et de l'Industrie) notamment, il a conduit, par toute une série de mesures s'inscrivant en faux contre les principes du libéralisme (et donc le modèle Heckscher-Ohlin), à ce que le Japon accède au rang de deuxième puissance économique mondiale.

Depuis les années 1980, on assiste de même au développement des NPI¹¹ (Corée du Sud, Taiwan, Hongkong, Singapour, Indonésie, Malaisie, etc.) et plus récemment de la Chine, qui s'inspirent tous fortement du modèle japonais. Tous ces pays ont en commun la caractéristique de n'être pas passés par les différents stades de développement classiques prévus par la théorie du libre-échange.

1.2.1. Les modifications du commerce international

Depuis la Deuxième Guerre mondiale et de façon accélérée pendant les années 1980, les conditions du commerce international se sont indéniablement modifiées et la théorie du libre-échange ne permet plus d'en appréhender les déterminants efficacement. Trois événements ont particulièrement marqué l'économie internationale que la théorie Heckscher-Ohlin s'est révélée incapable d'expliquer¹²:

- le déficit chronique de la balance des paiements américaine

¹¹ Nouveaux pays industrialisés

¹² YOFFIE, 1993, p.viii

- le développement du commerce intra-industriel
- la *mondialisation* puis la *globalisation* des économies nationales

Depuis le début des années 1970, les USA ont en effet vu croître leur déficit commercial de manière spectaculaire pendant que l'Allemagne¹³ et le Japon voyaient de manière parallèle croître leurs excédents de balance des paiements. Malgré les efforts entrepris pour rétablir les équilibres commerciaux (dévaluation du dollar le 15 août 1971, nouvelle « dévaluation » massive en 1985 avec les accords du Plaza), force a été de reconnaître le caractère structurel de ces déséquilibres. Le peu de réaction aux dévaluations massives du dollar laisse suggérer que d'autres facteurs, au niveau des firmes et au niveau gouvernemental notamment, empêchent les ajustements logiques d'avoir lieu.

La deuxième caractéristique du commerce international est constituée par le développement du commerce intra-industriel depuis 1945. Contrairement à la théorie classique, les trois quarts des transactions commerciales entre les pays développés depuis la Deuxième Guerre mondiale ont eu lieu entre nations dotées des mêmes facteurs de production. Le fait qu'en 1989, un tiers du commerce mondial entre pays en voie de développement se fasse entre pays dotés de facteurs de production identiques¹⁴ (donc entre pays au même stade de développement) laisse suggérer que l'avantage comparatif n'est plus seulement le fait d'une dotation initiale de facteurs mais peut résulter d'autres causes. Le développement du commerce intra-industriel (commerce de produits similaires entre pays) qui tend à devenir majoritaire contredit la théorie classique: si les pays se spécialisent en fonction de leurs avantages comparatifs résultant de leurs dotations factorielles, deux pays ne peuvent pas exporter le même produit. L'examen du commerce entre les USA, le Japon et l'UE (Union européenne) montre que la majorité des produits exportés entre eux sont de nature identique.

Depuis la décennie des années 1980, on assiste d'autre part au phénomène de la *mondialisation* (le monde pour seul marché) qui a totalement bouleversé les règles du commerce international et remis en cause la pertinence des règles du GATT qui étaient pensées pour fonctionner dans un monde où l'origine et la fabrication des produits étaient clairement définies: les marchandises étaient fabriquées à l'intérieur d'un seul pays et exportées à partir de celui-ci dans le reste du monde. La *mondialisation* est allée sans cesse en augmentant et le commerce international est aujourd'hui dominé par les échanges *intra-entreprises*: l'élaboration d'un produit passe par plusieurs stades de fabrication qui ont lieu au sein des multiples filiales des grandes firmes multinationales; ces dernières peuvent ainsi localiser un processus de fabrication là où l'entreprise y trouve le plus grand avantage financier.

¹³ jusqu'à la réunification de 1989 tout du moins

¹⁴ YOFFIE, op.cit., p.ix

La fin des années 1980 et le début des années 1990 a vu la *mondialisation* se transformer en un phénomène nouveau: la *globalisation*. Celle-ci se caractérise au niveau de la firme, par le passage de la société *multinationale* à la société *transnationale*: les sociétés multinationales (surtout européennes et américaines) perdent de plus en plus leur origine nationale. La maison-mère n'agit plus dans un intérêt national, mais donne de plus en plus d'autonomie aux différentes filiales qui prennent leurs décisions en fonction des avantages du groupe dans son entier: la production sera par exemple délocalisée s'il y a un avantage financier à l'effectuer, même si cela se fait au détriment du pays d'origine. Le Japon constitue à cet égard une exception, puisque les *keiretsus* (cf. 2.3.1) agissent encore en fonction de l'intérêt national du pays. Il y a une stratégie nationale et une pression sociologique au Japon qui empêchent encore les grands groupes d'agir en fonction de leur seul intérêt économique propre. La globalisation remet également en cause l'immobilité des facteurs de production et aboutit dans sa logique à égaliser leur rémunération à l'échelle planétaire.

Il résulte ainsi que le commerce international peut être appréhendé selon deux optiques différentes et contradictoires qui coexistent dans notre monde contemporain: l'optique classique (Heckscher-Ohlin) et l'optique de la globalisation.

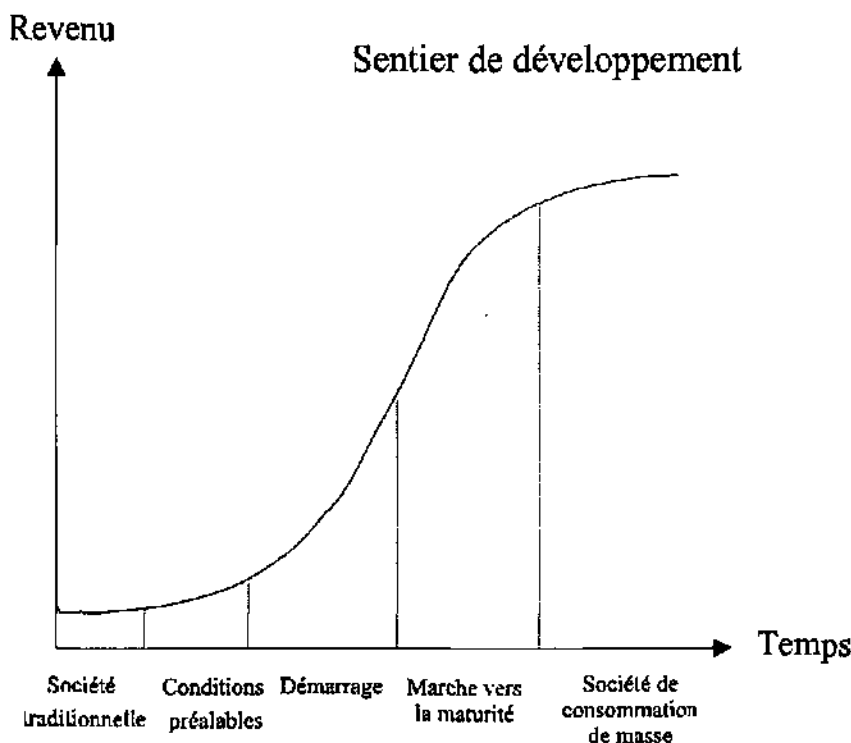
1.2.2. L'optique Heckscher-Ohlin

La théorie Heckscher-Ohlin estime que les pays utilisent la même technologie pour une dotation de facteurs identique. Cette hypothèse semble au premier abord admissible dans notre monde contemporain, où la technologie est devenue un facteur mobile dont on peut rapidement faire l'acquisition. Dans le modèle classique, l'utilisation des mêmes techniques de production suppose qu'il faut dès lors concentrer son attention uniquement au facteur travail et au facteur capital. Les proportions des facteurs étant inégalement distribuées, les pays vont dès lors utiliser la technique qui convient le mieux à leur dotation factorielle et produiront donc des biens différents qu'il sera avantageux d'échanger.

Force est de constater cependant que ce mode de développement n'a pas constitué la voie empruntée par le Japon et les NPI (Nouveaux pays industrialisés) pour atteindre le stade de pays industrialisé, contrairement à la théorie classique qui sous-tend implicitement qu'un pays passe par plusieurs stades de développement avant d'accéder au rang de nation développée (ROSTOW, KINDLEBERGER). En étudiant le développement des pays industrialisés, ROSTOW distingue en effet cinq stades de développement

économique: la société traditionnelle, les conditions préalables du démarrage, le démarrage, la marche vers la maturité et l'ère de la consommation de masse.¹⁵ Schématiquement, on peut résumer ainsi les étapes: la société traditionnelle se caractérise par des techniques de production à rendements décroissants et une population stable (étape 1) puis des techniques nouvelles de production sont adoptées, notamment en matière agricole permettant l'augmentation de la population (étape 2). Le stock de capital et l'investissement augmentent; les nouvelles technologies de production se généralisent permettant l'industrialisation (étape 3). La production par habitant augmente faisant croître le bien-être (étape 4); enfin, la richesse augmentant, la société atteint le stade d'une économie de consommation de masse (étape 5). Ces étapes ont selon lui caractérisé le développement des pays industrialisés et peuvent être illustrées sous la forme d'une courbe de Gompertz¹⁶ (Figure 1.1).

Figure 1.1 Les cinq stades de développement selon Rostow



Source: Kindleberger C., *Economic development*, p.56

¹⁵ ROSTOW, 1963

¹⁶ KINDELBERGER, 1958, p.55ss

Kindleberger, tout en souscrivant à l'analyse, propose en outre par analogie une série d'étapes par lesquelles doit passer l'évolution de la balance de paiements d'un pays au fur et à mesure qu'il se développe: jeune débiteur (il emprunte pour acquérir les nouvelles techniques afin de se développer); débiteur « mature » (lorsqu'il commence à rembourser); jeune créancier (lorsqu'il commence à détenir des avoirs nets vis-à-vis de l'étranger); et créancier « mature » (lorsqu'il cesse d'accumuler des avoirs nets envers l'étranger et qu'il commence à les consommer).¹⁷

En extrapolant à partir du modèle Heckscher-Ohlin, qui reste une théorie du court terme, on peut cependant affirmer que le pays qui se développe est censé acquérir une nouvelle technologie en suivant les principes du libre-échange. Il s'agit en effet de ne jamais oublier qu'en vertu de la théorie du libre-échange, le principal bénéficiaire dans l'échange international et dans l'acquisition d'une nouvelle technologie doit être le consommateur. Tout est subordonné à l'amélioration de son bien-être. Le pays utilisera donc la technologie qui conviendra le mieux à ses dotations factorielles.

Les pays en voie de développement et notamment le Japon devaient donc se développer selon la logique impliquée par le modèle Heckscher-Ohlin: dans une première phase, le pays acquiert et développe un certain niveau de technologie par le jeu du commerce, en respectant le principe des avantages comparatifs. Il utilisera ainsi la technique la plus appropriée à ses dotations factorielles et fabriquera dès lors un certain type de biens que ne produiront pas les pays développés. S'enrichissant par le commerce international, le pays verra sa dotation factorielle relative évoluer (le facteur capital augmentera et deviendra relativement moins rare). Puis, dans une deuxième phase il utilisera une technique de production plus élaborée (plus intense en capital) acquérant ainsi une plus grande maîtrise technologique. Les gains de l'échange international permettront au pays d'augmenter ses investissements (nouvelles infrastructures, nouvelles technologies) et de consacrer plus de moyens à l'éducation de sa population. Le niveau de formation augmentant, le pays sera capable de maîtriser les nouvelles techniques et par-là de s'industrialiser rapidement. Enfin, au dernier stade du développement le pays parvient au rang de nation industrialisée (société de consommation de masse) et maîtrise les techniques les plus sophistiquées.

Le processus de développement ainsi décrit demeure plausible si les déterminants du commerce international sont bien les dotations initiales des facteurs de production et surtout si comme dans le modèle Heckscher-Ohlin les facteurs travail et capital demeurent immobiles. Or dans la réalité, les capitaux sont

¹⁷ KINDELBERGER, 1989, p.6

devenus totalement mobiles (intégration des marchés financiers) de même que la technologie, le travail restant le seul facteur à se trouver immobilisé.

Le fait qu'il n'y ait plus d'obstacles au transfert du capital et de la technologie dans le monde a pour conséquence un premier paradoxe: un pays peut très bien se situer aujourd'hui pour différents secteurs économiques dans plusieurs stades de développement à la fois. Le développement logique impliqué par la théorie classique n'est plus valable! Les échanges entre nations n'étant pas situées toutes au même stade de développement économique ne sont plus déterminés par les dotations factorielles en travail et en capital existantes. Les avantages comparatifs entre pays peuvent donc ne pas être la résultante des dotations factorielles.

La signification du théorème Heckscher-Ohlin prend alors une autre tournure: les échanges entre pays peuvent continuer de s'expliquer par les différences dans les avantages comparatifs, mais comme va le montrer l'étude du modèle de développement du Japon, ces derniers peuvent être la résultante d'un comportement au niveau de l'Etat (politique économique volontariste) et au niveau des firmes (structure particulière comme les *keiretsus*) qui en utilisant sélectivement le libre-échange (contrôle des importations, obstacles au marché national) parviennent à doter la nation d'avantages technologiques jugés primordiaux.

La détermination de l'avantage comparatif d'une nation en fonction de ses dotations factorielles apparaît ainsi bien tenue: la mobilité des facteurs de production rend de plus en plus caduque la théorie classique. En revanche, l'analyse Heckscher-Ohlin peut être extrapolée pour expliquer les échanges internationaux à partir des avantages comparatifs existant à une période donnée entre les nations. Mais il faut alors bien être conscient que la détermination de ceux-ci ne résulte plus des dotations factorielles mais d'autres éléments que l'étude du cas japonais mettra en évidence. Le théorème Heckscher-Ohlin peut donc se maintenir formellement (on a toujours une explication du commerce international en termes d'avantages comparatifs), mais ces derniers peuvent être la résultante de politiques économiques déterminées. Un pays peut donc de nos jours se donner les moyens d'acquérir un avantage comparatif (ou technologique) alors que ses dotations factorielles lui commanderaient selon la théorie de se consacrer à une autre activité économique.

Ce problème n'a de loin pas encore été pris en compte par les organismes internationaux (G.A.T.T., O.M.C., F.M.I.) et ne semble pas préoccuper la plupart des ardents défenseurs du libre-échange (en particulier les économistes anglo-saxons). Le commerce international continue bien souvent d'être analysé comme si les avantages comparatifs étaient la résultante de dotations factorielles initiales. Or l'analyse Heckscher-Ohlin ne peut se maintenir qu'au prix d'une distorsion

fondamentale: en modifiant la base de la théorie constituée par le principe de l'avantage au consommateur.

En effet, c'est en faisant payer au consommateur la réalisation des avantages technologiques considérés fondamentaux par les instances dirigeantes de la nation que des pays ont pu acquérir (certains diront créer) leurs avantages comparatifs actuels. Ceux-ci ne se sont pas développés conformément à la théorie Heckscher-Ohlin qui suppose que l'avantage technologique acquis ne sacrifie en rien les intérêts du consommateur à court terme. Dans la théorie, les pays sont en effet censés toujours acheter les produits qui ont le meilleur rapport qualité/prix indépendamment de l'origine nationale. Or, dans le cas du Japon et des NPI d'Asie du Sud-Est, cette règle n'a pas été respectée: c'est grâce au consommateur que l'avantage comparatif a pu être développé et se maintenir. Le Japon précisément a fait payer au consommateur la création de ses avantages technologiques actuels en maintenant et favorisant une structure socio-économique dans laquelle c'est le bien-être du producteur qui est privilégié.

1.2.3. La globalisation

La distorsion de la théorie Heckscher-Ohlin s'inscrit depuis les années 1980 dans le contexte de *la globalisation*: le monde tend à ne devenir plus qu'un seul marché et les facteurs de production devenus mobiles voient leur rémunération s'égaliser.

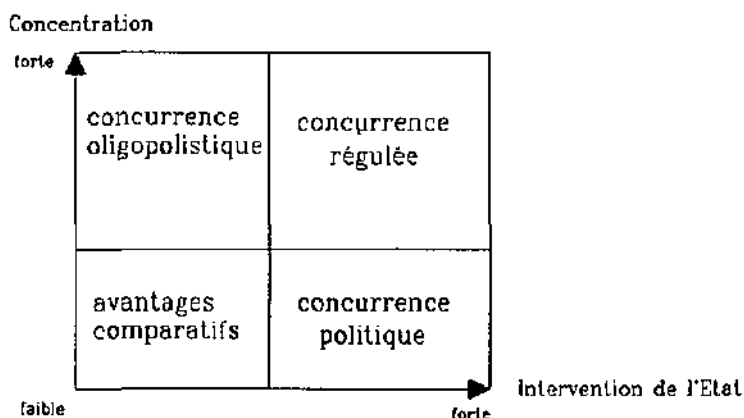
Les échanges dominants s'effectuent aujourd'hui entre sociétés d'un même groupe, les produits passant par plusieurs stades de transformation réalisés à l'intérieur de différents pays. Les échanges intra-entreprises deviennent ainsi prédominants dans le commerce international, réduisant la signification des avantages comparatifs entre nations. La logique des sociétés multinationales tend à s'imposer et détermine ainsi un cadre décisionnel qui va bien au-delà de la frontière nationale d'un pays: les sociétés multinationales bien qu'ayant une origine et un siège nationaux, tendent de plus en plus à en faire abstraction en raison de la part prise au chiffre d'affaires par leurs activités extérieures. Le centre de décision ne réfléchit plus par rapport à l'intérêt d'un pays ou une stratégie nationale, mais par rapport à l'intérêt du groupe dans son ensemble.

A cet égard, il sera montré plus loin que les sociétés multinationales japonaises et en particulier les *keiretsus* se différencient de leurs homologues occidentales en ce sens qu'elles agissent encore avant tout en fonction d'une stratégie nationale et non pas d'abord en fonction de l'intérêt unique du groupe. Cette stratégie des *keiretsus* où l'intérêt national du Japon prédomine a eu pour conséquence de façonner la structure particulière du marché national japonais.

La globalisation remet de plus en plus en cause l'hypothèse de la concurrence parfaite: seul un certain nombre de PME y sont encore soumises de nos jours à travers le monde. La majeure partie du commerce international, dominé par les sociétés multinationales se situe dans un cadre de concurrence oligopolistique et par conséquent l'avantage concurrentiel appartient de plus en plus à l'entreprise qui réussit à acquérir la plus grande part de marché mondial. Dans un univers oligopolistique, l'acquisition d'avantages comparatifs technologiques devient primordiale pour les grandes sociétés dominantes sous peine de se voir éliminées du marché par les concurrents.

Il est possible de représenter la nouvelle situation des conditions de concurrence mondiales au moyen du schéma suivant:

Figure 1.2

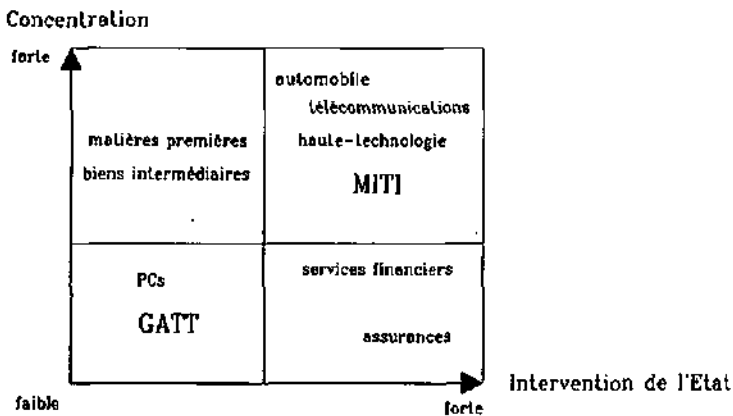


Source: Yaffie D., *Beyond Free Trade*, p. 431

Sur l'axe horizontal, on trouve le degré d'intervention de l'Etat dans l'économie (de faible à forte) et sur l'axe vertical sont représentées les conditions de concurrence prévalant sur le marché: un degré de concentration faible témoigne d'une situation de concurrence parfaite, alors qu'un degré de concentration élevé sera caractéristique d'une situation de concurrence oligopolistique. Lorsqu'un degré d'intervention de l'Etat se couple avec un degré de concentration faible, on est en présence d'une situation de *concurrence politique*: l'Etat réglemente le marché et utilise toutes sortes de moyens (droits de douane, subventions, barrières non tarifaires) pour maintenir les avantages comparatifs du pays.

La situation de faible intervention de l'Etat et de faible concentration (avantages comparatifs) ne se trouve guère plus qu'au sein des PME. Elle peut par exemple caractériser le marché des PC's (ordinateurs individuels) dans une certaine mesure. C'est pour ce cas-là (un contexte d'*avantages comparatifs*) que les règles du GATT ont été prévues. La situation de *concurrence politique* prévaut dans certains types de produits très réglementés mais néanmoins soumis à une forte concurrence comme par exemple le secteur des assurances ou certains services financiers. La majorité du commerce national et international se situe toutefois dans le cadre de la *concurrence oligopolistique* avec une évolution de plus en plus marquée vers la situation de *concurrence régulée*. Les situations de concurrence oligopolistique caractérisent les marchés des matières premières et des produits intermédiaires, alors que les produits à haut contenu technologique sont de plus en plus l'apanage de quelques grandes firmes (multinationales et transnationales) et se situent par conséquent au niveau de la concurrence régulée en raison de l'importance stratégique que leur attribuent les Etats (automobile, aviation, gros ordinateurs, télécommunications, semi-conducteurs). Les interventions du gouvernement telles celles du MITI se situent ainsi dans un cadre de concurrence régulée (cf. Figure 1.3).

Figure 1.3



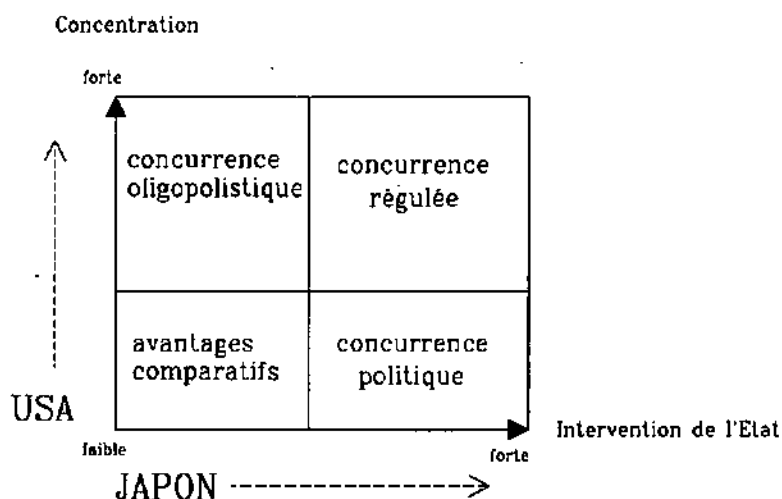
Source: d'après Yoffie D., *Beyond Free Trade*, p.429ss

Au Japon, la concurrence oligopolistique est le fait des *keiretsus* (groupements de sociétés à participations croisées et à liens informels généralement autour d'une grande banque). Ces derniers ont jusqu'ici pu acquérir et maintenir un avantage technologique sur leurs concurrents occidentaux grâce à l'organisation particulière

du marché japonais: celui-ci autorise en effet l'existence de capacités productives excédentaires pour le marché national qui au lieu d'aboutir à une véritable guerre commerciale entre les activités concurrentes des *keiretsus* résulte en exportations massives à l'étranger, permettant de garder intacte la structure socio-économique japonaise.

Le Japon a donc pu pleinement profiter du phénomène de la globalisation grâce au contrôle exercé par les instances gouvernementales (MITI) et les *keiretsus* sur l'économie japonaise. Comme il sera examiné dans la partie historique (cf. 1.3.) la banque centrale japonaise s'est par exemple efforcée depuis la Seconde Guerre mondiale de maintenir la valeur du yen sous-évaluée de façon à pouvoir garder le plus longtemps possible les avantages technologiques acquis. Le Japon s'inscrit en fait dans un autre cadre de développement économique que celui suivi par les pays industrialisés occidentaux (cf. Figure 1.4).

Figure 1.4



Source: d'après Yoffie D., *Beyond Free Trade*, p.429ss

Le Japon a en effet connu un développement économique caractérisé par un passage progressif d'un cadre d'*avantages comparatifs* (GATT) à celui d'une situation de *concurrence politique*. Le développement s'est effectué historiquement sur l'axe horizontal, alors que les pays industrialisés (USA et UE) se différencient du Japon par un développement situé sur l'axe vertical, passant de la situation des *avantages comparatifs* à celle de la *concurrence*

oligopolistique. Les deux développements semblent devoir se rejoindre dans l'univers de la *concurrence régulée*, le commerce international passant petit à petit de l'idéal du libre-échange (RICARDO, HECKSCHER-OHLIN) à celui de la négociation entre blocs économiques.

1.2.4. L'inadaptation des modèles de libre-échange au développement économique du Japon

Les organismes internationaux (GATT, FMI, Banque mondiale, OMC) ont ainsi été créés pour un monde qui n'existe plus: celui de l'idée classique que le plein-emploi est de règle, que la concurrence parfaite prévaut dans le monde et que le bien-être collectif augmente nécessairement en promouvant le libre-échange mondial. On n'envisageait pas que le développement du Tiers-monde pourrait s'affranchir de la loi des avantages comparatifs ou que les transferts de connaissances techniques seraient à même de modifier les proportions de facteurs dont chaque pays se trouvait doté.

Les modèles d'échange envisagés par les théories du commerce international, en particulier le modèle ricardien et le modèle Heckscher-Ohlin assimilent un pays entier à un agent économique unique. Chaque pays oeuvre avec une technologie définie et une quantité donnée de facteurs de production, ces derniers déterminant les types de biens que chaque pays sera à même de produire relativement plus avantageusement de manière à accroître le bien-être global des pays participant à l'échange international. Les modèles d'échange se donnent tous pour but d'expliquer la spécialisation entre pays, mais restent muets sur la manière dont un pays est parvenu à détenir un stock donné de technologies et de capital.

En particulier, dans un monde où contrairement aux hypothèses de la théorie, les facteurs de production sont devenus mobiles (à l'exception du facteur travail), il devient de plus en plus aléatoire de tenter de déterminer quels seront les courants d'échange entre pays. La notion même de nation se trouve remise en question par le développement des sociétés multinationales ayant évolué vers la transnationalité. L'expérience des faits démontre cependant qu'un pays comme le Japon a pu acquérir des avantages technologiques indéniables en s'inscrivant en faux contre les règles du libre-échange grâce à une politique économique volontariste (menée dans un contexte sociologique particulièrement favorable il est vrai). Le Japon a ainsi été à même de conserver jusqu'à aujourd'hui son identité de nation, malgré le nouveau contexte de la globalisation, grâce à ce qu'il faut bien appeler une stratégie de développement ayant pour but l'indépendance économique du pays.

Le développement économique du Japon ne s'inscrit par conséquent nullement dans le cadre Heckscher-Ohlin et plus généralement dans celui du libre-échange qui a pour objectif la satisfaction maximale du consommateur. Le modèle classique favorisant la concurrence n'a pas eu les effets bénéfiques que l'on en attendait sur les relations commerciales avec le Japon. Il a permis au Japon, en raison d'une absence de contrôle international sur la mise en application des règles de concurrence et parce que ce pays fonctionne dans un autre cadre de pensée que l'avantage au consommateur, de donner naissance aux plus grands excédents de balance de paiements que le monde ait connus.

La question de savoir si le système Heckscher-Ohlin a encore une signification à l'heure actuelle dépend de l'extrapolation du modèle que l'on peut effectuer en oubliant les prémisses originelles (les avantages comparatifs déterminés par les dotations factorielles). La technologie est devenue de nos jours le facteur clé conférant à un pays un avantage comparatif et non pas la dotation en facteurs. Le succès des grandes industries devient de plus en plus dépendant de la capacité de l'Etat à les organiser (concurrence régulée). La stratégie du Japon s'inscrit dans ce cadre-là.

1.3. Le Japon depuis 1945

1.3.1. L'ouverture au monde: un phénomène récent

Le Japon est constitué de quatre principales îles: Honshu, la plus grande dont fait partie la capitale Tokyo, Hokkaido au nord, puis Shikoku et Kyushu au sud. Cette géographie particulière est un élément à prendre en compte lorsqu'il s'agit d'expliquer la fermeture du Japon au reste du monde et l'existence d'un sentiment nationaliste puissant. Il ne faut en effet jamais oublier dans une perspective historique que telle la Grande-Bretagne, le Japon est une île.

Jusqu'au XVI^e siècle cependant, le Japon entretenait des relations actives avec le monde extérieur: il s'était nourri des migrations coréennes jusqu'au VIII^e siècle, et des apports idéologiques, artistiques et techniques de la Chine et de la Corée (de la riziculture au bouddhisme et des idéogrammes à l'art de fondre le bronze). Au XV^e siècle, les guildes marchandes, les grands monastères, les *daimyos* (seigneurs) et le shogoun (représentant de l'empereur et détenant en fait le pouvoir) armaient des flottes pour le commerce et la piraterie. Les marchands japonais étaient actifs dans toutes les mers d'Asie orientale et jusqu'au Siam (Thaïlande).

En 1543, les Portugais abordent l'île de Kyushu et les *daimyos* locaux font bon accueil aux commerçants et aux missionnaires, intéressés qu'ils sont par les armes perfectionnées des Occidentaux. Vers 1600, le Japon compte près de 300'000 convertis. C'est alors que le Japon, alarmé par les débuts de la colonisation européenne en Asie, expulse tous les Occidentaux et supprime brutalement le christianisme. Après 1636, tous les contacts avec l'étranger et la lecture d'ouvrages non japonais sont punis de mort. La construction de navires de haute mer est prohibée et on donne l'ordre d'exécuter tout marin égaré qui aborderait.

Le Japon, dominé par les Tokugawa (dynastie régnante au nom de l'empereur) se ferme aux étrangers et préserve sa stabilité intérieure « au prix d'un contrôle généralisé et d'un immobilisme qui ont profondément marqué la nation ». ¹⁸ Le pays connaît ainsi deux cent soixante ans de fermeture, jusqu'en 1853, où les navires du commodore Perry (américain) forceront le Japon à ouvrir ses ports au commerce.

Les Tokugawa unissent le pays en même temps qu'ils instaurent un véritable Etat policier: le Japon reste divisé en fiefs mais les seigneurs sont surveillés de près, contraints de demeurer à Tokyo (Edô) la moitié de l'année et d'y laisser des otages. Leurs forces armées sont contingentées. Les samouraïs (soldats d'élite), la paix régnant, sont employés dans l'administration féodale ou shogounale. Ils s'y préparent dans les écoles domaniales qui se multiplient et forment une classe de guerriers administrateurs salariés compétents et dévoués, mais imprégnés par leurs origines militaires. La population est désarmée, les villages et les quartiers sont même divisés en groupes de dix maisonnées qui doivent se surveiller et se dénoncer mutuellement. Le clergé bouddhiste est asservi au pouvoir: « pour débusquer les chrétiens, chaque famille doit se faire inscrire dans un temple ». ¹⁹

La société est stratifiée selon un modèle archaïque qui relègue les marchands derrière les samouraïs, les paysans et les artisans, juste devant les hors-castes (*eta*) voués aux besognes impures. Pour chaque caste, la loi codifie les comportements, l'habillement et les dépenses somptuaires. Le statut est héréditaire: chaque Japonais occupe par naissance une place définie dans la hiérarchie, assortie de règles de conduite détaillées. L'accent est mis sur la révérence due aux supérieurs.

Le Japon donne ainsi naissance à une élite administrative héréditaire qui se forge à partir de l'ancienne caste guerrière: c'est d'elle qu'émaneront les futurs dirigeants du gouvernement et du monde des affaires de l'ère Meiji.

¹⁸ BOUISSOU, 1992, p.8

¹⁹ BOUISSOU, op.cit., p.9

Après 1720, l'isolement se lève et la lecture des ouvrages techniques étrangers est de nouveau autorisée. Vers 1850, le Japon compte un nombre significatif de spécialistes initiés à la médecine, aux langues et aux techniques occidentales. Les grands fiefs mal soumis de Kyushu se livrent à une contrebande active et envoient de jeunes samourais prometteurs étudier en Europe. L'éducation se répand jusque dans les campagnes, par le biais d'écoles élémentaires associées aux temples. « Vers 1850, 45% des hommes et 10% des femmes savent déchiffrer et écrire, davantage qu'en France à la même époque ». ²⁰ Ainsi, derrière une façade d'immobilisme, se mettent en place les éléments qui vont permettre l'adaptation du Japon au monde moderne.

Pour verrouiller idéologiquement la société, le régime réactive le *bushido*²¹ et le confucianisme²²; on assiste également durant cette période de fermeture à une remise en valeur du rôle de l'empereur, conséquence de l'isolement et de la réaction contre les idées étrangères qui conduisent à glorifier « l'âme nationale » et par-là à la redécouverte des mythes fondateurs du Japon dont l'empereur est au centre.

Entre 1853 et 1858, devant la pression des Occidentaux pour que le Japon s'ouvre au commerce, le pays est obligé de céder: ouverture de cinq ports, quasi suppression des droits de douane, privilège d'extra-territorialité. Dès lors, et contrairement à ce qui s'est produit dans les autres pays asiatiques lorsque ces derniers ont été obligés de s'ouvrir au commerce avec les pays occidentaux (écroulement des économies autochtones et mise sous tutelle des nations), le Japon va organiser son ouverture avec l'étranger de manière à pouvoir en garder le contrôle. Ainsi commence ce que l'on a appelé l'ère *Meiji*²³, du nom de l'empereur sous lequel la modernisation du Japon a été engagée.

Le Japon fait appel aux étrangers pour créer des compagnies commerciales et importer des armes et des équipements industriels. La période qui va de 1868 à 1931 constitue le premier miracle économique japonais: il ne faut au Japon que vingt-cinq ans pour amener les Occidentaux à renoncer aux traités inégaux et pour inverser les rôles en s'en prenant à son tour à Formose (1874), à la Corée (1876) et à la Chine (1895), avant d'infliger à la Russie une retentissante défaite (1905). Durant ce laps de temps, le Japon réussit la performance de parvenir à une modernisation d'une rapidité sans précédent, tout en préservant sa cohésion sociale, sa culture et l'essentiel du pouvoir des élites traditionnelles. Au

²⁰ BOUISSOU, op.cit., p. 10

²¹ code de conduite exacerbé du samourai qui doit allégeance absolue à son seigneur et qui peut même aller jusqu'à la mort si ce dernier le lui ordonne!

²² Confucius fonde l'ordre des sociétés humaines sur la subordination de chacun à son supérieur naturel: des enfants aux parents, de la femme au mari, des gouvernés à l'administration; le confucianisme forme la base de l'enseignement dans les écoles domaniales.

²³ Meiji signifie « règne éclairé ».

même moment, la Chine voisine sous l'effet de la même agression étrangère s'enfonçait dans le chaos.

Ce premier « miracle » qui voit le développement économique du Japon atteindre le même stade que celui des principaux pays industrialisés occidentaux a été possible en raison de toute une série de facteurs dont voici les plus significatifs:

- Le Japon est un ensemble de quatre îles principales et constitue par conséquent un espace restreint. Cet élément a permis la mise en place d'une administration efficace, capable de contrôler la population dont la cohésion ethnique et culturelle était renforcée par un fort sentiment d'identité nationale cultivé pendant la période de fermeture.
- L'élite des samourais était nombreuse et pouvait encadrer la population de très près: les anciens chefs de la résistance shogounale sont pardonnés et intégrés à l'administration de Meiji; il ne se produit pas de fracture de la classe dirigeante qui aurait permis l'émergence d'un mouvement populaire. De plus, la culture d'honneur très particulière des samourais et le loyalisme ultime dû par tous à l'empereur leur confèrent une forte cohésion.
- Le renforcement des pouvoirs de l'empereur et sa restauration sont présentés comme un retour à l'âge d'or du VIII^e siècle par la nouvelle jeune classe dirigeante (issue des samourais ayant conduit avec succès la bataille contre le shogounat). L'empereur n'est plus seulement cérémoniel, comme les Japonais s'y étaient habitués depuis mille ans, mais il devient, officiellement tout du moins, un chef politique actif comme dans les temps reculés, dans cette « restauration impériale de Meiji ».
- La position marginale du pays et sa petite taille n'en font pas un enjeu important pour les grandes puissances occidentales, dont tout l'intérêt est centré sur la Chine: la pression politique et économique des pays occidentaux reste donc modérée.

En 1868, le Japon était peuplé de 82% de paysans et dépourvu de toute forme d'industrie moderne. En 1940, il est capable de soutenir quatre années de guerre terrestre et aéronavale contre la première puissance mondiale que sont les USA²⁴. Tout au long de cette période de quarante ans, que l'on a appelé l'ère Meiji, le Japon se modernise, témoignant de son aptitude à s'adapter à la conjoncture, s'arrachant notamment en trois ans à la crise de 1929.

Le rôle respectif de l'Etat et de l'initiative privée varie selon les périodes. Dans un premier temps, l'Etat reprend les manufactures créées par les *daimyos* et en

²⁴ BOUISSOU, op.cit., p.14

construit de nouvelles: arsenaux et chantiers navals, cimenteries, brasseries. Il diffuse le savoir technique, achète des machines étrangères, embauche des centaines d'experts occidentaux et crée les infrastructures de communication. Après 1880, la plupart des usines sont cédées au secteur privé, mais l'Etat ne se retire pas complètement de la production; en 1901, il crée les aciéries de Yawata qui assurent l'essentiel de la production japonaise.

Les privatisations favorisent l'émergence des quatre grands *zaibatsus* qui vont dominer la vie économique jusqu'en 1945: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo et Yasuda. A l'origine, leurs fondateurs ont établi des liens privilégiés avec les dirigeants de Meiji en finançant le mouvement de restauration de l'empereur. Les uns descendent de vieilles dynasties marchandes (Mitsui, Sumitomo); d'autres sont des samouraïs reconvertis comme Iwasaki, le fondateur de Mitsubishi. En échange de leurs services, ils obtiennent la meilleure part des privatisations: les *zaibatsus* coopèrent avec l'Etat Meiji pour investir dans les industries stratégiques et cartelliser les secteurs sensibles, devenant l'instrument privilégié d'un guidage souple de l'économie. Les *zaibatsus* développent une intégration horizontale et verticale très large et font tous leurs échanges à travers leurs propres compagnies commerciales. Leurs banques drainent le quart de l'épargne nationale et leur permettent de se passer de la Bourse.

L'indépendance nationale est le premier souci de l'Etat et les activités jugées indispensables sont prises en charge directement par lui et développées rapidement. En 1930, la firme nationale Yawata permet au pays de couvrir les trois quarts de ses besoins d'acier. Les transports maritimes, vitaux pour l'archipel, sont massivement subventionnés et l'exploitation des lignes confiée à des compagnies semi-publiques. Totalement dépendant des flottes étrangères à l'origine, le Japon assure lui-même l'essentiel de son commerce dès 1913. L'industrie textile, qui assure la plus grosse partie des exportations, se développe librement à l'initiative des entrepreneurs ruraux, par agglomération de petits ateliers utilisant la main-d'oeuvre féminine locale. Le gouvernement n'intervient que pour contrôler la qualité des fils afin qu'ils satisfassent aux exigences du tissage mécanique.

Un vaste secteur de petites entreprises se développe par reconversion de l'artisanat traditionnel: il fournit le marché intérieur, mais aussi l'exportation (chaussures, bicyclettes, poteries). L'Etat protège cette évolution en subventionnant des coopératives qui ont aussi pour fonction d'édicter des normes de qualité et d'inspecter les produits finis. Après 1925, elles deviennent des corporations intégrées à l'administration dont l'autorité s'impose même aux fabricants qui n'y ont pas adhéré. Le même type d'organismes coopératifs quasi officiels est mis en place pour encadrer les pêcheurs et pour aider la paysannerie en crise.

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale se mettent ainsi en place de nombreux éléments qui caractérisent encore l'économie japonaise d'aujourd'hui: au sommet, des conglomérats très diversifiés, les *zaibatsus* (aujourd'hui, six *keiretsus*) qui tirent leur force de relations privilégiées avec l'élite gouvernementale et la bureaucratie; une structure duale, avec une masse de PME extrêmement vivaces et adaptables, et un artisanat au service d'habitudes de consommation très spécifiques; enfin, une politique d'Etat dont l'objectif est l'indépendance nationale du Japon et qui vise partout à réglementer la concurrence et promouvoir l'efficacité technologique dans les secteurs considérés comme stratégiques.

Il est important de relever que les idéaux démocratiques n'ont aucune racine dans la culture du Japon. Les dirigeants de l'ère Meiji qui ont présagé au développement industriel du Japon l'ont fait par souci d'indépendance de la nation. L'introduction de mécanismes imités des démocraties occidentales l'a été uniquement afin que les Occidentaux considèrent le Japon comme leur égal et renoncent aux traités inégaux. La Constitution de Meiji (11 février 1889) laisse à l'empereur sacré la totalité du pouvoir réel. Néanmoins, des élections censitaires ont lieu en 1890, mais la Diète ne peut renverser le gouvernement qu'elle nomme. En 1925, le suffrage universel masculin est établi, mais la fragilité de la greffe démocratique va se révéler rapidement: les politiciens n'arrivent pas à asseoir leur légitimité dans l'opinion, en raison du fait notamment que depuis 1890, la corruption électorale a été largement pratiquée, et le suffrage universel n'y change rien. Les candidats achètent les voix des hameaux et des quartiers par l'intermédiaire des notables locaux qui font voter en bloc leur communauté. L'élu se substitue ainsi à l'ancien protecteur féodal! Ce clientélisme garantit aux politiciens leur réélection régulière mais il ne développe pas un véritable soutien national pour les idéaux démocratiques. Il oblige les élus à se procurer des fonds considérables et les rend vulnérables à la corruption. Vers 1920, les deux principaux partis politiques sont communément identifiés comme les partis des conglomérats Mitsui et Mitsubishi.

Face à la démocratie, idéal abstrait et importé, l'oligarchie entourant l'empereur et l'administration développent une idéologie plus proche de la tradition nationale et de la religion confucianiste, celle de l'Etat-famille (*ichizoku kokka*) regroupé autour de l'empereur dont le lignage sacré fait du Japon la terre des dieux: l'empereur est le père de la race, les Japonais sont ses enfants et ont envers lui un devoir d'obéissance absolue ainsi qu'une dette de gratitude illimitée. C'est cette idéologie qui est inculquée à toute la nation par l'école, au service militaire et par le réseau des temples du *shintô*, proclamée religion d'Etat.

Comme toutes les puissances qui s'industrialisent, le Japon cherche à conquérir des positions stratégiques sur les routes du commerce mondial et à s'assurer l'approvisionnement en matières premières dont il est terriblement dépourvu: plus

que tout autre pays, le Japon ne possède en effet aucune des matières premières indispensables à la première révolution industrielle, sauf le charbon, mais en quantité insuffisante. Même si son marché intérieur est important, le pays est obligé d'exporter pour pouvoir importer des matières premières, ce qui le rend totalement tributaire des routes maritimes. De plus dès 1925, le Japon se voit obligé d'importer une partie de sa nourriture. Ces contraintes, ajoutées à l'idéologie de sa supériorité raciale, mènent le Japon à des confrontations répétées avec les puissances occidentales et le précipitent dans la Seconde Guerre mondiale.

1.3.2. L'occupation américaine (1945-1952)

La proclamation impériale du 15 août 1945 marque la reconnaissance officielle par le Japon de sa défaite et le début d'une ère nouvelle, qui sera basée non plus sur l'expansion territoriale mais sur un formidable développement économique stimulé par un désir de revanche évident sur son destin, à l'image de l'Allemagne hitlérienne détruite.

Au lendemain de la guerre, le Japon est un pays dévasté: deux millions de soldats et près de 700'000 civils ont péri au cours du conflit mondial (sur une population de 70 millions avant la guerre); les grandes villes, dont les maisons de bois constituaient un matériau de choix pour les bombes incendiaires, sont presque anéanties (seule Kyoto a été épargnée à cause de ses trésors artistiques); la moitié de la population a fui dans les campagnes, l'industrie est paralysée. Le commerce étant coupé, le Japon meurt de faim, incapable de se nourrir par lui-même. « Plus de six millions de soldats démobilisés et de colons chassés de Mandchourie et de Corée sont débarqués en quelques mois dans ses ports ».²⁵

L'acte de capitulation est signé le 2 septembre 1945 sur le cuirassé *Missouri* en baie de Tokyo entre MacArthur et les représentants du dernier gouvernement nommé par l'empereur. Un corps d'occupation réduit à 150'000 hommes dès la fin 1945 et dirigé par MacArthur est chargé de faire appliquer les directives voulues par les alliés²⁶, à savoir:

- faire en sorte que le Japon ne redevienne pas une menace pour les USA et le reste du monde

²⁵ BOUISSOU, op.cit., p.26

²⁶ Rapport de la section politique du SCAP (Supreme Command of Allied Powers) in BOUISSOU, op.cit., p.27

- faire émerger un gouvernement pacifique, démocratique et responsable qui se conformera aux principes de la Charte des Nations Unies.

Pour atteindre ces objectifs, les principaux moyens ²⁷ doivent être:

- 1) limiter la souveraineté du Japon aux quatre îles (principales) et à celles des petites îles extérieures définies par accord avec les USA.
- 2) désarmer et démilitariser complètement le Japon et supprimer toutes les institutions qui reflètent l'esprit militaire et agressif.
- 3) encourager les Japonais à développer le désir pour les libertés individuelles, le respect des droits de l'homme et à former des organisations démocratiques et représentatives.
- 4) offrir au peuple japonais la possibilité de développer par lui-même une économie capable de subvenir à ses besoins en période de paix.

Au départ, dans l'esprit des Américains, il s'agissait de punir le plus grand nombre de criminels de guerre possible: les purges devaient être très larges et s'appliquer automatiquement à tous les officiers de l'armée et de la police, à tous les administrateurs coloniaux, aux leaders des sociétés ultranationalistes et aux responsables des entreprises japonaises dans les colonies. Mais en raison de la conjoncture internationale qui est en train de changer, hormis quelques grands chefs militaires et responsables de crimes de guerre qui sont exécutés, l'administration est épargnée. Il en va de même de la plupart des dirigeants d'entreprises qui avaient été jugés coupables de collusion: ces derniers sont vite réembauchés dans les firmes épargnées par l'enquête des occupants américains. Bien qu'au total 220'000 personnes soient « purgées », les occupants américains autorisent des réhabilitations massives dès 1949. En 1951, un millier d'anciens officiers reprennent du service dans la Police nationale de réserve qu'on constitue en hâte face à la menace communiste.

Les purges demeurent ainsi incomplètes et provisoires, mais surtout, la question de la culpabilité de l'empereur est délibérément évacuée: son maintien paraît garantir une occupation sans problèmes, comme le prouve son effet sur la population qui se soumet à l'occupation avec une immense bonne volonté après le discours du 15 août 1945. Les adversaires fanatiques se muent en agneaux et on ne peut attribuer ce miracle qu'à l'autorité de l'empereur. Hirohito fait preuve d'une soumission exemplaire: il renie lui-même à la radio l'idée que l'empereur est divin et que le peuple japonais est supérieur aux autres. Il assiste sans broncher à la confiscation de son immense fortune (dont il gardera à peine 10%) et à la

²⁷ GRAVEREAU, 1988, p.112

demande du commandement allié il multiplie les déplacements en province pour rassurer la population et assurer que tout va bien. Hirohito est décidément trop utile et la vérité officielle sera donc qu'il n'était pas informé à l'avance des agressions contre la Mandchourie et la Chine et qu'il n'avait pas d'autre pouvoir que celui d'un monarque constitutionnel européen pour sanctionner la politique décidée par son gouvernement. Toute la famille impériale est blanchie: aucun des princes qu'on trouvait au sommet de la hiérarchie militaire ne figure au procès de Tokyo. « A la place du prince Asaka, oncle de l'empereur et responsable direct des massacres de Nankin, on pendra un roturier, le général Matsui... Pourtant, les épisodes du 26 février 1936 (incident chinois) et du 15 août 1945 montrent que les plus fanatiques extrémistes ne pouvaient pas désobéir à un ordre exprès de l'empereur ». ²⁸ Les mémoires des hauts dignitaires de la Cour prouvent amplement que l'empereur a participé de très près à la préparation de toutes les agressions dès 1931! Aux élections de 1952, les politiciens purgés reviennent en force. Deux d'entre eux, Ichirô Hatoyama et Tanzan Ishibashi vont même gouverner le Japon entre 1954 et 1957. Et c'est Nobusuke Kishi, « criminel de guerre de classe A » qui leur succédera jusqu'en juillet 1960. ²⁹

Le Japon doit payer des réparations de guerre, mais le pays est en ruine: dans un premier temps, comme en Allemagne, les Alliés décident de démonter des installations industrielles pour les donner en dédommagement aux créanciers. La liste comprend notamment toutes les usines aéronautiques, vingt chantiers navals, la moitié des centrales thermiques et toute la capacité de production d'acier au-delà de deux millions et demi de tonnes. Pendant que les démontages commencent, l'URSS de son côté se sert directement en Mandchourie et met aux travaux forcés ses 600'000 prisonniers japonais dont le tiers mourra en Sibérie. Par ailleurs, les Américains entreprennent le démantèlement des *zaibatsus* en veillant surtout à éliminer les industries ayant servi à préparer la guerre et à limiter l'industrie lourde à des seuls besoins pacifiques. Les actions de ces grands groupes sont transférées à une Commission de liquidation en échange de bons du Trésor japonais, avec interdiction pour les anciennes familles fondatrices de les racheter avant dix ans.

Les USA imposent également au Japon en 1947 une loi antitrust et une loi contre les concentrations excessives dans l'économie. Elles interdisent notamment les sociétés holding et les prises de participation par les banques dans les sociétés industrielles. Une commission de surveillance à l'image de celle que connaît l'Amérique est créée: la FTC (Fair Trade Commission). Une liste de 1200 entreprises à scinder est établie: Nippon Steel est ainsi divisée en deux firmes (Yawata et Fuji) et Mitsubishi Heavy Industries en trois. Par ailleurs, des centaines d'entreprises qui portaient la marque des anciens *zaibatsus* se

²⁸ BOUISSOU, op.cit., p.29

²⁹ BOUISSOU, op.cit., p.28

retrouvent indépendantes après la dissolution des holdings. Pour éviter toute reconstitution officieuse, les Américains interdisent l'usage des anciennes marques d'entreprise. En février 1948 cependant, devant la dénonciation aux USA de cette politique taxée de « socialiste » (surtout par les entreprises américaines ayant investi au Japon avant la guerre), une mission dirigée par des investisseurs américains préconise officiellement l'arrêt des démontages et de la division des grosses entreprises. MacArthur, qui dirige de fait le démantèlement du Japon, obtient : « le nombre des firmes visées par les programmes de déconcentration est réduit à 325, puis à dix-huit, enfin à neuf. »³⁰. Washington décide d'arrêter unilatéralement le programme de démantèlement des industries japonaises - les équipements démontés et envoyés dans les pays jadis occupés restaient d'ailleurs souvent inutilisés par manque de techniciens pour les remonter - estimant que les infrastructures construites et les biens abandonnés par les Japonais en Asie après la défaite représentent la valeur des réparations exigées.

Dans un pays ravagé par la famine et l'inflation, l'épargne privée se révèle incapable d'absorber les actifs détenus par la Commission de liquidation. Dans ces conditions, la reconstitution des anciens *zaibatsus* se révèle inévitable: en 1949, la loi antitrust est révisée pour permettre aux banques de détenir 5% du capital dans les entreprises industrielles. Les banques des anciens *zaibatsus* commencent aussitôt à racheter leurs titres et les sociétés jadis liées renouvellent leurs alliances au moyen de participations croisées, donnant naissance à de nouveaux groupes, juridiquement indépendants (puisque aucune société ne voit son capital être détenu majoritairement par une autre) mais économiquement unis par des liens informels: les *keiretsus* (terme signifiant *lignages*) qui remplacent les anciens *zaibatsus* mais dont l'importance économique sera la même. La propriété des moyens de production ne se démocratise ainsi pas: en 1950, 10% des actionnaires contrôlent à nouveau 70% du capital des anciens groupes. Les *keiretsus* sont organisés selon une structure matricielle (et non plus pyramidale comme chez les anciens *zaibatsus*) autour de quatre banques: *Mitsui*, *Mitsubisbi*, *Sumitomo* et *Fuji* (ex-*Yasuda*). Les Américains qui leur ont indirectement donné naissance y voient aujourd'hui un obstacle majeur à la pénétration du marché japonais et se retrouvent impuissants devant ces réseaux diffus où n'émerge aucun centre de décision identifiable.

Les grandes familles fondatrices des *zaibatsus* ne retrouveront cependant jamais leur rôle. Le patronat traditionnel est désorganisé pendant plusieurs années et laisse le champ libre à des *self made men* qui font émerger une nouvelle génération de firmes: Soichirô Honda monte sur des vélos des moteurs récupérés dans des stocks de l'armée; un ingénieur, Konosuke Matsushita invente l'autocuiseur à riz en branchant une résistance électrique sur une casserole. Ces entrepreneurs vont se retrouver quinze ans plus tard à la tête d'empires industriels.

³⁰ BOUISSOU, op.cit., p.33

Mais la conjoncture économique et politique a surtout permis aux fonctionnaires de s'attribuer le pouvoir de décision économique, avec notamment le Ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) qui créé en 1949 sera le vrai générateur des grandes options industrielles japonaises jusqu'à nos jours.

Entrés dans la guerre froide, les USA ont besoin d'un Japon solide économiquement afin qu'il ne bascule pas dans le camp communiste et pour pouvoir y détenir des bases militaires. Un démantèlement trop important du Japon et une purge politique profonde auraient été une option au succès incertain et surtout auraient nécessité une force d'occupation beaucoup trop nombreuse, dont l'Amérique et les Alliés n'étaient pas prêts à assumer le coût.

Le traité de paix de San Francisco est signé le 8 septembre 1951 sans la Chine et l'URSS. Les problèmes territoriaux sont mal réglés (en particulier l'archipel des Kouriles occupé par l'URSS aux derniers jours de la guerre et qui empoisonne à l'heure actuelle encore les relations du Japon avec la Russie). Le même jour, le traité de Sécurité nippon-américain est signé: il concède aux USA l'usage de nombreuses bases et ces derniers peuvent les utiliser pour intervenir dans tout l'Extrême-Orient sans consulter Tokyo. Le Japon fournira le terrain nécessaire aux bases et contribuera à leur entretien.

Le Japon retrouve son indépendance le 28 avril 1952 après la ratification des traités, au sortir d'une occupation de six ans et neuf mois. Durant cette période, les Japonais viennent de vivre un traumatisme sans précédent: pour la première fois de leur histoire, leur pays a connu la défaite et l'occupation étrangère. La certitude de leur supériorité, postulat de l'idéologie nationale (*kokutai*) a brutalement volé en éclats: stigmatisé comme archaïque et oppressif, l'ancien système doit faire place aux valeurs modernes et démocratiques imposées par une occupation étrangère.

La défaite et l'occupation américaine ont ainsi créé entre les deux nations une relation complexe et passionnelle. Malgré un ressentiment inévitable contre le vainqueur, les ultranationalistes se voient contraints d'admettre que les USA sont les seuls à même de les protéger du communisme et les socialistes, qu'ils apportent au Japon la liberté et les réformes sociales. Dans la population, la rancœur s'efface derrière une admiration et une reconnaissance véritables: les japonais attendaient une occupation barbare (les militaires leur avaient promis le viol et le pillage s'ils se laissaient vaincre), la bienveillance disciplinée des vainqueurs constitue pour eux une surprise. Du coup, tout ce qui vient des USA incarne la force et le progrès. Aux Américains, les paysans doivent la terre (MacArthur a opéré une réforme agraire vitale dans les campagnes), la gauche la démocratie, les conservateurs le pouvoir et la nation, la paix.

1.3.3. Le redressement économique (1952-1960)

Livré à lui-même le Japon aurait certainement mis long à se remettre d'une Deuxième Guerre mondiale désastreuse, mais les circonstances nouvelles engendrées par la Guerre froide vont précipiter son redressement économique, accompagné et guidé en cela par la « Main visible » du tout puissant MITI.

La guerre de Corée (1950-1953) est l'événement qui marque la sortie du Japon de son état d'hébétéude après la défaite et qui le conforte dans son rôle de nouvel allié à part entière des USA: la seule base proche de la Corée, le seul pays ayant une infrastructure industrielle capable de livrer sans délai du matériel à l'armée des Nations Unies qui se bat en Corée, c'est le Japon. L'archipel ne fabrique pas de matériel de guerre, mais il produit des vêtements, des couvertures, des camions, des moteurs, ainsi que des abris. Le Japon peut en outre accueillir les forces destinées à monter en ligne, servir de base de réparations pour le matériel, de havre de repos et de centre de télécommunications. De très importantes commandes sont ainsi passées aux usines japonaises: \$ 183 millions de dollars au cours du second semestre de 1950, \$ 154 mio au premier semestre 1951, \$ 211 mio au second semestre 1951.³¹ Au cours de la guerre de Corée, plus d'un milliard de dollars vont ainsi être injectés dans l'économie japonaise, sans compter les dépenses des troupes américaines faites au Japon, qui ont besoin de logements, de services ou de loisirs.

Le coup de fouet est extraordinaire pour l'industrie japonaise: les usines de vêtements ou de moteurs se mettent à tourner à plein régime et entraînent les industries d'amont. La production d'acier, qui se traînait à 2,1 millions de tonnes en 1949, bondit à 6,5 millions de tonnes en 1951. La chimie, l'agro-alimentaire, le bâtiment bénéficient d'une manne exceptionnelle. En octobre 1950, la production a enfin rejoint les niveaux de l'avant-guerre, pour les dépasser en 1951. Comme les achats sont libellés en dollars, le Japon ne tarde pas à regonfler ses réserves de change, qui passent de \$ 200 à \$ 940 millions de dollars entre 1949 et 1951.³²

La guerre de Corée ne s'assimile pas au miracle économique, mais elle marque la première étape de la marche triomphale de l'économie japonaise au cours des décennies à venir: à court terme, le boom économique écarte le spectre du chômage et de la famine généralisée. Peu à peu, le retour au plein-emploi sera réalisé, comme l'abolition des tickets d'alimentation. Cette guerre a également pour conséquence un raidissement de la vie politique japonaise: les éléments de gauche sont pourchassés, le gouvernement japonais réhabilite les très nombreux cadres politiques, économiques et administratifs qui avaient été frappés par les épurations antimilitaristes des premiers mois de l'occupation. Pour faire face aux

³¹ GRAVEREAU, op.cit., p.230

³² GRAVEREAU, op.cit., p.233

commandes de l'armée qui combat en Corée, le Japon doit organiser ses entreprises comme en temps de guerre. Les cadres qui ont le plus d'expérience de ce genre de situation sont précisément les dirigeants des anciens *zaibatsus* qui ont été chassés: les mesures d'éviction qui les frappent sont rapidement levées; de plus, pour faire bonne mesure et ne pas entraver la réorganisation que ces hommes imaginent pour adapter les groupes industriels à la nouvelle situation, le recours aux lois antitrust de 1947 est largement mis en sourdine. Ainsi se conclut, par la grâce d'une guerre et dans la précipitation, une épuration qui s'était engagée massivement quatre ans auparavant au nom même de la paix universelle!

Cependant en 1952 lorsque le Japon retrouve son indépendance, son outil industriel, bien que stimulé par la guerre de Corée, n'en est pas pour le moins sérieusement essoufflé faute d'investissements depuis quinze ans. La guerre a permis aux usines japonaises épargnées par la Seconde Guerre mondiale de tourner à plein régime, mais leur déclin dès que l'enlisement coréen se confirme, dévoile une crise qui n'est pas que conjoncturelle. Où trouver l'argent nécessaire à l'investissement et surtout à la reconstruction des usines bombardées?

Les bases du « miracle économique japonais » vont être jetées par l'Etat qui dispose désormais de beaucoup plus de pouvoir qu'avant la guerre avec la ferme intention de s'en servir. C'est par l'intermédiaire du Ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) que la politique économique japonaise résolument interventionniste va se faire sentir.

En mars 1952, le gouvernement fait ainsi passer la *Loi sur la promotion de la rationalisation des entreprises* (*Enterprises Rationalization Promotion Law*), qui a pour but d'aider les entreprises à reconstituer leurs fonds propres: les firmes peuvent avoir jusqu'à 50% d'exemption d'impôt sur leur chiffre d'affaires à l'exportation et un système d'amortissements préférentiels est mis en place pour stimuler les investissements de production (les brevets payés pour les technologies étrangères peuvent notamment être déduits).³³ Parallèlement, les banques et en particulier la Japan Development Bank ainsi que l'Export Import Bank, se voient autoriser des facilités financières pour augmenter leurs interventions auprès des entreprises. Ces dernières qui auparavant opéraient avec une majorité de fonds propres vont désormais se fier sur les crédits bancaires, accordés généreusement par les banques publiques lorsqu'elles ont le feu vert du gouvernement; les banques privées dès lors n'hésitent pas à suivre, sachant qu'en dernier ressort, elles sont couvertes par la Banque du Japon. Cette dernière contrôle ainsi le financement des entreprises en donnant sa garantie pour les investissements souhaités par le MITI.

³³ JOHNSON, 1982, p.218

Le MITI devenu une puissance active énonce le 25 février 1952, la première d'une longue série de « directives administratives » (*administrative guidance*), qui consiste en un ensemble de conseils donnés aux dix plus grandes filatures de coton. Selon ces « conseils », les filatures doivent réduire leur production de 40% et respecter, pour chacune d'elles des quotas précis.³⁴ Le MITI « conseille » également la formation de « cartels de récession » à des industries entières, telles l'acier, la chimie, le pétrole et le sucre. L'accord est supposé volontaire, mais gare à qui s'y refuserait. Le MITI dispose en effet de deux atouts majeurs: d'une part, la possibilité de rétorsion envers les récalcitrants (plus de prêts, plus de faveurs fiscales, plus d'aide à l'exportation) et d'autre part, ses hauts fonctionnaires. Ces derniers sont tous issus des meilleures universités où leurs condisciples sont devenus les cadres supérieurs des entreprises qu'ils surveillent et donc leurs interlocuteurs principaux. Les entreprises délèguent elles-mêmes certains de leurs cadres au MITI, lequel les intègre statutairement dans les bureaux qui ont précisément à s'occuper de leur entreprise d'origine et où ils cohabitent avec les cadres d'entreprises rivales, tous unis dans le même corps de fonctionnaires. Nul ne s'en offusque, chacun en profite et des pans entiers de l'industrie avec eux.³⁵

Au début des années 1950, trois secteurs économiques sont déclarés prioritaires sous l'égide du MITI: le charbon (remplacé bientôt par le pétrole), l'acier et la construction navale. C'est dans ces trois secteurs que vont se concentrer la majorité des investissements. L'octroi d'un prêt même symbolique par les organismes publics (qui gèrent surtout les fonds déposés dans les bureaux de poste par le public japonais) est un signal sans équivoque donné aux banques privées pour qu'elles s'engagent. L'épargne postale, que le gouvernement encourage en exemptant d'impôt les comptes rémunérés jusqu'à de forts montants, permet de lancer le mouvement des premiers investissements.

Le développement du Japon a besoin d'une énergie compétitive et pour ce faire le pétrole remplace progressivement le charbon dans les centrales électriques, qui reste désespérément cher et de mauvaise qualité. En 1952, un « plan acier » de cinq ans est lancé qui permet durant ce laps de temps au Japon de constituer une industrie de l'acier moderne: l'investissement dans les hauts fourneaux et dans les laminoirs au cours de la période est multiplié par dix chaque année. En 1953, le Japon se dote du grand barrage hydroélectrique de Sakuma. La même année, la Banque mondiale finance l'acquisition de technologies pour la construction de plusieurs centrales thermiques. La construction navale adopte les techniques les plus modernes de construction par blocs. Partout le gouvernement joue son rôle, mettant en place par exemple un système de soutien des prix de distribution dans l'industrie des engrais puis en y favorisant la modernisation.

³⁴ GRAVEREAU, p.272

³⁵ GRAVEREAU, p.273

Les subventions directes sont très faibles, l'Etat préfère intervenir par le biais des déductions et des incitations fiscales ainsi que par les « directives administratives » du MITI. Les secteurs désignés comme prioritaires sont autorisés à défalquer de leurs impôts les achats de technologie à l'étranger et à amortir leurs équipements neufs sur deux ans. Les entreprises peuvent constituer d'énormes provisions exemptées d'impôt sous les prétextes les plus divers, y compris le manque d'eau et les « risques exceptionnels ». L'impôt sur les bénéfices est fixé à 33% mais ces mesures le réduisent en moyenne de 20%, et dans les secteurs prioritaires beaucoup de grandes firmes parviennent à ne rien payer.³⁶

A côté des mesures sur le financement des entreprises et les incitations aux investissements, le gouvernement peut s'appuyer également sur le contrôle des échanges avec l'extérieur et la protection de l'économie intérieure. La *Loi sur le contrôle des changes et du commerce extérieur* de 1949 oblige les exportateurs à vendre à l'Etat toutes les devises qu'ils encaissent. Avec ces devises, le MITI établit un budget annuel pour les importations: il fixe des quotas par produit et alloue des licences aux maisons de commerce. Ce système permet ainsi de limiter les importations de biens de consommation au profit des équipements industriels, de même que d'exclure du marché les produits étrangers jugés indésirables. Les grandes compagnies commerciales (*sogo shosha*) constituent pour le MITI les partenaires privilégiés pour la conduite de cette politique: la quasi totalité des échanges extérieurs passe par elles, déchargeant les industriels de tout le marketing, leur fournissant les matières premières à crédit et permettant aux PME d'accéder au marché international en concentrant leurs exportations.

Le Japon accède largement aux technologies étrangères, ce d'autant plus qu'il est considéré à l'époque par les Occidentaux comme un pays en voie de développement. La *Loi sur le capital étranger* (1950) vient encore renforcer les transferts de technologie en soumettant à autorisation toute acquisition d'actions et tout joint-venture par les firmes étrangères. Contre les firmes étrangères qui fabriquent déjà au Japon via une filiale locale, le MITI recourt à la pression directe. Ainsi IBM-Japon est menacé de « toutes les mesures d'obstruction possibles » si elle n'accepte pas de céder des licences à prix réduit et d'autolimiter sa production.³⁷

Malgré toutes ces mesures de protection, le Japon n'est pas pour autant en 1955 un pays riche: son PNB (24 milliards de dollars) ne représente que le quinzième du PNB américain et la moitié du PNB de l'Allemagne de l'Ouest. Avec un PNB par habitant de 220 dollars, il n'est qu'au trente-cinquième rang des pays non-communistes. Ses échanges sont durant cette période chroniquement déficitaires:

³⁶ BOUISSOU, p.69

³⁷ BOUISSOU, *op.cit.*, p. 70

le taux de couverture des importations incompressibles (alimentation et matières premières) n'est que de 60% et le Japon achète massivement la technologie à l'étranger. La correction de ce déséquilibre est vitale pour l'indépendance nationale. C'est pourquoi un Conseil suprême des exportations est créé dès 1954. En 1955, les profits réalisés à l'exportation sont exemptés d'impôt à 80% et l'Organisation pour le commerce extérieur (JETRO) reçoit pour mission d'étudier systématiquement les marchés étrangers pour organiser le marketing des produits japonais en liaison avec les *sogo shosha*. Une amélioration de la gestion est menée sous l'égide du Conseil pour la rationalisation de l'industrie qui systématise les innovations qui feront l'originalité des entreprises japonaises (cercles de qualité, emploi à vie, formation dans l'entreprise) et émet des « conseils » sur leur adoption. Le MITI enfin fait passer de nombreuses lois concernant les industries spécifiques qu'il désire promouvoir en ayant à l'esprit une vision du Japon qui va plus loin que le simple mercantilisme: il concentre les autorisations et les aides en échange d'une parfaite coopération entre les firmes concernées. Sont ainsi aidés en priorité les textiles synthétiques, l'industrie plastique et la pétrochimie, la machine-outil et l'automobile, ainsi que l'électronique. Dans les cas très difficiles, l'Etat s'engage directement dans des sociétés mixtes, comme pour le caoutchouc synthétique ou l'aéronautique.

En août 1955, le Japon devient membre à part entière du GATT et comme tel doit s'engager à ouvrir son marché intérieur en abaissant progressivement ses barrières commerciales. Le calcul des instances internationales indique que le taux d'ouverture du Japon aux importations n'est que de 16%³⁸ cette année-là. Le Japon ne se montre cependant guère pressé, estimant devoir protéger ses industries naissantes, en particulier l'automobile et le vaste secteur des machines. Mais les USA qui connaissent des déficits répétés de leur balance des paiements se font insistants, surtout à partir de 1959 où le Japon enregistre pour la première fois un excédent commercial dans ses échanges avec les Américains. Au sein de la communauté internationale, il fait figure d'accusé au GATT, ce d'autant plus que les pays européens viennent de renoncer aux clauses spéciales leur permettant de protéger leur économie lors de leur entrée au GATT et au FMI. Le Japon est soumis à de fortes pressions pour faire de même.

En 1956, le Japon normalise ses relations avec l'URSS en rétablissant les relations diplomatiques, mais la question des Kouriles reste en suspens. L'URSS permet cependant au Japon d'entrer à l'ONU cette même année. Durant cette période, le Japon tente un rapprochement avec la Chine qui lui serait très utile commercialement: la Chine dispose en effet de toutes les matières premières dont le Japon manque, et celui-ci peut lui fournir les biens d'équipement rudimentaires dont elle a besoin. En 1958, Pékin commande au Japon des raffineries, des

³⁸ GRAVEREAU, op.cit., p.335

centrales thermiques et des sucreries clés en main: l'archipel exporte vers la Chine pour vingt milliards de dollars, soit 7% de ses exportations totales.³⁹

Durant cette période (1952-1960), on assiste aussi au Japon à un boom de la consommation: le marché intérieur japonais se développe et absorbe les nouveaux produits japonais, surtout les « Trois trésors électriques » (les réfrigérateurs, les machines à laver et les téléviseurs) qui connaissent une augmentation de la production spectaculaire.

1.3.4. La spécialisation industrielle forcenée: le miracle économique japonais (1960-1973)

Cette période constitue pour le Japon la décennie du « miracle économique »: le taux de croissance japonais est trois fois plus rapide que celui des pays occidentaux et le niveau de vie progresse au même rythme accéléré que la production. Le monde entier assiste à l'ascension au tout premier rang des grandes puissances économiques d'un pays considéré jusque-là comme « sous-développé ».

En 1962, le PNB japonais représente le 20% de celui des USA; en 1972, il en représente le tiers. Entre 1964 et 1968, il dépasse celui de la Grande-Bretagne, puis celui de la France et de la RFA. Alors que les plans gouvernementaux prévoient son doublement en dix ans, il n'en faut que cinq au Japon pour y parvenir (1960-1965); entre 1966 et 1970, le PNB double encore, augmentant de 25% entre 1970 et 1972.⁴⁰ Lors de cette décennie, la croissance japonaise atteint près de 12% par an en moyenne, soit deux fois le taux français, trois fois les performances américaines et allemandes, et quatre fois les scores anglais.⁴¹

Cependant le Japon, bien que suscitant des commentaires admiratifs et quantité d'ouvrages relatant sa performance, ne pose pas encore de problème majeur à ses partenaires: en 1972, ses exportations ne représentent que le 6% du total mondial, contre 19% pour les USA et 44% pour l'Europe occidentale. Sa balance commerciale demeure déficitaire jusqu'en 1964 et recbute en 1967. Son excédent commercial n'explose qu'à partir de 1970, passant de quatre milliards de dollars à neuf milliards de dollars en 1972.⁴² A ce moment, le Japon est le numéro un mondial pour la construction navale, les téléviseurs, les appareils de photo, les motos et les camions. Il est second ou troisième dans l'automobile, l'acier et les

³⁹ BOUISSOU, op.cit., p.82

⁴⁰ BOUISSOU, op.cit., p.84

⁴¹ GRAVEREAU, op.cit., p.332

⁴² FMI, Statistiques financières internationales

textiles synthétiques. Mais ses exportations n'ont pas encore sinistré les secteurs correspondants chez ses partenaires et les Japonais s'emploient à affirmer dans les instances internationales que leur pays n'est qu'un archipel pauvre, surpeuplé et dépourvu de ressources (ce que considèrent la majorité des économistes à cette époque).

Bien que le PNB par habitant ne soit en 1972 que la moitié de celui de la France⁴³, la hausse du niveau de vie des Japonais est considérable durant la période: le salaire réel augmente de près de 4% par an entre 1960 et 1965; et de plus de 7% par an entre 1965 et 1970.⁴⁴ Même si le niveau de vie reste encore loin des standards européens, l'ensemble de la population profite de la croissance, les foyers s'équipant des « Trois C » : téléviseur couleur, voiture et réfrigérateur (*color TV, car, cooler*).

Durant cette période - qui n'est pas toujours euphorique, car aux périodes de surchauffe succèdent des périodes de courtes mais brutales récessions, comme en 1965 - la consommation privée progresse malgré tout de 9% par année. En 1965, plus de 90% des ménages japonais ont la télévision. Ceux-ci se font les champions de l'épargne mondiale en consacrant à cette dernière en moyenne 20% de leur revenu. L'éducation des enfants, chère et mal prise en charge par l'Etat, ainsi que la sécurité sociale déficiente n'expliquent pas à eux seuls cette frénésie d'épargner: 10% du PNB en 1955, 12% en 1960, 13% en 1970 et jusqu'à 17% en 1973⁴⁵. Mais il n'y a pas que les ménages qui épargnent, les administrations publiques japonaises conservent plus de 40% de leur ponction contre 15% en France en 1970. L'épargne des entreprises japonaises (capacité d'autofinancement = bénéfices nets + amortissements) se révèle pour la même année deux fois supérieure, en termes relatifs, à celle de leurs homologues américaines. Les banques en sont les grandes bénéficiaires, devenant plus que partout ailleurs le pivot de tout le système de redistribution de l'épargne: au niveau micro-économique, les entreprises japonaises ont recours nettement plus à l'emprunt qu'à l'émission de fonds propres; au niveau macro-économique, une stratégie financière implicite se développe pour l'ensemble de la nation, où le MITI encourage et veille à sa redistribution dans les secteurs où elle est le plus utile.

L'appareil productif japonais se spécialise de plus en plus pour servir les marchés où la demande des consommateurs est la plus élevée. C'est le marché intérieur japonais qui est le moteur de la croissance, avec une population de 100 millions d'habitants au milieu des années 1960. Un tiers du PNB est investi chaque année dans les secteurs prometteurs, les secteurs jugés dépassés étant délaissés. La détermination des secteurs d'avenir est effectuée à l'échelle internationale par des

⁴³ BOUISSOU, op.cit., p.85

⁴⁴ MITI et Economic Planning Agency in GRAVEREAU, op.cit., p.341

⁴⁵ GRAVEREAU, op.cit., p.342

études qui s'appuient sur le critère de la demande mondiale. C'est une véritable stratégie qui se met en place, le Japon s'efforçant d'importer des produits à faible demande nationale et concentrant ses exportations dans les secteurs à forte demande mondiale.

Le marché intérieur japonais demeure très protégé. Malgré la promesse faite par le Premier ministre Kishi en 1960 de démanteler les barrières douanières, le Japon maintient toujours en 1963 des restrictions contre 122 produits, soit trois fois plus que la RFA et la Grande-Bretagne. Des interdictions et des quotas protègent les secteurs considérés comme stratégiques, tels les ordinateurs et les circuits intégrés; l'agriculture connaît le contingentement des agrumes et de la viande ainsi que l'interdiction des importations de riz. Même sans quotas, les produits concurrents des fabricants locaux se heurtent à de nombreux obstacles: tarifs prohibitifs, tracasseries administratives, systèmes de distribution impénétrables et nationalisme des consommateurs japonais entretenu par des campagnes officielles.

Le Japon se protège également des flux de capitaux étrangers. Sous les pressions de ses partenaires et suite à son entrée à l'OCDE (1964), le gouvernement annonce une libéralisation du marché des capitaux en 1967, mais il ne s'agit là que d'un trompe-l'œil: sur les dix-sept branches qui sont ouvertes à 100% au capital étranger, on trouve les fabrications traditionnelles (saké), les produits pour lesquels le Japon n'a plus à craindre la concurrence étrangère (motos) et ceux pour lesquels le marché local n'existe pas (corn-flakes) ou dont le gouvernement contrôle tous les débouchés (matériel ferroviaire). Trente-trois autres branches sont entrouvertes mais les étrangers n'ont pas le droit d'y acquérir plus de 20% du capital, ni d'avoir la majorité en cas de joint-venture et surtout l'autorisation du MITI reste nécessaire « si l'opération implique l'introduction d'une nouvelle technologie »⁴⁶ - c'est-à-dire pratiquement toujours.

Pour préparer l'économie à l'ouverture réclamée par les partenaires commerciaux, le MITI « conseille » la coordination des investissements et plafonne les nouvelles capacités de production de la pétrochimie et des textiles synthétiques. Deux nouveaux *keiretsus* se forment à côté des quatre anciens *zaibatsus*, autour des banques Sanwa et Dai-ichi, associées aux maisons de commerce Nissho Iwai et C.Itoh (aujourd'hui Itochu).

Mais le Japon connaît aussi l'envers du « miracle »: la croissance s'est faite pendant quinze ans sans souci de la pollution. A côté du tristement célèbre cas de Minamata en 1956, avec la Chisso Corporation qui déversait du mercure dans la baie, provoquant d'affreuses déformations et une paralysie mortelle chez ses

⁴⁶ BOUISSOU, *op.cit.*, p.87

habitants, la même maladie apparaît en 1959 due à une usine chimique qui déversait ses émissions dans la rivière, puis ce sont les émissions d'un complexe pétrochimique qui provoquent une épidémie d'asthme mortel à Yokkaichi (région de Mié). Bien que l'on essaye d'étouffer ces scandales, de nouvelles affaires réveillent l'opinion dans les années 1960 (7864 bébés intoxiqués par du lait Morinago contaminé à l'arsenic, 1614 personnes empoisonnées par l'huile Kanemi contenant du PCB) et obligent le gouvernement en 1967 à édicter des normes antipollution. Malgré les preuves, les victimes tarderont des années à être officiellement reconnues et certaines ne le sont toujours pas à l'heure actuelle (les procédures continuent toujours pour le cas de Minamata: sur 10'000 victimes, seules 2000 ont été reconnues à l'heure actuelle).

Jusqu'en 1964, les échanges japonais avec les USA ont été régulièrement déficitaires pour le Japon. A partir de 1965, ces derniers deviennent excédentaires, dans une progression qui ne s'arrêtera pas. De 1960 à 1964, les déficits japonais cumulés ont été de 1,5 milliard de dollars. Les cinq années suivantes (1965-1969), les excédents commerciaux cumulés se montent à 3,7 milliards de dollars avec les USA et ces derniers représentent à eux seuls le tiers du commerce extérieur japonais. L'appareil de production du Japon se spécialise fortement: en dix ans, la part des biens d'équipements passe de 37% à 55% du total des exportations et pour beaucoup de ces produits le Japon devient le leader absolu sur les marchés américain ou européen.

Au sommet Nixon-Sato en novembre 1969, le Premier ministre japonais s'engage une fois encore à résoudre le problème commercial et à accélérer la levée des mesures protectionnistes, mais le Japon est occupé à résoudre ses problèmes d'agitations internes (révolte des étudiants de mai 1968, terrorisme de groupuscules de gauche). Le parti libéral démocrate (PLD) ne songeant qu'à conforter son électorat bloque toute concession, alors que l'opposition multiplie les manifestations anti-américaines. En 1970, la Chambre américaine vote un projet de loi qui instaure des quotas contre le textile japonais (le Sud des USA est fortement touché par les exportations textiles japonaises) et la firme Zenith porte plainte contre le dumping des téléviseurs japonais. La crise s'élargit aux USA et Washington presse ses partenaires afin qu'ils réévaluent leurs monnaies. La RFA s'exécute en avril 1971, mais le Japon s'y refuse. Il se contente de promettre une nouvelle fois la diminution du protectionnisme.

Le 15 août 1971, les USA suspendent la convertibilité du dollar en or et surtaxent de 10% toutes leurs importations. Les Européens laissent aussitôt flotter leurs monnaies, mais Tokyo ne consent que le 28 août à réévaluer le yen de 17%. Le long règne des 360 yens pour 1 dollar se termine, le nouveau taux de change s'établissant à 308 yens, mais il a permis au Japon en maintenant le yen sous-

évalué par rapport à ses partenaires d'accumuler un surplus de balance courante de 5,8 milliards de dollars en 1971.

Le 29 septembre 1972, le Japon reconnaît la Chine et rompt ses relations diplomatiques avec Taïwan. Les ponts ne sont cependant pas coupés avec l'île, des associations non officielles prenant le relais des ambassades et des consulats fermés. Depuis 1967, le Japon est devenu le premier investisseur de Taïwan et les échanges commerciaux continuent de se développer. Bien que les relations avec Moscou achoppent toujours sur les Kouriles, la coopération économique se poursuit, l'URSS présentant début 1972 une série de projets sur l'exploitation en commun du pétrole, du gaz, du charbon, du bois et du nickel jusqu'à l'Oural. Les investissements japonais augmentent en Corée; dès 1969, Séoul réalise plus d'échanges avec le Japon (36,2%) qu'avec les USA (34,6%) et reçoit plus de capitaux japonais qu'américains⁴⁷.

1.3.5. Le premier choc pétrolier et la croissance des exportations (1973-1985)

Dès le printemps 1972, le Japon connaît la surchauffe: l'effet déflationniste de la réévaluation du yen ne dure qu'un seul hiver. La machine économique repart - la croissance du PNB en volume est de près de 9% en 1972 et 1973 - mais les salaires ont doublé en cinq ans, alors que les prix à la consommation n'ont augmenté que d'un tiers. De plus, le gouvernement pratique une politique de déficit budgétaire pour pallier les effets nocifs de la réévaluation du yen. Enfin, la dévaluation du dollar, au lieu de s'accompagner de mesures de rigueur aux USA, voit l'Administration Nixon accorder de larges cadeaux fiscaux et baisser les taux d'intérêt au cours de l'année électorale 1972. Il s'ensuit une ruée américaine sur les produits de consommation durables, dont les Japonais sont les premiers à profiter: les ventes japonaises aux USA passent de \$ 3,4 milliards de dollars en 1971 à \$ 4 milliards en 1972; la balance commerciale japonaise enregistre un excédent de \$ 9 milliards cette année-là.⁴⁸

La crise pétrolière consécutive à la guerre du Kippour (octobre 1973) intervient dans un contexte d'affrontement commercial avec les USA: le Japon a refusé pendant quatre ans de limiter ses exportations textiles, il a été le dernier pays à réévaluer sa monnaie face au dollar et surtout il n'a toujours pas démantelé les barrières protectionnistes de son marché intérieur. Pour son énergie, le Japon dépend à 90% du pétrole, dont il est le premier acheteur mondial. Il en importe

⁴⁷ BOUISSOU, op.cit., p.114

⁴⁸ F.M.I., Statistiques financières internationales

78% du Moyen-Orient, surtout d'Iran (33%) et d'Arabie Saoudite (19%).⁴⁹ La décision de l'OPEP de réduire la production et le quadruplement des prix qui en résulte provoquent une véritable panique: les ménages se ruent sur l'essence, mais aussi sur les autres biens de consommation (huile, sucre, sel et papier hygiénique). Certaines grandes firmes et distributeurs en profitent pour faire de juteux bénéfices. L'inflation atteint 18% dès 1973 et 24% en 1974. Mais ces moyennes officielles recouvrent des augmentations dramatiques pour les produits de première nécessité: le prix des légumes triple, celui des produits alimentaires courants double et celui de l'habillement augmente de 50%.

Les causes de cette inflation sont à rechercher bien au-delà de la crise pétrolière. L'inflation est un problème international et surtout elle est alimentée par la politique de relance américaine menée par l'Administration Nixon et les mesures de stimulation de la demande prises un peu partout depuis 1971. Le Japon répond à la diminution des exportations par le soutien à la consommation, des travaux publics massifs et des aides pour les secteurs en difficulté. A la veille de quitter le pouvoir, le Premier ministre Sato présente un budget pour l'année fiscale 1972-1973 en hausse de 23%, avec un déficit de deux milliards de yens. Son successeur Tanaka poursuit dans la même voie et prévoit d'énormes investissements d'infrastructure, pour relocaliser les industries hors de la frange côtière surpeuplée du Pacifique, sous forme de gigantesques combinats d'industrie lourde. Le budget 1973-1974 est en hausse de 25%.⁵⁰ Parallèlement, une spéculation effrénée aggrave l'inflation et ternit encore plus l'image des grandes entreprises après les affaires de pollution. Le gouvernement fait en effet voter les premiers textes pour la promotion des relocalisations industrielles (1972) qui désignent les zones à développer, mais ne prend aucune mesure pour s'assurer le contrôle foncier. Résultat, les grandes firmes se précipitent sur les terrains, faisant flamber les prix immobiliers. La spéculation s'étend à la Bourse (l'indice Nikkei passe de 3000 à 5000 entre mars et décembre 1972). En mars 1973, un projet de loi contre la manipulation des marchés est élaboré et en 1974, la Diète adopte une loi pour surtaxer les profits spéculatifs. En 1974, le PNB diminue de 1,2% pour la première fois depuis vingt ans. La balance courante est déficitaire de \$ 4,7 milliards de dollars et le déficit budgétaire pour l'exercice 1973-1974 atteint 15% du budget contre 4,4% l'année précédente. Plus de douze mille PME font faillite et les grandes firmes licencient même des salariés permanents.

Le climat politique se dégrade rapidement en 1973 devant la crise économique; le PLD a perdu des sièges aux élections de 1972 au profit du parti socialiste japonais (PSJ). Il garde cependant la majorité, mais c'est un échec personnel pour le Premier ministre Tanaka. Le MITI et le Ministère des Finances (MOF) s'opposent de plus en plus à Tanaka, reflétant les dissensions au sein des fractions

⁴⁹ BOUTSSOU, op.cit., p.119

⁵⁰ BOUTSSOU, op.cit., p.119

rivales du PLD: ces deux ministères craignent la montée en puissance de nouvelles administrations, notamment l'agence de Planification, sur laquelle s'appuie Tanaka pour faire voter la loi contre la manipulation des marchés et l'agence pour l'Aménagement du territoire dont il demande la création. Le MITI et le MOF désapprouvent les choix budgétaires inflationnistes, les mesures en faveur des PME et la manière de voir l'aménagement du territoire par Tanaka. Le Premier ministre Tanaka sort discrédité des élections sénatoriales de 1974 où le PLD ne doit de garder la majorité d'un siège qu'à sa puissance financière et à l'aide massive des grandes entreprises à son égard. Lâché par les autres factions rivales du PLD, Tanaka démissionne au lendemain de la visite de Gerald Ford le 26 novembre 1974.

Le nouveau Premier ministre Miki, sous la pression populaire lassée de la corruption politique et des scandales politico-financiers, entend faire passer une loi qui interdise le financement des partis par les entreprises. Le PLD rejette son projet, au profit d'un texte qui plafonne les contributions des entreprises en fonction de leur capital. Mais le plafond maximum (150 millions de yens par an entre les versements autorisés aux partis, aux factions et aux politiciens individuels) dépasse ce qu'aucune firme n'a jamais versé officiellement au PLD. Le contre-projet prévoit en outre que tous ceux qui versent ou reçoivent des « contributions » doivent les déclarer. Mais les exceptions prévues pour les « cotisations » et les petites contributions autorisent toutes les dissimulations. De plus, les organismes chargés de vérifier les comptes des candidats restent désignés par les assemblées dont ils sont les élus! Les textes ainsi révisés sont votés en juillet 1975. L'opinion semble apaisée par cette « purification symbolique ». La cote de popularité du PLD remonte à 44%.

En 1976, l'inflation tombe à 10% et les hausses salariales sont contenues à 8,8%; cette même année, la balance courante redevient excédentaire avec \$ 3,7 milliards de dollars. De nombreux indicateurs restent au rouge cependant: la production industrielle n'a pas retrouvé son niveau de 1973, la moitié des firmes cotées en Bourse annoncent des pertes en 1975, les investissements et la consommation stagnent. Le gouvernement abaisse donc le taux d'escompte et consent des allègements fiscaux aux salariés pour 1976. Mais le déficit budgétaire qui passe de 1974 à 1976 de 15% à 29% du budget et de 2,1% à 4,2% du PNB limite sa marge de manoeuvre. Le Japon devient le pays industriel où le déficit des finances publiques est le plus élevé; il ne s'agit pas uniquement d'un effet conjoncturel dû à la diminution des recettes fiscales, le système fiscal est structurellement déficient. Le prélèvement global opéré par l'Etat (impôt + charges sociales) est très inférieur à celui des autres pays industriels et les recettes sont fournies aux trois quarts par l'impôt direct. Economiquement et politiquement il est difficile de faire plus, l'impôt sur le revenu atteignant la limite du supportable pour les salariés. Quant aux entreprises, l'Etat a déjà

considérablement réduit les avantages qui leur permettaient d'alléger leurs charges. La situation requerrait l'introduction d'un impôt tel que la TVA, mais le PLD redoute l'impopularité d'une telle mesure.

En février 1976 éclate le *scandale Lockheed* : à la suite de révélations faites devant le Sénat américain, la firme américaine reconnaît avoir versé dix millions de dollars à des politiciens pour emporter l'achat de son chasseur de sous-marin et de son avion de ligne en 1972 et 1973, quand le gouvernement japonais de Tanaka a choisi d'équiper l'armée japonaise et de renouveler la flotte aérienne. Les pots-de-vin ont été répartis par Marubeni, une des plus prestigieuses *sogo shosha*, mais surtout par Yoshio Kodama, ancien criminel de guerre et « parrain » notoire aux marges des *yakuzas* (mafia japonaise) et du monde politique. L'ancien Premier ministre Tanaka est inculpé de corruption avec quatre parlementaires conservateurs. Il est brièvement emprisonné en juillet. Trouvant que le Premier ministre Miki va trop loin, l'état-major du PLD fait signer une pétition par 277 députés et sénateurs qui demande sa démission. En septembre, le PLD est au bord de la scission, mais son secrétaire général Nakasone négocie un compromis: le Premier ministre reste en place et les élections auront lieu normalement en décembre. A ces dernières, le PLD obtient son plus mauvais score d'après-guerre avec 41,7% des suffrages (en baisse de 5%), mais avec les candidats indépendants et les autres petites formations, le bloc conservateur atteint 51,8%, en légère progression. Il s'agit donc d'un résultat ambigu, mais qui permet au PLD de conserver la majorité absolue à la Diète, bien qu'il doive abandonner certaines commissions parlementaires à l'opposition qui peut ainsi augmenter son pouvoir d'obstruction au parlement. Tanaka est élu triomphalement et devient le « faiseur de rois » du PLD grâce à sa faction qui compte désormais 142 élus: elle contrôle le tiers des voix au congrès du parti et aucun gouvernement ne peut durer sans son soutien. Paralysé à la suite d'une hémorragie cérébrale en 1986, il sera même encore réélu cette année-là et siègera en théorie à la Chambre jusqu'en 1990. L'opposition divisée laisse passer sa chance et la guerre des factions rivales au sein du PLD va encore secouer le parti, mais elle n'empêche pas le pouvoir conservateur de se maintenir, soutenu par le redémarrage spectaculaire de l'économie.

La crise pétrolière de 1973 a imposé au Japon une triple contrainte: réduire sa dépendance à l'égard des sources d'énergie importées, relancer ses exportations pour payer une facture pétrolière alourdie et reconsidérer l'avenir de certaines branches industrielles.

Le Japon cherche d'abord à assurer la sécurité de ses approvisionnements et privilégie ses fournisseurs asiatiques, surtout l'Indonésie (18% de ses importations en 1973, 20% en 1980) et les pays arabes les plus stables, comme l'Arabie Saoudite (la part passe de 18% à 33% pour les mêmes années). Mais sa

dépendance globale à l'égard du Moyen-Orient diminue peu: 78% de ses approvisionnements en 1973, 71% en 1980. Le MITI prévoit de remplacer le pétrole par des sources d'énergie locales, notamment pour la consommation d'électricité, en développant le nucléaire, l'hydroélectricité, le solaire et le géothermique. Mais ce projet se heurte à de vives résistances des habitants, qui se mobilisent contre les barrages et les centrales nucléaires. Malgré ces difficultés, la part du pétrole dans la consommation énergétique est ramenée de 65% en 1980 à 45% en 1990. Cette même année, le nucléaire représente 30% et l'énergie solaire équipe huit millions de foyers⁵¹. C'est au sein des entreprises que les plus grandes économies d'énergie sont réalisées. Une loi fixe des standards de consommation par branche et rend obligatoire la présence d'un spécialiste de l'énergie dans chaque grande usine. La consommation d'énergie par unité produite diminue de 43% dans l'automobile et de 30% dans la sidérurgie entre 1973 et 1978, faisant de l'industrie japonaise celle qui utilise le plus rationnellement l'énergie.

Le redémarrage économique est le fait des exportations dont la part au PNB passe de 11% en 1970 à 17% en 1981. En pourcentage de son PNB, le Japon exporte toujours moins que l'Allemagne ou la France, mais il accumule d'énormes surplus: entre 1975 et 1982, il encaisse 98 milliards⁵² d'excédents commerciaux contre des déficits cumulés de 297 milliards de dollars pour la CE et 244 milliards pour les USA. Le Japon se dote ainsi d'une force de frappe financière dont il fera pleinement usage au cours des années qui vont suivre.

La valeur ajoutée et le niveau technologique des biens exportés augmentent sans cesse. La part du textile, de l'acier et des biens de consommation très simples (parapluies, ventilateurs) diminue, alors que la Japon anéantit presque la concurrence dans la photographie, l'optique, l'horlogerie et l'électronique. En 1980, le Japon a conquis 40% du marché des mémoires de 16K et la moitié de celui des nouvelles machines-outils à commande numérique, alors que la moitié de ce qu'il achète est composé de matières premières et de produits alimentaires. Dans les ventes européennes au Japon, la part des biens à haute valeur technologique ne cesse de diminuer au profit des seuls produits de luxe (montres Rolex, sacs Vuitton, foulards Hermès, etc.).

Le nouveau boom des exportations japonaises est tiré par le secteur automobile dont la production est passée de 3 millions d'unités en 1970 à 7,4 millions en 1980, dont 2,6 millions exportées vers les USA et la CE⁵³. La part du marché américain passe ainsi de 3% à 21% pour ces mêmes années et celle du marché européen très protégé de 0,6% à 9%. Les Japonais ont acquis dans ce secteur un

⁵¹ BOUISSOU, op.cit., p.127

⁵² FMI, Statistiques financières internationales

⁵³ BOUISSOU, op.cit., p.127

indéniable avantage technologique grâce à leurs méthodes révolutionnaires de contrôle de la qualité et des stocks, et bien que les ouvriers permanents japonais soient désormais aussi bien payés que leurs homologues européens, les firmes japonaises continuent de bénéficier d'un avantage salarial non négligeable en s'appuyant sur leurs nombreuses firmes sous-traitantes où l'emploi à vie n'existe pas.

Dans de nombreuses branches, le Japon commence à subir la concurrence des NPI: Corée, Taiwan, Hongkong et Singapour. Il s'agit du secteur du textile et des biens intermédiaires où les NPI disposent d'une main-d'œuvre très bon marché, mais aussi de la sidérurgie, la construction navale ou l'électronique grand public. Plutôt que de soutenir ces industries à bout de bras, le MITI les organise dans des « cartels de récession » en vertu d'une loi de 1978. Certaines sont quasiment abandonnées, au profit d'une stratégie de délocalisation et d'approvisionnement à l'échelle mondiale. Mais l'expansion de l'automobile, de l'électronique et des biens d'équipements compense largement le recul des branches « en récession ». Le PNB augmente en moyenne de 5,1% par an entre 1976 et 1980, contre 3,4% aux USA et 3% dans la CE. En 1982, le PNB japonais représente la moitié de celui des USA contre le tiers dix ans plutôt. Quant au PNB par habitant, il talonne désormais celui de la France et de la RFA.

Le deuxième choc pétrolier provoqué par la crise iranienne (1979) passe presque inaperçu. La croissance continue, alors que le PNB diminue momentanément dans la plupart des pays industriels. Le taux de chômage reste autour de 2% alors qu'il oscille dans les autres pays occidentaux entre 6% (RFA) et 11% (GB). Dès 1981, on assiste à une spectaculaire progression de la balance commerciale qui dégage un solde excédentaire de 20 milliards de dollars, provoquant de nouvelles tensions avec les partenaires commerciaux.

Le Japon dépend de plus en plus de ses exportations et c'est pour lui relativement nouveau. Dès 1974, les exportations représentent 14,5% du PNB et en 1981 elles atteindront presque 17%. La comparaison avec un pays comme la France, qui exporte un peu plus de 20% de son PNB en 1981, pourrait donner à penser que ce n'est pas excessif. Mais une large part des exportations françaises consiste en produits sans grande valeur ajoutée et ses clients sont pour moitié des membres de la CE. Rien de tel au Japon. Il exporte près du tiers vers les USA et il s'agit uniquement de produits sophistiqués dont la valeur ajoutée s'accroît d'année en année. En 1968, les biens à forte valeur ajoutée représentent 44% de ses exportations, en 1973, 55% et en 1983, 68%. Trente-cinq produits⁵⁴ seulement constituent la plupart des ventes japonaises à l'étranger, mais ce sont des produits

⁵⁴ GRAVEREAU, op.cit., p.433

bautement élaborés (automobiles, magnétoscopes, appareils photographiques, fours à micro-ondes, calculatrices).

L'éventail des critiques au Japon par ses partenaires commerciaux s'élargit par rapport à la période précédente: les reproches traditionnels (salaires trop bas, protectionnisme douanier) sont de plus en plus caduques; les firmes japonaises sont accusées de dumping et de pillage technologique. On dénonce la collusion entre les firmes et l'administration; la bureaucratie japonaise est accusée d'utiliser des procédures d'agrément inutilement complexes et des normes sanitaires ou de sécurité conçues uniquement pour limiter les importations étrangères. Ces entraves non tarifaires deviennent le point central des frictions à mesure que l'excédent japonais ne cesse de croître. En 1979, les USA et la CE présentent une liste commune de 99 procédures dont ils exigent le démantèlement.

Le Japon réagit au coup par coup. Il commence par négocier des accords bilatéraux de limitation volontaire des exportations, déjà employés dans la période précédente avec les USA pour le textile et l'acier. Il promet de démanteler 67 barrières non tarifaires de la liste américano-européenne et avant le sommet du G7 à Tokyo (1979), il laisse le yen s'apprécier temporairement de presque 30% contre le dollar et l'ECU. Mais ces mesures n'aboutissent à aucun résultat concret: l'excédent commercial japonais passe de 1,7 milliards de dollars en 1979 à plus de 55 milliards en 1985.⁵⁵

En politique, le PLD regagne le terrain perdu aux élections législatives de 1976, réalisant 44,6% des voix en 1979 et 47,9% en 1980. Le parti contrôle pratiquement totalement la Diète en raison des divisions internes de l'opposition (PSJ et PCJ - parti communiste japonais- qui n'arrivent pas à s'entendre) mais aussi de l'évolution conservatrice de la société japonaise qui résulte de nombreux facteurs: élévation générale du niveau de vie, fierté engendrée par le succès économique, tendance à serrer les rangs face aux périls extérieurs (chocs pétroliers, tensions commerciales et internationales). De 1980 à 1987, le PLD consolide son pouvoir, gardant le contrôle absolu de la Diète: il remporte les élections législatives de 1983 et celles de 1986, réalisant son meilleur score cette année-là avec 304 sièges à la Chambre et 142 au Sénat. Au niveau local, le PLD et les indépendants conservateurs contrôlent plus de 70% des sièges aux assemblées régionales ainsi que dans les conseils municipaux. Le déficit public est ramené de 33% à 25% du budget entre 1980 et 1984 par des mesures d'économie, un renforcement de la pression fiscale sur les entreprises et la chasse aux abus en matière de privilèges fiscaux.

⁵⁵ FMI, Statistiques financières internationales

A partir de 1981, les dépenses militaires augmentent: leur part au budget passe de 5,1% à 6,5% en 1987. Cette période voit également une offensive nationaliste et idéologique: des manuels d'histoire sont publiés, qui apprécient positivement le rôle joué par le Japon dans les années 1920-1930 comme défenseur de l'Asie contre la race blanche et qui présentent la guerre du Pacifique comme une nécessité historique. Des ministres et des hauts responsables du PLD multiplient les déclarations affirmant qu'il est trop tôt pour juger si la guerre du Pacifique a été une erreur au regard de l'histoire⁵⁶. L'extrême droite japonaise veille toujours: ainsi, à la mort de l'empereur Hirohito (1989), elle fera de son mieux pour empêcher la polémique sur sa responsabilité durant la guerre; le maire (conservateur) de Nagasaki sera même grièvement blessé dans un attentat en janvier 1990, après avoir critiqué l'empereur défunt.

1.3.6. Le Japon premier banquier du monde (1985-....)

Malgré les promesses électorales de ne créer aucun impôt nouveau et pouvant s'appuyer sur la confortable victoire du PLD de 1986, le Premier ministre Nakasone présente en 1987 un projet pour une TVA de 3% assortie de nombreuses exemptions pour les PME. L'opposition, encouragée en sous-main par une partie du PLD, fait échouer le projet en avril, après des débats tumultueux. Le successeur de Nakasone, Takeshita, reprend le dossier et parvenant à s'assurer de la neutralité du PSJ et du Komeito (parti d'obédience bouddhiste), fait passer la TVA en mars 1988. Le déficit ne disparaît cependant pas, même s'il se réduit en 1992 à 9,5% du budget et à 1,5% du PNB.

En 1988-1989, le mécontentement se cristallise brusquement sous l'effet de plusieurs facteurs qui se conjuguent. Ainsi, l'instauration de la TVA en avril 1988 mobilise les ménagères. Sous l'effet des pressions américaines, la paysannerie et le petit commerce sont menacés du démantèlement des protections dont le PLD les avait entourés. La baisse des prestations sociales et l'accroissement des crédits militaires irritent l'opinion en général. Les excès de l'économie spéculative après 1985 indisposent les cadres, chassés des centres villes par l'explosion des prix immobiliers. Le syndicalisme, durement malmené, réagit par l'unification progressive de toutes les grandes confédérations au sein de la Confédération japonaise du travail (*Rengo*). Enfin, le scandale Recruit éclate en automne 1988, mettant en lumière le trafic d'influence et la corruption liée à l'économie spéculative. Le scandale accule Takeshita à la démission en mai 1989. Tous les grands chefs de faction étant compromis, le gouvernement est confié à Sosuke Uno, du « clan » Nakasone.

⁵⁶ BOUISSOU, op.cit., p.158

Les élections sénatoriales du 23 juillet 1989 sont un triomphe pour le PSJ et le *Rengo* qui ont fait cause commune. Les socialistes gagnent près de dix millions de voix dans les circonscriptions nationales où ils écrasent le PLD avec 35% des suffrages contre 27,3%. Avec 109 sièges contre 143 à l'opposition dans le nouveau Sénat, le PLD perd la majorité dans la chambre haute pour la première fois depuis la guerre. La victoire revient aux socialistes qui gagnent 24 sièges et au *Rengo* qui fait élire la quasi-totalité de ses candidats (12 sièges), alors que les autres partis d'opposition perdent neuf sièges et quatre millions de voix. Le PSJ est porté par la popularité inattendue de Mme Doi, qui mobilise l'électorat féminin. Le PLD réagit par l'appel à un « homme neuf » pour restaurer l'image du parti: Toshiaki Kaifu, affilié à une des factions réputée la plus « propre » du parti. Il est un des rares élus à être sorti indemne du scandale Recruit. Il propose un programme de lutte contre la corruption fondé sur une réforme radicale du mode de scrutin. Le PLD gagne les élections législatives de février 1990, où il conserve une majorité de soixante-dix sièges. Grâce à ses clientèles et aux forts moyens financiers dont il peut disposer, le PLD résiste bien, réunissant encore une majorité de suffrages avec les indépendants (52,5%).

Le système politique se trouve alors menacé de paralysie. Le Sénat japonais est en mesure de bloquer tout le processus législatif, à l'exception de la désignation du Premier ministre et du vote du budget. Son opposition ne peut être surmontée que par une majorité des deux tiers à la Chambre, dont le PLD ne dispose pas. Comme il ne peut guère espérer reconquérir le Sénat avant 1996, le Japon entre dans une ère de gouvernement de coalition. En 1992, le PLD gouverne encore seul, en s'accordant tantôt avec les centristes (Komeito), tantôt avec le PSJ pour constituer des majorités au Sénat, continuant même à marquer des points: il ne revient ni sur la TVA, ni sur la réduction des avantages sociaux entreprise depuis 1984 (augmentation de l'âge donnant droit aux rentes vieillesse, élévation des conditions de l'assurance-maladie, suppression de la gratuité des soins médicaux pour les personnes âgées de plus de 70 ans). En juin 1992, le Premier ministre Miyazawa fait voter à l'arraché la loi PKO (Peace Keeping Operations) qui autorise les soldats japonais à participer aux missions de l'ONU. C'est une défaite sévère pour le PSJ farouchement opposé au texte.

Depuis 1985, le Japon est devenu la première puissance financière mondiale grâce aux excédents accumulés par sa balance des paiements et aussi surtout en raison de la formidable réévaluation du yen suite aux accords du Plaza. Le Japon continue d'être le champion de l'épargne au sein des pays industrialisés. Les dix premières banques mondiales sont presque toutes japonaises depuis 1988. Le Japon utilise cette puissance nouvelle pour ses investissements directs massifs à l'étranger (achats de firmes, délocalisations, spéculation immobilière). Il se hisse au premier rang des prêteurs sur le marché international, au premier rang des

donateurs d'aides publique au développement et au deuxième rang pour sa contribution au budget de l'ONU et au FMI.

La maîtrise japonaise sur l'économie mondiale ne s'exprime pas seulement en parts de marché: le Japon a aussi conquis le monopole ou le quasi monopole de hautes technologies - notamment en matière de composants électroniques - qui place de nombreux producteurs étrangers en situation de dépendance à son égard, y compris les fabricants américains d'armement. La recherche & développement est devenue un concept de la sécurité nationale du Japon et la promotion des technologies du futur constitue un des principaux axes d'action du MITI.

Jusqu'à récemment, l'appareil économique japonais a confirmé encore une fois sa remarquable capacité d'adaptation aux aléas conjoncturels. Confronté aux pressions américaines et européennes et à la brutale hausse du yen, le Japon a contourné ces obstacles en allant produire aux USA et en investissant massivement à l'étranger. Il s'efforce de pallier à sa nouvelle situation de pays riche par de nouveaux gains de productivité et en accélérant le transfert de production vers les pays à main-d'oeuvre bon marché, tout en maintenant un relatif équilibre de sa situation intérieure sur le plan sociologique et économique.

Sur le plan interne, l'économie a connu d'importants changements depuis 1985. La politique de crédit quasi gratuit cautionnée par la Banque du Japon (taux d'escompte maintenu à 2,5%) provoque une vague de spéculation boursière et immobilière sans précédent (*bubble economy*); cette politique est possible en raison des énormes excédents générés par la balance des paiements (près de 400 milliards de dollars d'excédents cumulés de 1985 à 1990⁵⁷). De 1985 à 1989, la logique financière du profit à court terme semble prendre le pas sur la logique productive en ce qui concerne le marché intérieur. En se retirant, à partir de 1989, la vague spéculative laisse derrière elle de nombreuses faillites et des scandales politico-financiers retentissants.

Les pays industrialisés essaient de contenir la montée régulière de leur déficit commercial avec le Japon. Les USA sont les plus concernés, leur déficit commercial passe de 40 milliards de dollars en 1980 à plus de 150 milliards en 1987, dont près de 40% avec le Japon. La CE quant à elle voit ses échanges extérieurs avec le Japon se redresser jusqu'à devenir excédentaires en 1986 et se montre d'abord moins virulente que les USA à l'encontre du Japon. Les partenaires occidentaux utilisent trois stratégies pour tenter de réduire les déséquilibres commerciaux: les accords de limitation volontaire des exportations (VER, *Voluntary Export Restraint*), la réévaluation du yen et les négociations SII

⁵⁷ FMI, Statistiques financières internationales

(*Structural Impeachment Initiative*) visant à ouvrir le marché japonais aux produits étrangers.

La stratégie du commerce régularisé (*managed trade*) vise à imposer des accords VER au Japon sous la menace de représailles: quotas, pénalités antidumping. En mars 1981, le Japon accepte de limiter ses exportations d'automobiles vers les USA à 1'680'000 unités par an pendant trois ans. Cet accord est toujours en vigueur aujourd'hui avec une limite de 2'300'000 unités. La RFA obtient un accord semblable, alors que la France préfère imposer des quotas rigoureux (3% du marché). D'autres accords suivent (magnétophones, photocopieurs) au point que le tiers des échanges du Japon avec les pays occidentaux se trouve ainsi « régularisé ». En 1986, les USA imposent un nouveau type d'accord, sur les semi-conducteurs, qui limite les exportations japonaises mais qui doit aussi garantir une part de 20% du marché intérieur japonais aux firmes américaines en 1993 (VIE, *Voluntary Import Expansion*).

Le Japon réagit en délocalisant la production dans les pays occidentaux pour les produits faisant l'objet d'un commerce régularisé. La première automobile Honda *made in USA* sort des chaînes de production dès 1982. En 1990, une douzaine d'usines japonaises produisent 1'300'000 véhicules⁵⁸ par an aux USA et le mouvement s'est encore amplifié depuis. Dans la CE, c'est Nissan qui décide de s'installer en Grande-Bretagne et en Espagne dès 1982, suivi par Toyota (GB), Suzuki (Espagne) ainsi que Honda. D'autres branches industrielles suivent, donnant naissance à des « usines-tournevis » où l'on ne fait qu'assembler les composants fabriqués au Japon. Les gouvernements occidentaux réagissent en imposant des quotas de pièces fabriquées localement. Les firmes japonaises font alors venir leurs sous-traitants, dont plus de 300 sont installés aujourd'hui autour de leurs usines d'automobiles aux USA. Ces mouvements de délocalisation ne se font pas sans d'âpres négociations avec les pays d'accueil. Les négociations visant à ce que les fabricants japonais s'approvisionnent davantage en fournitures et en composants locaux (et pas exclusivement auprès de leurs fournisseurs) se poursuivent toujours actuellement. Le bilan des accords d'autolimitations volontaires des exportations (VER) semble surtout positif pour les Japonais: la « mondialisation » de leurs industries qui en a résulté permet aujourd'hui au Japon de se jouer des retournements de conjoncture locaux et du protectionnisme, par exemple en exportant les voitures *made in USA* vers la CE pour contourner les accords VER conclus avec l'Europe.

L'autre arme employée pour réduire le déficit a consisté à favoriser la réévaluation du yen, stratégie voulue surtout par les USA. La réévaluation massive du yen et des monnaies européennes par rapport au dollar résulte de

⁵⁸ BOUISSOU, *op.cit.*, p.165

l'accord du Plaza Hotel à New York en septembre 1985 lors de la réunion du G7. Le yéo s'apprécie alors, passant de 249 à 128 yens pour un dollar en 1988. Il se stabilise ensuite autour de 145 yens. Depuis 1992, les USA ont une nouvelle fois fait pression pour que le yen se réévalue et ce dernier, notamment en raison de la récession qui frappe l'économie japonaise depuis fin 1991 a flirté avec les 100 yens pour un dollar.⁵⁹ On attend que les exportations japonaises perdent de leur compétitivité et que les importations soient facilitées. De 1987 à 1990, les excédents commerciaux diminuent de 30%, mais face aux USA ils se réduisent très peu: 58,6 milliards d'excédent avec les USA en 1986, 55,5 milliards en 1988. Beaucoup de produits japonais de haute technologie sont sans concurrence, quel que soit leur prix. Quant aux produits de consommation importés par le Japon, leur prix ne baisse pas, car les gains de change sont conservés par les distributeurs. La réduction du déficit commercial américain, qui tombe de 161 à 109 milliards de dollars entre 1987 et 1989, se fait surtout aux dépens de la CE. Les accords du Plaza contribuent donc à diviser les Occidentaux et affaiblissent la CE plus que le Japon.

La hausse du yen conjuguée avec les gains de change résultant des importations donne aux entreprises japonaises les moyens d'investir massivement à l'étranger. Les investissements directs sont presque multipliés par cinq en cinq ans: ils passent de 10,2 milliards de dollars en 1985 à plus de 47 milliards en 1988. Le Japon devient le premier créancier mondial. En 1989, les banques japonaises financent 30% du déficit du budget américain et couvrent 40% des emprunts internationaux émis à Londres⁶⁰. En 1985, le cumul des investissements directs japonais « n'est que » de 80 milliards de dollars dans le monde; la somme grimpe à 180 milliards en 1988 et à 354 en 1991!⁶¹ Les revenus des placements à l'étranger commencent à devenir une part significative de l'excédent de balance des paiements: le revenu des investissements nets passe de 800 millions de dollars en 1980 à 6,8 milliards de dollars en 1985. Et le mouvement se poursuit: en 1988, le revenu net des investissements atteint 21 milliards de dollars, 23 milliards en 1989 et plus de 40 milliards en 1993⁶². La réévaluation accentue les délocalisations et les investissements destinés à diminuer les coûts de production. Elle accroît la pénétration de l'industrie japonaise en Asie et sa productivité à terme. Mais elle déclenche aussi une formidable vague spéculative. Pour faciliter l'investissement, le ministre des Finances Kiichi Miyazawa ramène le taux d'escompte à 2,5% en 1985: un crédit quasi gratuit dont le Japon paie aujourd'hui les conséquences. L'indice boursier Nikkei passe de 12000 à 39000 entre 1985 et 1990, alors que les prix de l'immobilier grimpent de 150 à 380 (1980=100) et bien plus dans les grandes villes. Tous ceux qui possèdent des terrains, à

⁵⁹ Il flotte aujourd'hui largement en-dessous des 100 yens pour un dollar (avril 1995).

⁶⁰ BOUISSOU, *op.cit.*, p.166

⁶¹ GRAVEREAU, 1993, p.571

⁶² FMI, *Statistiques financières internationales*

commencer par les grandes firmes, empruntent en les gageant auprès des banques, placent l'argent à la Bourse et recommencent dès que la valeur du terrain augmente et leur permet d'emprunter à nouveau. L'engagement des banques dans le crédit immobilier atteint 44'000 milliards de yens (11% du PNB)⁶³. En l'absence d'une législation punissant le délit d'initié et avec quatre maisons de titres qui passent 70% des ordres boursiers, les pratiques douteuses ont le champ libre: pour attirer les gros clients, les brokers les garantissent contre toute baisse des cours (affaire des maisons de titres, 1991). Des firmes introduisent leurs actions en Bourse et en distribuent à l'avance aux politiciens (affaire Recruit, 1988). La mafia japonaise (*yakuzas*), traditionnellement très présente dans l'immobilier, reçoit de gros prêts des banques les plus respectables, et reverse une part aux politiciens (affaire Sagawa Kyubin, 1992). Tous ces scandales se révèlent lorsque la bulle spéculative éclate à la fin de 1989, provoquée indirectement par le gouvernement qui, inquiet de la surchauffe et des conséquences politiques d'une spéculation trop voyante (qui a contribué à la défaite du PLD aux sénatoriales de juillet 1989), resserre brusquement le crédit. La banque du Japon remonte le taux d'escompte et abandonne spectaculairement à leur sort quelques établissements de crédit trop engagés ainsi que les petits porteurs, victimes de l'effondrement du Nikkei, qui perd 50% en 1990.

La troisième stratégie des pays industrialisés pour corriger leur déséquilibre commercial avec le Japon, vient surtout des USA et consiste en de grandes négociations bilatérales sur les obstacles structurels qui empêchent les entreprises américaines (et européennes) d'accéder efficacement au marché intérieur japonais. Ces négociations appelées SII (*Structural Impeachment Initiative*) constituent le stade ultime des pressions exercées sur le Japon par les USA: le protectionnisme douanier pratiquement disparu, le yen réévalué, il reste les barrières non tarifaires à démanteler. Ce d'autant plus que le déficit commercial américain augmente avec le Japon et que les capitaux japonais commencent à « acheter l'Amérique », jusqu'à ses symboles culturels (Rockefeller Center, Columbia, Universal Studios). Hawaï devient une quasi-colonie japonaise, avec plus de propriété immobilière et foncière japonaise qu'américaine: Pearl Harbor a été reconquis par d'autres moyens! C'est le président Bush qui propose d'ouvrir les négociations SII qui doivent toucher au coeur des pratiques économiques et sociales japonaises. Le Japon s'y résout, mais à condition que les faiblesses structurelles de l'économie américaines (insuffisance d'épargne et d'investissement productif, inefficacité du système scolaire américain, etc.) soient également prises en compte. Les négociations SII aboutissent à une série de « concessions » japonaises en juin 1990:

⁶³ BOUISSOU, op.cit., p.166

- promesse d'accroître les investissements sociaux (routes, logements, parcs) en dépensant 4'300 milliards de yens en dix ans (90% de plus que durant la décennie précédente)
- amélioration et modernisation du système de distribution, notamment la suppression du droit de veto que les associations de petits commerçants détenaient depuis 1972 sur l'implantation des grandes surfaces. Pour les USA, ces dernières sont beaucoup plus propices à la distribution des produits importés qu'un petit commerce routinier et prisonnier de liens exclusifs avec ses fournisseurs.
- Tokyo promet d'accroître les moyens de la Fair Trade Commission (FTC) dans sa lutte contre les ententes illicites, de stimuler la concurrence et d'aider les consommateurs à se défendre
- les prix excessifs de l'immobilier sont catalogués comme « obstacles structurels » et le gouvernement accepte de préparer une loi qui taxe les terrains gelés à des fins spéculatives (mais trop de parties sont intéressées à la spéculation et le PLD réduira par la suite le texte de loi à des mesures inoffensives)
- promesse de faire disparaître progressivement les quotas agricoles sur la viande bovine et les agrumes; pas d'accord sur le riz dont la protection subsiste.

La plupart de ces concessions sont d'ordre mineur et il ne s'agit encore une fois que de promesses, sans obligation d'aboutir à des résultats concrets. En 1986, le rapport Maekawa engageait déjà une réflexion pour proposer à l'opinion publique une transformation de la gestion de l'économie japonaise et de son style de vie: amélioration de la qualité de la vie, stimulation de la consommation, meilleure prise en compte des critiques extérieures et mise en place d'une agriculture moins coûteuse. Ce programme est malheureusement resté lettre morte jusqu'à présent.

Les développements récents voient toujours la poursuite des négociations bilatérales notamment avec les USA afin d'aboutir à une plus grande ouverture du marché japonais. L'économie japonaise est cependant actuellement en récession depuis 1991 et la priorité est désormais pour Tokyo dans les nouveaux marchés du Sud-Est asiatique. Les investissements dans les NPI (Corée, Taiwan, Singapour, Hongkong), ainsi que dans les futurs NPI (Indonésie, Malaisie, Vietnam, Chine) prennent de plus en plus le pas sur les investissements directs aux USA et dans la CE.

La croissance économique japonaise se ralentit fortement, passant d'un taux moyen de 5% dans les années 1980 à 3% au début des années 1990. L'explosion de la « bulle spéculative » fin 1989 et la politique restrictive menée par la Banque du Japon provoquent un fort ralentissement dès 1991. La croissance du PNB passe de 5,2% en 1990 à 4,5% en 1991, mais la croissance du 4^{ème} trimestre est proche de zéro. Le taux de croissance pour 1992 tombe à 1,9%. La récession mondiale empêche cette fois-ci le Japon de compter sur ses exportations pour se tirer d'affaire et l'oblige à prendre des mesures de relance de son économie. Trois plans de relance se succèdent: 10,7 trillions de yens (\$ 87 milliards, août 1992)⁶⁴, 13,2 trillions (\$ 117 milliards, avril 1993)⁶⁵ et 6,1 trillions (\$ 56 milliards, septembre 1993)⁶⁶. Ces plans consistent principalement en investissements dans les infrastructures sociales (travaux publics, construction). Jusqu'à récemment, l'économie et la bourse japonaise ont continué de régresser malgré la forte baisse du taux d'escompte japonais qui est passé à 1,75% en 1993 (record historique).

En politique⁶⁷, les élections du 18 juillet 1993 voient le PLD perdre pour la première fois de son histoire la majorité à la Chambre (Diète). Le parti libéral perd 52 sièges, passant de 275 (février 1990) à 223. Le PSJ subit également une cuisante défaite avec la perte de 66 sièges, passant à 70 sièges (136 en février 1990). Les grands vainqueurs sont les nouveaux petits partis, principalement le Parti pour le Renouveau du Japon (55 sièges) et le Nouveau Parti du Japon (35 sièges) constitués pour la plupart de dissidents du PLD qui ont fait campagne contre les scandales et pour une véritable réforme politique. Kiichi Miyazawa démissionne et un nouveau gouvernement de coalition (huit partis, dont le parti socialiste) est formé sans le PLD libéral. Le nouveau Premier ministre est Morihiro Hosokawa et sitôt en place, il s'efforce de faire aboutir une véritable réforme politique, notamment en ce qui concerne le financement des candidats et le mode du scrutin (qui est resté plurinominal à un tour depuis 1925). Le gouvernement est sur le point d'annoncer un quatrième plan de relance de l'économie portant cette fois plus spécifiquement sur une baisse des impôts afin de relancer la consommation. Mais ce dernier reste conditionné pour la coalition au pouvoir au succès de la réforme politique proposée au parlement.

En janvier 1994, le Premier ministre Hosokawa doit réaliser un compromis avec le PLD sur la réforme électorale et le financement des partis: 300 sièges à la Diète se décideront au scrutin majoritaire, mais 200 sièges continueront d'être pourvus au scrutin plurinominal à un tour. Le financement des partis par les entreprises demeure autorisé avec un plafonnement à 500'000 yens (\$ 4,600). Le

⁶⁴ *The Economist*, 5 septembre 1992, p.81

⁶⁵ *Businessweek*, 26 avril 1993, p.14

⁶⁶ *The Economist*, 18 septembre 1993, p.14

⁶⁷ *The Economist*, numéros de juillet et août 1993

9 février 1994, un quatrième plan de relance est annoncé⁶⁸: 15,2 trillions de yens (140 milliards de dollars) seront injectés dans l'économie, principalement sous forme de baisse des impôts pour relancer la consommation. Depuis 1992, les sommes injectées par le gouvernement japonais pour faire sortir la deuxième économie mondiale de la pire récession depuis la guerre s'élevaient donc à plus de 400 milliards de dollars.

L'année 1994 voit aussi le Premier ministre Hosokawa être contraint de démissionner en avril, en raison d'un scandale qui éclate où il est accusé de s'être enrichi illégalement en 1986 lors de la privatisation de NTT mais surtout par manque de soutien de la coalition gouvernementale des huit partis.⁶⁹ Lui succède Tsutomu Hata, également membre de la coalition des huit partis. Ce dernier obtient le soutien du nouveau « faiseur de rois » Ichiro Osawa, qui est à l'origine de la défection du groupe de parlementaires dissidents du PLD ayant constitué la nouvelle majorité qui a relégué le PLD dans l'opposition.⁷⁰ Mais la défection du PSJ qui forme une nouvelle coalition avec le PLD permet à ce dernier de revenir au pouvoir en juin. Le 29 juin 1994, à la surprise générale, c'est Tomiichi Murayama, le dirigeant du PSJ qui est élu Premier ministre du Japon grâce à l'alliance des socialistes avec le PLD.⁷¹ Les principaux ministères retournent ainsi aux mains du PLD, en attendant de futures élections que les deux partis s'efforcent pour l'instant de repousser au maximum.

⁶⁸ *The Economist*, 12 février 1994, p.55; *Businessweek*, 14 février 1992, p.14

⁶⁹ *The Economist*, 9 avril 1994, p.66; *Newsweek*, 18 avril 1994, p.16

⁷⁰ *Businessweek*, 9 mai 1994, p.21

⁷¹ *Businessweek*, 11 juillet 1994, p.33

PARTIE II LA SOCIOLOGIE DE L'ECONOMIE JAPONAISE : LOGIQUE D'UN SYSTEME POLITIQUE ET ECONOMIQUE ORIGINAL

Lors de leurs fréquentes négociations commerciales avec le Japon, les Américains se plaignent que le Japon « ne joue pas le jeu », à savoir que les promesses de réaliser l'ouverture de leur marché intérieur ne se concrétisent pas dans les faits. Prestowitz, ancien négociateur américain sous la présidence Reagan, remarque que les Japonais s'exaspèrent face à ces critiques qu'ils ne comprennent pas. Dans leur esprit, leur marché est ouvert et ce sont les Américains qui ne font pas assez d'effort pour le pénétrer⁷².

Les raisons de cette incompréhension entre Américains et Japonais ne résultent pas uniquement de l'incapacité des premiers à s'adapter au marché japonais et de la mauvaise foi des seconds à tenir leurs promesses. Il s'agit en fait de se rendre compte que l'univers culturel et social japonais diffère considérablement de celui des partenaires occidentaux telle l'Amérique et l'Union européenne. Les influences historiques et culturelles différentes ont façonné deux mondes qui s'opposent dans leur conception de la finalité économique. Les occidentaux ont été fortement marqués par la philosophie d'Adam Smith et de Ricardo, empreinte de morale chrétienne et centrée sur l'individu, alors que les Japonais sont au contraire conditionnés par un passé baigné de culture confucianiste et tourné vers le collectif.

La structure socio-économique japonaise place le groupe au centre de toute décision économique. Le bonheur de l'homme n'est rien au Japon sans son appartenance à la collectivité et surtout à tout un réseau de groupes plus ou moins entremêlés les uns aux autres. Si l'on veut comprendre le modèle de développement économique japonais, il est nécessaire de se référer à ce qu'il convient bien d'appeler la sociologie de l'économie japonaise.

⁷² PRESTOWITZ, 1989, p.183

2.1. La perception japonaise d'être différent

Les Japonais sont obsédés par le sentiment d'être différents et surtout tiennent à cultiver cette différence. Cette dernière s'exprime parfois même en dehors des personnes et va jusqu'à s'étendre aux choses. Le contentieux d'il y a quelques années au sujet de l'impossibilité pour les Japonais d'importer des skis européens en raison de la qualité différente de la neige japonaise est à cet égard édifiant!

Interrogé sur les raisons du succès de l'économie japonaise, un haut fonctionnaire du MITI donne d'abord à Prestowitz les trois raisons suivantes⁷³: le système de l'emploi à vie, les relations étroites entre le gouvernement et le monde des affaires et les relations harmonieuses dans le monde du travail entre employeurs et employés. Puis il en rajoute une quatrième: l'homogénéité de la population. Il était ainsi évident pour ce dernier que les Japonais possèdent une qualité différente des autres peuples.

2.1.1. La primauté du groupe sur l'individu

Une première caractéristique importante et unique par rapport à la société occidentale est au Japon l'extrême importance accordée à la notion de groupe. Toutes les sociétés s'organisent en groupes pour accomplir les tâches qui individuellement ne pourraient pas l'être, mais il est frappant de constater combien au Japon l'individu n'est rien en dehors du groupe. Il n'y a littéralement pas de vie en dehors de ce dernier: c'est ainsi qu'habituellement, un Japonais interrogé sur son métier répondra d'abord en mentionnant le nom de l'organisation qui l'emploie. Il suffit aussi d'observer le comportement de certains touristes japonais à l'étranger se réunissant toujours autour d'un guide agitant un drapeau pour comprendre combien le groupe est quelque chose de primordial pour les Japonais.

Le Japon peut ainsi être décrit comme un ensemble de cercles concentriques de plusieurs groupes de tailles différentes. Le groupe de base est constitué par l'unité familiale, puis l'on trouve le cercle scolaire au niveau des enfants; arrivent ensuite les clubs, puis l'entreprise dans laquelle on est employé et enfin la nation. Tous ces différents groupes tendent à reproduire le cœur de l'unité de base constituée par la famille.⁷⁴ Une grande partie du temps et de la vie des Japonais est en effet consacrée à construire ces réseaux de liens personnels. Bien que réputés travailler

⁷³ PRESTOWITZ, op.cit., p.193

⁷⁴ NAKAJIMA, septembre 1993, p.11

un grand nombre d'heures, les managers japonais consacrent beaucoup de temps à la « socialisation » de leurs employés ou d'autres membres de groupes (clubs d'affaires).

Prestowitz va même jusqu'à comparer les Japonais aux *Amish*, population religieuse du Sud-Est de la Pensylvanie aux USA qui se considèrent eux aussi comme un peuple à part avec leurs croyances et leurs coutumes bien différentes de celles de la population américaine. Parmi les *Amish* une des punitions sociales les plus sévères est celle dite de « l'évitement » (*shunning*) qui consiste pour la communauté à punir un comportement ou une action coupable de l'un des membres en l'ignorant totalement pendant une période plus ou moins longue. L'individu puni est ainsi coupé totalement de ses relations avec le groupe. Il est intéressant de constater qu'au Japon également, l'attachement au groupe est des plus importants et la pire punition consiste à être séparé de celui-ci. La « séparation du village » (*mura hachi bu*) est vécue comme une sorte de véritable traumatisme apparenté à la mort⁷⁵.

A cet égard, il m'a été donné de constater personnellement en interrogeant un jeune étudiant japonais combien l'attachement au village, donc à son groupe, était un élément fondamental qui passait au tout premier plan de sa hiérarchie personnelle des valeurs, bien avant le bonheur et la réalisation de soi. De même pour les Japonais travaillant pour leur compagnie à l'étranger, la séparation du pays est vécue comme une véritable disgrâce si elle se prolonge trop: le séjour à l'étranger signifie toujours pour la majorité des hommes d'affaires japonais une période d'attente avant d'être nommé à un niveau hiérarchique supérieur au Japon.

2.1.2. L'importance attribuée à l'harmonie

La valeur la plus importante pour les Japonais consiste à vivre en harmonie avec le groupe. Cette valeur contraste avec la primauté américaine accordée à la justice individuelle. Aux USA et dans le monde occidental en général, il est considéré comme fondamental pour un individu victime d'un tort de pouvoir se défendre et exiger réparation en justice. Au Japon, si l'action judiciaire contrevient au groupe ou risque de perturber son harmonie, elle sera fortement découragée, voire risque de ne pas aboutir. Le concept d'harmonie avec le groupe au Japon s'oppose au concept de justice pour l'individu tel que défendu en Occident.⁷⁶

⁷⁵ PRESTOWITZ, op.cit., p.195

⁷⁶ KAMATA, 1993, p.222

Au niveau des relations commerciales entre Japonais et Occidentaux, cela peut se traduire par de multiples sources de malentendus. Prestowitz cite ainsi le cas d'une entreprise américaine qu'il conseillait au Japon et qui avait découvert que son distributeur japonais copiait ses produits pour les revendre sous sa propre marque⁷⁷. Constatant l'infraction, et voulant entamer des poursuites judiciaires pour faire cesser le dommage, Prestowitz s'était vu déconseillé par le distributeur japonais d'effectuer cette action en justice. Ce dernier avait argué qu'une telle démarche serait très mal vue au Japon et pourrait très sérieusement mettre à mal l'image de l'entreprise américaine dans le long terme en ce sens qu'elle serait interprétée comme une action désorganisant portant atteinte à l'harmonie du marché.

Toute société humaine s'efforce il est vrai d'obtenir et de maintenir une certaine harmonie parmi ses membres. La différence avec la société japonaise réside cependant dans les moyens pour y parvenir. La société occidentale attribue la mission d'aboutir à l'harmonie à l'individu. C'est par sa conscience et un sentiment d'amour qu'il remplira ce devoir. Au Japon, c'est le groupe qui est chargé d'obtenir l'harmonie par des pressions extérieures telles que la conformité au groupe, l'éthique et le comportement en société, ou les relations personnelles très étroites.

L'idéal de l'harmonie s'exprime par le concept du *wa* qui constitue l'une des composantes fondamentales de l'existence des Japonais. L'harmonie du *wa* représente toutes sortes de vertus et de qualités humaines que les enfants japonais apprennent dès l'enfance, comme la conciliation, la délicatesse, l'entente, la tolérance, la modération, la conformité, l'ordre, le compromis, etc. Le *wa* exprime la manifestation constante du consentement à sacrifier ses intérêts personnels afin d'assurer la tranquillité commune.

2.1.3. La conformité au groupe

Avant d'être fidèles à une croyance ou à un idéal abstrait, les Japonais le sont à un groupe ou à une personne. Cette fidélité s'attache directement à soutenir l'ordre socio-politique établi. L'importance accordée à la fidélité et à la conformité au groupe est au coeur du confucianisme chinois que l'aristocratie japonaise importa historiquement afin de consolider son pouvoir. Le confucianisme considère en effet la fidélité et la piété filiale comme des valeurs essentielles.

Le système scolaire est le lieu où s'apprend la conformité au groupe: les comportements différents sont montrés du doigt et peuvent aller jusqu'à entraîner

⁷⁷ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p.196

de violentes réprimandes non seulement de la part des enseignants, mais aussi de la part des autres élèves. Des classes spéciales ont même dû être créées pour les jeunes Japonais ayant effectué un trop long séjour à l'étranger. Les questions et les activités individuelles sont découragées.

La conformité au groupe requiert à la fois une éthique et une observation constante de la manière dont se comporte le groupe. Chacun doit se conduire en fonction du comportement de la majorité et toute déviance est éliminée.

2.1.4. Éthique et comportement en société

La conformité au groupe peut être par exemple à ce point exacerbée, qu'il pourra être considéré comme réprimandable si une personne traverse seule un passage pour piétons lorsque que le feu est au rouge, alors qu'il n'y aura pas trace de sentiment de culpabilité ou de honte si dans la même situation tout un groupe traverse la route. Dans ce cas, la personne seule qui resterait sur le trottoir en attendant que le feu passe au vert gênerait le groupe et jetterait une ombre sur l'harmonie interne de ce dernier. Le comportement du groupe est donc l'élément à observer pour atteindre l'idéal d'harmonie de la société.

Le proverbe japonais qui illustre le mieux le comportement exigé de chaque citoyen est le suivant: *minna watareba kowakunai*⁷⁸ (si chacun fait la même chose, il n'y a pas de raison que cela aille mal). Pour être sûr que son comportement soit correct socialement, le Japonais doit donc regarder ce que font les autres. L'observation du comportement social a des racines historiques qui remontent à l'ère des Tokugawa (1600-1867) où le sbogounat s'appuyait sur un système de surveillance de la population qui consistait à rendre responsables des groupes de foyers (en général cinq) pour les actions individuelles prises par chacun de leurs membres (impôts, délits, etc.). Durant la Seconde Guerre mondiale, ce système fut également utilisé aux mêmes fins: on encourageait les associations de voisinage où chacun se surveillait mutuellement et pouvait dénoncer les membres commettant des infractions contre le pouvoir.

L'éthique japonaise se manifeste à tous les niveaux de la société et particulièrement au sein des entreprises: les cadres, les ouvriers et les sous-traitants sont tous astreints à un devoir de fidélité particulièrement élevé. Ainsi, même si l'entreprise est accusée d'avoir enfreint la loi (corruption, obtention illégale de la technologie d'un concurrent) et qu'en dépit des preuves les plus évidentes les employés sont appelés à témoigner contre leur employeur,

⁷⁸ PRESTOWITZ, op.cit., p.197

l'entreprise attendra que ces derniers remplissent leur devoir de fidélité à l'égard de leur « groupe »; leur comportement sera socialement compris même s'il s'agit d'un faux témoignage, pour autant qu'il se fasse en faveur de leur employeur. Un mouvement de sympathie à leur égard pourra même naître au sein de l'opinion publique. K. Van Wolferen cite à cet égard l'exemple de l'affaire Lockheed où un groupe de cadres persistait dans d'évidents faux témoignages afin de protéger leurs employeurs lors d'une audience parlementaire.⁷⁹

Aujourd'hui encore, l'obéissance et la fidélité aux supérieurs priment sur toute autre considération morale. L'éthique japonaise de la fidélité est une éthique de la soumission. La firme japonaise commande non seulement une totale obéissance de ses employés, mais également celle de ses sous-traitants. Ces derniers n'ont d'autre choix lorsque les temps sont durs que d'accepter des réductions ou des retards de paiement sur les commandes de pièces détachées ou de produits semi-finis.⁸⁰

2.1.5. Relations personnelles et hiérarchie sociale

Etablir de bonnes relations personnelles avec ses pairs et les autres personnes d'influence constitue pour les Japonais une priorité. En Occident, les contrats et les obligations professionnelles passent souvent avant les liens d'amitié ou familiaux. Au Japon, les liens personnels et les relations familiales priment.

C'est la hiérarchie qui donne sa structure aux relations personnelles. Au Japon, la hiérarchie est fondée sur l'âge et l'ancienneté dans le groupe. La majorité des groupes comprennent des leaders et des suiveurs, selon le schéma de la famille traditionnelle. Les Japonais obtiennent leur place dans la société principalement à travers le niveau d'éducation et non selon leur appartenance à une famille.

Le concept de hiérarchie est très profondément ancré dans la culture japonaise. Il est à cet égard impossible d'établir une conversation en japonais sans établir un rapport de hiérarchie. Le japonais est une langue simple, sans pluriels, sans genre et seulement quelques vagues règles grammaticales, mais c'est un des langages les plus riches en formules hiérarchiques; tel le français, avec l'usage du *vous* et du *tu*, mais à un niveau encore plus poussé. Les verbes, les fins d'adjectifs et des expressions entières changent selon que l'on s'adresse à un interlocuteur hiérarchiquement plus haut placé, de rang identique ou d'un échelon inférieur. La hiérarchie du langage relève Prestowitz, est une des raisons pour lesquelles

⁷⁹ VAN WOLFEREN, 1990, p.191

⁸⁰ VAN WOLFEREN, op.cit., p.192

l'habitude japonaise d'échanger les cartes de visite est si répandue⁸¹. Il s'agit en fait d'une démarche essentielle pour savoir le ton et la forme à établir avec l'interlocuteur en fonction de son rang hiérarchique.

Bien que le Japon ait cessé depuis l'époque des Tokugawa d'être une société féodale, il n'en demeure pas moins que la structure des organisations japonaises (entreprises, agences gouvernementales) est restée fortement imprégnée par la hiérarchie féodale passée: les niveaux hiérarchiques correspondent aux anciennes appellations de l'ancien régime clanique - *bu-cho* (chef de département), *ka-cho* (chef de section), *sha-in* (employé) - combinés avec une obéissance absolue aux supérieurs calquant ainsi l'ancien devoir féodal.

La hiérarchie très poussée dans les rapports entre Japonais pourrait donner lieu à penser que la société japonaise est fortement stratifiée en classes sociales et qu'elle est très inégalitaire. Dans les faits, l'on constate que les écarts de revenus entre Japonais sont moins élevés que dans la société occidentale. L'éventail des revenus correspond grossièrement à celui de la Suède ou de l'Australie. L'écart de rémunération entre les cadres des entreprises et leurs employés est nettement moins marqué qu'aux USA. Une comparaison des salaires entre les dirigeants d'entreprises japonaises et américaines révélait qu'en 1991, le revenu moyen d'un PDG au Japon représentait tout juste le quart de celui de son homologue américain⁸². Les Japonais sont régulièrement sondés sur l'opinion qu'ils ont de leur statut social, et depuis 1960, une majorité croissante d'entre eux (90% en 1980) déclare appartenir à la « classe moyenne ».⁸³

La structure hiérarchique de la société japonaise requiert des schémas de comportement spécifiques de chaque membre. On attend ainsi du chef d'entreprise qu'il adopte une attitude paternaliste envers ses subordonnés incluant un intérêt pour leur vie privée (ce qui serait considéré en Occident comme une atteinte à la sphère individuelle). Certains employeurs sont parfois même appelés à jouer les intermédiaires dans les mariages. En remerciement de cette bienveillance, les subordonnés se doivent de témoigner du respect et de la loyauté. Il existe ainsi au Japon une ingérence beaucoup plus grande dans la vie des individus par leurs supérieurs.

La hiérarchie se reflète même dans la perception de l'espace. Les Japonais parlent volontiers de la « ligne ascendante » lorsqu'ils se dirigent vers Tokyo et de la « ligne descendante » lorsqu'ils s'en éloignent.

⁸¹ PRESTOWITZ, op.cit., p.200

⁸² *Businessweek*, 26 avril 1993, p.42

⁸³ VAN WOLFEREN, op.cit., p.293

Il faut souligner enfin, que lorsqu'éclatent des disputes entre les membres d'un groupe ou de la communauté, les personnes hiérarchiquement supérieures sont beaucoup plus avantagées au Japon que ce n'est le cas en Occident. La personne hiérarchiquement inférieure est désavantagée parce que ses droits découlent de sa position dans le groupe et non de la présomption occidentale qu'il existe des droits individuels attachés à l'individu.

2.1.6. La tendance à l'exclusion

La distinction entre membres de la communauté et étrangers est particulièrement exacerbée au Japon. L'exclusion est une tendance apparaissant naturellement dans les populations qui éprouvent un sentiment très fort d'être unique et qui cultivent des relations personnelles intenses dans un milieu très hiérarchiquement structuré, assignant à chaque individu la place qu'il doit occuper dans la société. Les nouveaux arrivés viennent perturber l'harmonie des liens tissés par les membres anciens et tendent de ce fait à être naturellement rejetés. La seule alternative valable pour un étranger consiste à débiter au bas de l'échelle hiérarchique, même si sa qualification professionnelle lui permettrait d'occuper un rang social plus élevé. La fidélité des employés à leur entreprise ne s'explique pas autrement: s'ils quittent leur firme, ils savent qu'ils auront à recommencer les mêmes étapes dans une société concurrente afin de tisser de nouveaux liens et faire admettre leur valeur par les autres.⁸⁴ Les *outsiders* sont donc une chose rare au Japon, à part certains hauts spécialistes étrangers (dans les domaines que le Japon ne maîtrise pas encore), mais il s'agit d'exceptions confirmant les règles tacitement admises.

Les exemples témoignant de la relative fermeture du Japon abondent. Le cas des réfugiés cambodgiens est à cet égard éloquent. Les USA ont fait l'effort d'en accueillir plus de 400'000 depuis 1974. Parmi ces derniers, quelques uns parfaitement intégrés (seconde génération) sont même parvenus à des postes importants dans la société américaine (armée, administration). Le Japon au contraire n'a accueilli que 3000 réfugiés des *boat people* durant la même période et ce, forcé par l'opinion publique internationale. Aujourd'hui encore, il est tout à fait inconcevable que les enfants de ces réfugiés, aussi brillants soient-ils, puissent occuper des postes d'importance dans l'administration japonaise.⁸⁵

Le Japon accentue ainsi beaucoup plus que l'Occident la différence entre membres de la communauté et étrangers. Le groupe tend à rejeter les intrus et cette tendance est si forte que même les Japonais qui ont passé une période trop longue à l'étranger éprouvent des difficultés à se réinsérer dans leur ancienne

⁸⁴ MATSUMOTO, 1993, p.14

⁸⁵ PRESTOWITZ, op.cit., p.200

position sociale. « Chaque Japonais qui revient au pays est considéré comme un nouvel arrivant, même s'il a déjà fait partie du groupe avant »⁸⁶.

Jusqu'à ce jour, il n'y a jamais eu beaucoup de rotation (*turnover*) parmi les employés des compagnies japonaises pour la simple raison que quitter son entreprise signifie tout recommencer depuis le début dans la nouvelle; il n'est pas question au Japon d'arriver « parachuté » à un niveau hiérarchique supérieur sans avoir suivi la filière normale de promotion, l'ancienneté étant le principal critère pour accéder à une fonction supérieure dans la société.

2.1.7. La volonté d'être autosuffisant

Parce qu'ils croient que personne ne peut réellement les comprendre ou partager leurs sentiments, les Japonais se sentent désécurisés s'ils doivent compter sur des non Japonais. Un non Japonais, croient-ils, ne pourra jamais comprendre la complexité des relations de responsabilité et les obligations de loyauté qu'impose la société tant au niveau politique qu'économique à chaque Japonais.

Le Japon cherche donc à être au maximum autonome par rapport à ses partenaires commerciaux. La volonté de parvenir à l'autosuffisance maximale est un autre trait caractéristique de la société japonaise. Bien que la plupart des Japonais savent pertinemment qu'ils ne pourront jamais y parvenir totalement, la volonté d'être autosuffisant se manifeste encore dans leurs discours où ils accentuent toujours le fait que le Japon est un petit pays sans ressources naturelles et qu'il s'agit pour eux d'être le moins dépendant possible dans les autres produits.

Cette autonomie se reflète dans la politique agricole, qui privilégie à outrance la production domestique: le riz demeure un des secteurs les plus protégés au Japon, (malgré quelques timides concessions politiques faites dans le cadre de l'Uruguay Round) et le pays subvient aujourd'hui à 70% ses besoins alimentaires en viande bovine⁸⁷. Mais la volonté d'autosuffisance se manifeste également dans le secteur industriel: les entreprises qui veulent vendre au Japon sont fortement encouragées à venir produire sur place ou si cela n'est pas possible à maintenir en tous cas d'énormes stocks dans le pays.

Les Japonais par contre ne voient aucune contradiction à demander aux étrangers (Américains et Européens) de produire au maximum au Japon s'ils veulent obtenir une part significative du marché japonais, et le fait qu'ils demandent à leurs

⁸⁶ NIYEKAWA A., professeur à l'Université de Hawaii, in PRESTOWITZ, op.cit., p.204

⁸⁷ PRESTOWITZ, op.cit., p.209

mêmes partenaires commerciaux d'accepter de dépendre de manière croissante des produits japonais fabriqués loin de chez eux. Le Japonais sait qu'il peut compter sur les autres Japonais, mais il n'est pas sûr des étrangers.

La volonté d'autosuffisance reflète aussi à maints égards l'obsession japonaise du contrôle. La nécessité d'avoir le maximum de contrôle sur les choses se manifeste à tous les niveaux de la société japonaise: contrôle de la qualité dans les entreprises, contrôle des syndicats, contrôle des options industrielles par le MITI etc. La société japonaise n'aime pas les éléments qui s'écartent des normes de comportement admises, car ceux-ci pourraient devenir rapidement incontrôlables. Elle tend donc à réprimer ou lorsque cela n'est pas possible à canaliser les mouvements sociaux qui voudraient perturber l'ordre social établi.

2.1.8. Le sentiment nationaliste

Le sentiment d'être unique et supérieur est fortement développé chez les Japonais. Les enseignants, la presse et la télévision se font force de rappeler continuellement aux Japonais la spécificité de leur culture, de leurs croyances, de leurs traditions ainsi que leur façon d'envisager la vie. Une littérature spécifique appelée *nihonjinron* (théorisation de la japonité) véhicule largement ces idées: on y trouve l'affirmation que les Japonais sont différents et que leur mode de vie est supérieur à tout autre au monde.⁸⁸ Il n'est dès lors pas étonnant de voir se développer un puissant sentiment nationaliste au sein de la population japonaise plus ou moins affirmé suivant les époques et qui peut à tout moment surgir de manière exacerbée.

Le *nihonjinron* postule que les Japonais ne croient pas à des valeurs universelles et ne sont pas par essence « logiques »: les comportements occidentaux sont déclarés « secs » et « durs » alors que ceux des Japonais sont « humides » et « mous », ce qui favorise selon la théorie de la japonité le contact avec la réalité immédiate et l'amour du prochain. La théorie soutient encore que contrairement aux Occidentaux (« entités individuelles aussi séparées que des grains de sable »⁸⁹), les Japonais sont solidaires et s'agglutinent comme le riz collant du fait de leur « humidité » et de leur « mollesse ». Tous les théoriciens de la japonité affirment la primauté du groupe sur l'individu et prétendent que les Japonais préfèrent sacrifier leur propre identité à la vie communautaire.

Selon Van Wolferen, rares sont les textes sérieux sur la société japonaise qui échappent à l'influence du *nihonjinron* et les Japonais moyens n'ont jamais été

⁸⁸ VAN WOLFEREN, op.cit., p.288

⁸⁹ VAN WOLFEREN, op.cit., p.289

encouragés à prendre le moindre recul devant de tels écrits. Ainsi, que la coercition et l'endoctrinement puissent avoir une influence formatrice sur les comportements des Japonais est inconcevable dans l'univers imagé du *nihonjinron*. Dans la perception de ces théories de la japonité, si les Japonais limitent leurs actions, ne revendiquent pas leurs droits et obéissent toujours à leurs supérieurs, c'est parce que cela leur est naturel et non pas parce qu'ils n'ont pas le choix. Les Japonais sont présentés comme étant pourvus d'une faculté mentale particulière qui les pousserait à nier leur individualité. Les écrits du *nihonjinron* défendent l'idéologie de la japonité contre l'avancée des idées occidentales sur la valeur individuelle; ils s'inscrivent comme une réaction au modèle politique occidental et contre la menace que la logique occidentale fait peser sur la culture politique japonaise.

Considérant qu'ils sont une « race à part » différente des autres, les Japonais essayent même de fournir des preuves de leur constitution physique différente. Van Wolferen rapporte ainsi que lors d'une conférence entre fonctionnaires et hommes d'affaires à laquelle il assistait, il a entendu les premiers affirmer aux seconds que les Japonais ayant une constitution physique différente, les médicaments fabriqués par des firmes étrangères devaient subir des tests particuliers avant d'être commercialisés au Japon. De même au cours de sa visite en décembre 1987, le président du Conseil pour les recherches en politique agricole parla de la longueur des intestins nippons différente de celle des Occidentaux et de leur difficulté à digérer la viande rouge.⁹⁰ Un scientifique japonais, le docteur Tsunoda Tadanobu, découvrit même au terme de ses « célèbres travaux », que le cerveau japonais était essentiellement différent du cerveau occidental et de tous les cerveaux du monde. D'après ce chercheur, les Japonais entendraient les bruits des insectes, les cloches des temples et les murmures avec la moitié gauche du cerveau, alors que les Occidentaux les entendraient avec la moitié droite. Si les Japonais raisonnent différemment, cela proviendrait donc du fait qu'ils utilisent les deux moitiés de leur cerveau contrairement aux autres peuples.⁹¹

Sciemment entretenue ou non, la notion de race est centrale dans l'idéologie japonaise: les Japonais considèrent que le monde se divise entre eux et les non Japonais. Ils constituent une race « pure » qui s'oppose aux « peuples mêlés ». Et pourtant, le peuple japonais est historiquement la résultante d'un métissage de peuplades: blancs (venus de Sibérie), jaunes (venus de Chine) et noirs (venus de Mélanésie). Le nationalisme et un certain « racisme » sont la conséquence logique de cette perception: les Coréens et les Chinois, pourtant proches physiquement sont rejetés dans la société japonaise. Les Coréens restés au Japon après la Deuxième Guerre mondiale (700'000), bien qu'ayant adopté parfaitement

⁹⁰ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.290

⁹¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.290

la langue et le mode de vie japonais, n'ont toujours pas droit à la citoyenneté japonaise. La plupart des Japonais considèrent le mariage avec un Coréen ou un Chinois comme une « souillure » de leur sang « pur » et les réactions de rejet face aux populations du Sud-Est asiatique (réfugiés) demeurent virulentes.

Il est vrai que les étrangers, en particulier les blancs occidentaux, sont la plupart du temps bien chaleureusement accueillis au Japon. Mais cela découle de l'hypothèse qu'ils resteront des étrangers et qu'ils ne séjournent donc que temporairement dans le pays. Historiquement, les Japonais ont constamment balancé, dans leurs relations avec les autres pays, entre un complexe d'infériorité et un sentiment de supériorité. Ainsi, envers la Chine lorsqu'il s'est agi pour le Japon d'assimiler la culture et les techniques chinoises, le sentiment d'infériorité était généralisé (jusqu'au XVI^e siècle); puis ce dernier s'est transformé en sentiment de supériorité au XIX^e siècle. Les relations avec les pays occidentaux ont suivi la même évolution: sentiment d'infériorité jusqu'au XX^e siècle avec une détermination à rattraper le retard technologique; sentiment de supériorité jusqu'à vouloir imposer le modèle de développement japonais à l'Asie (Deuxième Guerre mondiale); retour à un complexe d'infériorité au lendemain de la défaite, puis peu à peu suite au formidable développement économique, on assiste à un retour du sentiment de supériorité japonais, accompagné par un renouveau du nationalisme. Depuis que le Japon a commencé de surpasser les USA et les autres pays occidentaux dans de nombreux secteurs technologiques, un sentiment de condescendance nouveau est apparu dans le discours japonais. A cet égard, la parution du livre *The Japan That Can Say No*⁹² est significative: l'auteur y affirme que le nouveau pouvoir économique du Japon lui permet désormais de refuser de se plier aux exigences (commerciales surtout) des USA et des pays occidentaux. Avec la chute de l'URSS et du communisme, le Japon est désormais capable d'affirmer de plus en plus son indépendance politique.

2.2. Le système de pouvoir au Japon

La vie politique au Japon ne se distingue à première vue aucunement de celle des autres démocraties occidentales. Le pays dispose de lois, de législateurs, d'un parlement, de partis politiques, de syndicats, d'un Premier ministre, de groupes de pression et d'actionnaires. Mais la manière dont le pouvoir est exercé au Japon ne peut pas être déduite de ces étiquettes familières. Le système de pouvoir au Japon obéit au principe d'une réalité modelable et adaptable selon les circonstances.

⁹² ISHIIHARA, 1991.

Le pouvoir japonais est extrêmement diffus et n'est pas immédiatement perceptible. Il est réparti dans un équilibre subtil entre des groupes semi-autonomes constitués par des hauts fonctionnaires, des clans politiques et des groupements de bureaucrates et d'hommes d'affaires. A un échelon inférieur existent aussi de nombreux groupes moins influents, tels que les coopératives agricoles, la presse, la police et les gangsters (*yakuza*). Toutes ces composantes forment ce que Van Wolferen appelle *le Système*, dans lequel personne n'assume de responsabilité finale.⁹³ Chacun de ces groupes semi-autonomes possède des pouvoirs discrétionnaires qui sapent l'autorité de l'Etat (au sens occidental du terme) mais il n'existe aucune instance supérieure qui les regrouperait tous.

Le pouvoir au Japon est ainsi constitué par un complexe de hiérarchies qui se recourent, à l'image d'une pyramide qui serait tronquée: il n'y a pas de sommet, c'est-à-dire pas d'instance suprême dont le rôle serait de trancher.

2.2.1. Une réalité modelable et adaptable

La société japonaise peut se comparer à une gigantesque pièce de théâtre où les répliques des acteurs ne conviennent pas au rôle qu'indiquent leurs costumes.⁹⁴ Le Premier ministre japonais n'est pas censé faire preuve de trop d'initiative; les syndicats organisent leurs grèves en dehors des heures de travail; le parlement de fait ne légifère pas; les associations de consommateurs défendent le protectionnisme; les lois ne sont appliquées que si elles n'entrent pas en conflit avec l'intérêt des puissants; et enfin, les partis politiques ne gouvernent pas vraiment.

Il faut être conscient en effet que contrairement à la perception rationnelle et logique en Occident, la réalité au Japon est considérée comme modelable: il n'existe pas de vérités, de règles ou de principes moraux applicables à tout moment quelles que soient les circonstances.⁹⁵ L'Occident, influencé depuis l'Antiquité grecque par le rejet de la contradiction a fondé toute sa pensée sur la logique et la raison. Le Japon a été marqué par les diverses écoles de pensée asiatiques et est plus à l'aise avec une vérité multiforme et contradictoire.⁹⁶

Les Japonais en position de pouvoir font ainsi preuve d'une grande agilité pour passer d'une réalité à une autre tandis qu'ils cherchent à expliquer des faits et des

⁹³ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.14

⁹⁴ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.36

⁹⁵ TURCQ, 1992, p.147

⁹⁶ KAMATA, *op.cit.*, p.48

causes à un interlocuteur japonais ou étranger. Si l'étranger oppose une argumentation raisonnée, il sera souvent contré par des arguments appartenant à un tout autre système de référence et la discussion s'enlisera. C'est ce genre de tactique au cours de transactions internationales qui fait dire aux Occidentaux raisonnant logiquement qu'il est impossible de discuter avec les Japonais.

La réalité socio-politique japonaise est conditionnée par l'acceptation de la contradiction. C'est par son maniement que les plus puissants et les plus hauts placés au Japon font valoir leurs privilèges. Lorsque, par exemple, un homme d'affaires ou un diplomate occidental invoque un contrat, une loi ou un accord international, il peut fort bien s'entendre répondre par son homologue japonais que la société japonaise est moins gouvernée par de froids règlements que par de chaleureux sentiments humains qui s'accordent aux diverses situations. Mais si, par la suite cet étranger invoque cette même tradition extra-juridique et demande par exemple une intervention de la bureaucratie pour régler une affaire commerciale, il peut se voir expliquer que ces pratiques sont inconnues dans un pays aussi démocratique que le Japon, qui comme il devrait le comprendre, est régi par des lois.⁹⁷

La difficulté de se comprendre entre Japonais et partenaires occidentaux réside également dans le sens attribué à ce terme par le Japon. Les Japonais modifient continuellement leurs croyances et leurs opinions en fonction de la situation dans laquelle ils se trouvent afin de conserver leurs avantages. Mais les termes employés lors de discussions bilatérales peuvent prendre une signification différente en japonais. Il en va ainsi de l'affirmation de la « compréhension mutuelle » à laquelle souscrivent les Japonais avec enthousiasme. Cependant, « compréhension mutuelle » signifie au Japon « veuillez accepter mon explication, qu'elle se fonde ou non sur des faits ». Si bien que dans ce contexte, le mot « comprendre » est synonyme d'accepter. La véritable « compréhension d'une personne ou d'une chose implique qu'on l'accepte telle qu'elle est si on n'a pas le pouvoir de la modifier. Par contre, si l'on dispose du pouvoir (position hiérarchique par exemple), l'interlocuteur fera preuve de « compréhension » en s'adaptant relativement à nos souhaits.

Dans la pratique japonaise, la « compréhension mutuelle » signifie que les étrangers acceptent la réalité du Japon non pas telle qu'elle est dans les faits, mais telle qu'elle est présentée par ses porte-parole. Les étrangers qui malgré les explications qui leur ont été données persistent à protester devant les méthodes commerciales japonaises par exemple, sont perçus comme faisant preuve d'un manque de compréhension envers le Japon.

⁹⁷ VAN WOLFFEREN, *op.cit.*, p.19

A cet égard, Van Wolferen cite le rôle important joué par ce qu'il appelle les « intermédiaires-tampons » ou propagandistes. Ces derniers sont constitués par toutes les personnes chargées de faciliter le plus possible les contacts avec les étrangers (diplomates, employés des ministères et des grandes entreprises): « parlant anglais, censément ouverts aux réalités internationales et dont le rôle consiste à absorber les chocs qu'un monde extérieur imprévisible pourrait infliger aux institutions qu'ils représentent »⁹⁸. Devant les difficultés des interlocuteurs étrangers, ils peuvent communiquer le sentiment d'une sincère compréhension et donner l'impression que les institutions qu'ils représentent, faute de pouvoir accéder à leurs désirs, étudient la question avec tout le sérieux qui s'impose. Leur rôle est de transmettre la « réalité officielle » à laquelle ils adhèrent.

2.2.2. L'Etat insaisissable

Le Japon est une démocratie parlementaire dans laquelle le peuple est souverain et le pouvoir législatif appartient aux deux chambres élues de la Diète (Chambre des représentants et Sénat). Bien que la Constitution fasse du Parlement le premier organe de l'Etat, ce dernier ne peut pas être considéré comme l'arbitre suprême des pratiques autorisées au Japon. Cela n'aurait pas de quoi surprendre outre mesure, sachant que dans bien des pays, le pouvoir n'appartient pas aux institutions qui en sont théoriquement dépositaires. Mais dans ce cas, on s'attend à ce qu'une institution parallèle, une personne ou un groupe de gens détiennent dans les faits les rênes du pouvoir. Or on ne trouve rien de cela au Japon: le pays ne présente pas de pouvoir central clairement circonscrit.

Les observateurs se trompent souvent sur la réalité politique japonaise, car le Japon dispose en apparence de toutes les institutions indispensables à une démocratie: des parlementaires qui sont régulièrement élus au suffrage universel parmi un vaste éventail de candidats, un système judiciaire et un exécutif dirigé par un Premier ministre. Depuis 1955 cependant, la liberté de choix s'est traduite par le gouvernement d'un parti unique sans être sérieusement contesté (tout du moins jusqu'aux dernières élections de 1993): le Parti libéral démocratique (PLD).

Les parlementaires japonais (jusqu'à récemment en majorité des membres du PLD) ne disposent dans les faits que d'un pouvoir limité. Il est extrêmement rare qu'ils soient à l'origine d'initiatives politiques et si c'est le cas, ces dernières demeurent presque toujours marginales. Le rôle du parlementaire consiste à entériner les lois préparées d'avance par les bureaucrates des ministères et à transmettre aux hauts fonctionnaires les demandes de faveurs que présentent les

⁹⁸ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p. 20

lobbies qui l'ont aidé à se faire élire. Dans ce jeu où la manne gouvernementale en faveur des régions dépend des relations étroites qu'arrive à nouer le parlementaire avec les hauts fonctionnaires, les élus du PLD sont les mieux à même d'y parvenir, d'où la raison de leur traditionnel succès aux élections.⁹⁹

Face à un Parlement utilisant aussi peu ses pouvoirs constitutionnels, le Premier ministre (invariablement un membre du parti dominant) dispose théoriquement d'un pouvoir important. Dans la pratique pourtant, son pouvoir immédiat se limite à dissoudre la Chambre des représentants et n'est en rien comparable à ce qu'attendent normalement les Occidentaux d'un Premier ministre. Le Premier ministre est dans les faits dépendant entièrement de la bonne volonté de l'administration et de ses hauts fonctionnaires.¹⁰⁰ En se concentrant sur un seul objectif et s'il a la chance de pouvoir demeurer en place plus d'une année ou deux, il pourra peut-être obtenir de l'administration qu'elle veuille bien procéder à un remaniement subtil de ses priorités. S'il tentait d'en faire davantage, ses rivaux au sein du même parti ainsi que les autres partis d'opposition s'arrangeraient pour précipiter sa chute, ainsi qu'en ont pu faire l'expérience deux célèbres anciens premiers ministres Tanaka et Nakasone lorsqu'ils ont cherché à exercer réellement le pouvoir. La marge de manoeuvre du Premier ministre est ainsi bien insignifiante comparée à celle de ses homologues asiatiques ou occidentaux.

Selon la Constitution, le pouvoir exécutif est entre les mains du Cabinet (Conseil des ministres). Les ministres cependant ne dirigent pas effectivement les secteurs faisant partie du portefeuille pour lequel ils ont été nommés. Les remaniements fréquents (quasi annuellement) ne leur permettent pas d'avoir le temps d'emmagasiner l'information nécessaire pour déjouer les ruses des hauts fonctionnaires de leur cabinet. Si les ministres insistaient pour exercer effectivement leur pouvoir officiel, ils seraient confrontés à d'insurmontables sabotages bureaucratiques.¹⁰¹ Les ministres ne discutent jamais comme c'est le cas dans les pays occidentaux de nouveaux projets dont les hauts fonctionnaires n'auraient pas connaissance, ni d'affaires qui n'auraient pas été au préalable examinées en détail par l'administration.¹⁰² Les réunions du Cabinet sont à de rares exceptions strictement rituelles et au cours de ces dernières, les ministres se contentent d'avaliser les décisions politiques approuvées la veille lors de la réunion des vice-ministres administratifs (plus hauts fonctionnaires dans chaque ministère).

⁹⁹ UEDA, *Look Japan*, octobre 1993, p.18

¹⁰⁰ JOHNSON, 1982, p.20-21

¹⁰¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.44

¹⁰² POWELL & TAKAYAMA, *Newsweek*, 14 mars 1994, p.38-42

2.2.3. L'omniprésence des bureaucrates

Au sommet de la hiérarchie japonaise se trouvent les grands ministères, comme le MITI (Ministère du Commerce international et de l'Industrie), le MOF (Ministère des Finances) ou encore le MPT (Ministère des Postes et Télécommunications). Les véritables détenteurs du pouvoir ne sont pas les ministres mais leurs vice-ministres, postes qui constituent le plus haut degré de promotion dans la carrière bureaucratique. Ces groupes de hauts fonctionnaires ont le pouvoir d'édicter les lois, de les freiner, ainsi que de contrôler ou de stimuler l'économie.¹⁰³

Les lois qu'élaborent les bureaucrates, employés des grands ministères, sont presque toujours approuvées par la Diète. Une fois les lois votées, leur mise en application est du ressort des ministères et de leurs zélés serviteurs qui disposent ainsi d'un pouvoir officieux qui leur permet de contrôler les domaines d'activité dont ils ont la charge officielle. Comme ce pouvoir officieux n'est pas exposé au contrôle démocratique, il n'a pas de limite fixe.

Par l'intermédiaire des grands ministères et des vice-ministres qui les dirigent effectivement, la bureaucratie a une influence certaine sur la vie économique du Japon. Un climat de rivalité intense entre les différents ministères empêche cependant les hauts fonctionnaires de parvenir à dominer entièrement l'ensemble de la politique japonaise. La réunion des vice-ministres, qui est le prélude à toute réunion du Cabinet, aboutit souvent à des impasses décisionnelles lors de questions controversées pour la simple et unique raison qu'il n'existe aucun moyen de forcer le barrage du ministère récalcitrant. Chaque vice-ministre défend en effet d'abord les prérogatives de son ministère et non pas une politique gouvernementale d'ensemble. Ce sont ces jalousies territoriales entre ministères et agences gouvernementales - débouchant souvent sur de véritables guerres dont la presse fait la une des journaux - qui empêchent la mise en oeuvre d'une politique nationale unifiée.¹⁰⁴

Au Japon, entrer dans un ministère constitue le sommet de la réussite sociale. Historiquement, les premiers bureaucrates du Japon moderne furent des samourais et dans une société à ce point orientée sur le collectif, les hauts fonctionnaires forment l'ultime groupe social de la nation: ils sont donc au sommet de la hiérarchie sociale.

Entrer dans ce groupe est difficile et réclame d'être sorti de la meilleure université du Japon: celle de Tokyo (*Todai*) dont sont issus 90% des plus hauts fonctionnaires du pays.¹⁰⁵ Les fonctionnaires les plus capables ou chanceux

¹⁰³ YAMAMURA, 1988, p.172

¹⁰⁴ VAN WOLFEREN, op.cit., p.45

¹⁰⁵ PRESTOWITZ, op.cit., p.234

deviennent vice-ministres et constituent les hommes les plus puissants du Japon. Ceux qui n'ont pas la chance d'accéder au pinacle sont néanmoins récompensés par ce que l'on nomme la procédure d'*amakudari* (« descente du ciel »). Elle consiste en l'obtention de postes clés au sein d'une grande entreprise ou d'une association professionnelle importante après avoir accompli un certain nombre d'années dans un ministère. Il s'agit en fait d'un système d'*outplacement* qui permet ensuite au ministère d'avoir un œil sur le monde économique et les grandes entreprises. Etant donné l'importance du financement des partis par les grandes entreprises, la procédure inverse existe également par laquelle une firme d'importance envoie un de ses cadres supérieurs travailler dans le département du ministère chargé de s'occuper de son secteur économique (en restructuration par exemple).¹⁰⁶

La clé du pouvoir des bureaucrates réside dans la promulgation des lois et des ordonnances qui seront ensuite votées par la Diète, ainsi que dans l'émission de directives administratives (*administrative guidance*). De plus, ce sont eux qui rédigent les mesures d'application des lois. Leur pouvoir se trouve encore renforcé par le fait qu'il n'y a pas de procédures d'appel indépendantes à leurs décisions et que le pouvoir judiciaire au Japon est très faible.¹⁰⁷

En l'absence de véritable débat parlementaire sur l'adoption des lois, le pouvoir de la bureaucratie est ainsi beaucoup plus élevé que dans n'importe quel pays occidental. Les bureaucrates constituent de fait une classe de « mandarins » dont le pouvoir n'apparaît limité que par la concurrence entre ministères et les grands groupes industriels dans lesquels nombre d'entre eux iront travailler pour finir leur carrière.

2.2.4. Les partis politiques

Si l'on exclut les dix mois (1947-48) pendant lesquels des socialistes de tendance conservatrice ont participé à une coalition confuse, un seul parti, le Parti libéral démocratique (PLD), a dominé la vie politique japonaise comme nul autre au monde à l'exception des régimes communistes, tout du moins jusqu'aux élections récentes de 1993 (qui ont vu une coalition de huit partis dont le parti socialiste - le PSJ - emporter la majorité à la Diète). Ainsi, malgré une liberté de choix apparente, les Japonais ont donc préféré voter en majorité pour un même parti durant plus de quarante ans.

¹⁰⁶ GRAVEREAU, op.cit., p.358

¹⁰⁷ *The Economist*, 7 août 1993, p.68

Le PLD est en fait la réunion de plusieurs clans politiques ou *habatsu*. A la tête de chaque faction (au nombre de cinq) se trouvent les chefs de clans qui sont tous susceptibles de devenir Premier ministre un jour au gré des alliances internes du parti. Le PLD ne possède aucune organisation de base, ni de mécanismes fixes pour régler les questions de succession à sa tête et ne représente aucun principe politique clairement reconnaissable. Sa longévité au pouvoir est présentée généralement comme le choix librement consenti des Japonais envers les politiciens qui ont conduit la nation au succès économique et ne pouvant se lasser d'eux.

En réalité, le PLD s'est maintenu aussi longtemps au pouvoir par de judicieux découpages électoraux qui avantagent les campagnes au détriment des villes et en quelque sorte en achetant les 48% de votes populaires nécessaires à sa réélection.¹⁰⁸ Il y est parvenu en faisant comprendre avec force matraquage que les circonscriptions rurales n'obtiendraient une amélioration de leur infrastructure qu'en élisant les candidats du PLD, ces derniers étant les mieux à même de traiter avec la bureaucratie afin d'obtenir des avantages pour leurs électeurs. Les gouvernements locaux dépendent en effet pour une grande partie des soutiens financiers attribués par l'administration centrale. Les membres du PLD ont d'autre part l'avantage d'avoir l'immense soutien financier des grandes entreprises dont ils défendent les intérêts à la Diète et auprès des bureaucrates. Durant les campagnes électorales, les politiciens du PLD insistent sans relâche sur leurs liens privilégiés avec les hauts fonctionnaires des ministères, seules susceptibles d'octroyer de précieux subsides. Enfin, les candidats du PLD dans les circonscriptions sont généralement choisis parmi les personnalités importantes bénéficiant d'une importante assise populaire et du soutien des associations professionnelles ou des coopératives agricoles.

Les succès électoraux du PLD ne dépendent donc pas d'une quelconque adhésion publique à un programme politique précis mais de facteurs arbitraires tels que le nombre de votants dans les campagnes¹⁰⁹ et le choix des candidats afin d'éviter la dispersion des votes dans les circonscriptions où plusieurs candidats peuvent être élus.

A côté du PLD qui se présente comme le seul parti capable de gouverner, on trouve: le PSJ (Parti socialiste japonais), deuxième parti par son importance, le PCJ (Parti communiste japonais) et le Parti Komeito, d'obédience bouddhiste.

¹⁰⁸ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.41

¹⁰⁹ Chaque circonscription élit plusieurs députés (de deux à cinq). L'électeur ne vote que pour un seul candidat au cours d'un seul tour de scrutin. Sont élus les candidats qui arrivent à la majorité simple. Depuis 1994, la réforme politique qu'a fait passer le Premier ministre Hosokawa (grâce aux voix du PLD) soumet un peu moins de la moitié des sièges de la Diète (200) à la proportionnelle

Jusqu'aux élections de 1993, ces partis sont restés dans l'opposition, donnant ainsi une caution à l'image de démocratie parlementaire du Japon. Il aura fallu attendre les élections du 18 juillet 1993 à la Chambre basse, pour que suite aux divers scandales politiques, les électeurs infligent un camouflet non seulement au PLD, mais également aux partis traditionnels (parti socialiste, parti communiste). Trois nouveaux partis « centristes » issus de députés dissidents du PLD sont apparus et se sont révélés comme les grands vainqueurs. Il faut cependant relever que le nouveau Premier ministre désigné par la nouvelle coalition, Morihiro Hosokawa (le chef d'un des trois nouveaux « partis » centristes, le Parti du Nouveau Japon) est issu du PLD où il a exercé les fonctions de gouverneur en province. D'autre part, la nouvelle coalition de petits partis demeure fragile en raison des oppositions internes avec le PSJ qui fait aussi partie de la nouvelle majorité. Il est intéressant de noter que c'est grâce au PLD que le nouveau gouvernement japonais a pu faire passer sa réforme électorale à la Diète (le PSJ s'y opposait). Il a néanmoins dû accepter un compromis qui a réduit considérablement la portée des réformes initiales envisagées.¹¹⁰ Le PLD demeure toujours l'élément incontournable de la politique japonaise et pourrait très bien remporter les prochaines élections lui permettant de reprendre la majorité à la Diète ou bien rallier à nouveau sous son giron les parlementaires dissidents qui pour l'instant font partie de la coalition gouvernementale.

Jusqu'aux dernières élections de 1993, le PLD a dominé la vie politique japonaise par ses relations privilégiées avec la bureaucratie et la grande industrie. L'opposition parlementaire n'a jamais engagé de véritable débat politique de fonds avec le PLD, se contentant de manœuvres d'obstructions dans le cadre des commissions de la Diète. Elle a été selon Van Wolferen semblable « au choeur de la tragédie grecque avec ses sempiternels commentaires sur l'état de la nation et ses lamentations sur les péchés du PLD »¹¹¹ qui sont aussi rituels qu'inoctensifs. L'opposition a en fait été la caution démocratique du PLD, car sans son existence ce dernier aurait été considéré comme un parti dictatorial. Les débats à la Diète ont donc servi à manifester un mécontentement symbolique, les partis minoritaires s'y livrant pour protester contre la « tyrannie » du PLD, pour dénoncer la corruption du parti au pouvoir ou encore pour exprimer leur désaccord avec le budget.

Les partis politiques au Japon ne constituent donc un pouvoir que dans la mesure où ils sont à même d'exercer une influence sur les décisions bureaucratiques et l'élaboration des lois faites par les hauts fonctionnaires des grands ministères. Cette influence dépend en grande partie des liens personnels qu'entretiennent les parlementaires avec les employés de la bureaucratie japonaise. A cet égard, les députés du PLD disposent d'un avantage sur les autres partis politiques, en ce

¹¹⁰ cf. Partie I

¹¹¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.43

sens que le parti compte un grand nombre d'anciens hauts fonctionnaires dans ses rangs qui viennent y terminer leur carrière comme députés au Parlement. Les liens étroits du PLD et des grands groupes qui financent l'élection de ses candidats constituent l'autre avantage étant donné les mouvements professionnels fréquents des hauts fonctionnaires et des cadres supérieurs des entreprises aux ministères et inversement.¹¹²

2.2.5. La presse

La presse japonaise semble à première vue s'opposer au *Système*, cette opposition n'est en fait que de façade: les journaux critiquent parfois certaines composantes de la société japonaise avec virulence, mais ils ne se risquent jamais à analyser de manière critique le système de pouvoir japonais et la direction dans laquelle il entraîne le pays.¹¹³

La presse japonaise est en général peu critique. Il existe en effet au Japon une tradition d'autocensure qui remonte à la fin du XIX^{ème} siècle, durant la période où les journalistes contribuèrent à propager le mythe de l'empereur-dieu et l'idéologie de l'Etat-famille. Des événements capitaux de l'époque (émeutes du riz, agressions contre les résidents coréens après le tremblement de terre de Kanto en 1923) ne reçurent pratiquement pas d'attention.¹¹⁴ Les premiers journalistes japonais furent d'ailleurs des samouraïs qui n'avaient pas été retenus pour des postes gouvernementaux, donc des serviteurs fidèles de l'ancien régime d'avant l'ère Meiji. Cette rétention d'information reposait moins sur une application de lois et de codes spécifiques qu'aux préférences des hauts fonctionnaires pour l'avertissement personnel. L'autocensure demeure encore aujourd'hui une des principales caractéristiques de la presse japonaise et la bureaucratie privilégie toujours l'avertissement personnel ce qui lui assure un contrôle occulte dont personne ne peut être tenu pour responsable.

Les journaux et les agences de presse s'alimentent d'autre part en informations sur le gouvernement et les affaires auprès de clubs de presse (*kisha*). Il existe environ quatre cents *kisha* attachés chacun aux différents ministères, aux agences gouvernementales, mais aussi au PLD, à la police et aux associations industrielles. L'origine des clubs de presse remonte à la guerre et à la période de censure officielle. Ils incarnent la symbiose institutionnalisée entre les journalistes et les instances du *Système* qui font l'objet de leurs commentaires. La crainte de manquer une information capitale est ainsi écartée et cette relation étroite permet

¹¹² JOHNSON, *op.cit.*, p.11 et p.21

¹¹³ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.109

¹¹⁴ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.110

à toutes les instances du pouvoir japonais de contrôler l'activité des media dans le pays. Sans passer par les *kisha*, il est très difficile, voire virtuellement impossible d'obtenir des renseignements à la source.

Les journalistes entretiennent également des relations étroites avec les politiciens, afin de pouvoir bénéficier de leurs confidences avant d'autres confrères. Une de leurs méthodes privilégiées est de se rendre tard le soir au domicile d'un homme politique: « de longues heures d'attente sur le pas de la porte sont parfois récompensées par une invitation à entrer pour bavarder *en famille* avec un ponte du PLD en pyjama ». ¹¹⁵ Les quelques reporters loyaux admis ainsi dans l'intimité des politiciens n'iront pas s'exposer à perdre leur statut en publiant des révélations spectaculaires. La plupart des journalistes japonais passent leurs journées en compagnie de leurs collègues du club et n'ont que peu de contacts avec des informateurs extérieurs. C'est le club qui décide collectivement des sujets de reportage autorisés à la publication. Les *kisha* sont très sélectifs et beaucoup sont fermés aux journalistes étrangers malgré plus de dix ans de négociations avec les présidents successifs de l'association de la presse étrangère au Japon. ¹¹⁶

Les clubs favorisent ainsi la cordialité des rapports entre la presse et ceux dont elle est censée analyser les faits et les gestes. Les journalistes n'ont aucun intérêt à adopter des points de vue qui s'inscrivent contre l'opinion de leurs collègues (sinon le *kisha* prendra des mesures pouvant aller jusqu'à l'exclusion pour le membre ne respectant pas la décision collective). Les multiples scandales qui éclatent sur les affaires politico-financières sont à replacer dans ce contexte particulier de la presse japonaise; le fait que tous les journaux se débattaient en même temps et massivement contre des politiciens relève la plupart du temps d'une orchestration délibérée. Très souvent, la presse est ainsi utilisée par des ministères jaloux de leurs prérogatives contre des agences gouvernementales concurrentes ou pour empêcher un homme politique en vue d'acquiescer trop de pouvoir. Comme par hasard, au moment où il semble sur le point de pouvoir agir sur le *Système* (que ce soit pour le réformer ou pour accroître son pouvoir personnel), un scandale l'impliquant éclatera (l'affaire Lockheed qui fit chuter le Premier ministre Tanaka par exemple) et précipitera sa disgrâce.

En fait, les scandales politiques naissent et meurent les uns après les autres sans jamais déboucher sur des prises de conscience politique ou d'authentiques réformes. ¹¹⁷ Le pouvoir de la presse semble donc être au service du *Système* pour le défendre contre les attaques qui le remettraient trop en question. Selon Van Wolferen, peu de journalistes japonais admettent l'existence de cet ensemble de pouvoirs partagés (*le Système*) qui agit en contradiction avec les conventions et

¹¹⁵ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.110

¹¹⁶ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.111

¹¹⁷ VAN WOLFEREN, *Japan Close-Up*, mars 1992, p.38

les règles de la démocratie parlementaire.¹¹⁸ Quotidiennement, les Japonais lisent donc à peu près les mêmes informations et leurs opinions sont modelées par une source unique.

2.2.6. Les autres groupes: zaikai, associations professionnelles et jakuzas

2.2.6.1. Le zaikai

Il s'agit de l'ensemble des fonctionnaires hauts placés dans les milieux d'affaires et des grands capitaines d'industries. Le *zaikai* représente la voix des grandes branches industrielles japonaises, qui s'exprime à travers les fédérations industrielles, telles le *Keidanren* qui rassemble les groupements industriels de première importance (association de l'industrie automobile, association des chantiers de construction navale, fédération du fer et de l'acier, association de l'industrie chimique, etc.) ainsi que des entreprises commerciales, des banques, des compagnies d'assurances et des sociétés financières. Le *Nikkeiren* (Fédération japonaise des associations patronales), le *Kenzei Doyukai* (Comité pour le développement économique, qui regroupe l'élite des membres du *zaikai*) et la Chambre de commerce et d'industrie japonaise (qui contrôle l'ensemble des entreprises de moindre importance) en sont les trois autres organismes.

Au sommet de la pyramide du *zaikai*, on trouve les *zakajin* (doyens des affaires), qui constituent une gérontocratie éminemment respectée à laquelle s'adressent les cadres supérieurs importants avant de prendre de nouvelles décisions stratégiques industrielles. Certains de ces doyens des affaires occupent les postes de présidents des conseils d'administration de leurs firmes respectives ou malgré une retraite de façade, continuent d'exercer un pouvoir qui excède souvent celui des directeurs. Parmi cette gérontocratie, on trouve très souvent les fondateurs originels des petites entreprises japonaises créées lors de l'après-guerre et qui sont devenus aujourd'hui des géants industriels (Sony, Matsushita, Honda).¹¹⁹

Le pouvoir du *zaikai* s'exerce sur les politiciens (financement des campagnes électorales des membres du PLD); certaines firmes « achètent » littéralement les pouvoirs spécifiques des députés influents capables d'accélérer ou de retarder certaines décisions administratives les concernant. Malgré cela, les pouvoirs des milieux d'affaires demeurent limités et l'autorité des hauts fonctionnaires de la bureaucratie s'exerce en profondeur sur le secteur économique.¹²⁰

¹¹⁸ VAN WOLFEREN, op.cit., p.112

¹¹⁹ TURCO, op.cit., p.106-107

¹²⁰ VAN WOLFEREN, op.cit., p.47

2.2.6.2. Les associations professionnelles

Les associations professionnelles, telle la Fédération Nationale des Coopératives Agricoles, constituent des groupes de pression importants. Elles s'occupent de l'organisation des campagnes électorales des candidats qu'elles entendent soutenir et leur fournissent souvent leurs locaux comme infrastructure politique. Naturellement, le politicien devra défendre les intérêts de ces dernières lorsqu'il sera élu au Parlement. Le candidat soutenu par l'une de ces associations dispose d'un atout indéniable en raison de l'influence particulièrement grande qu'elles exercent sur leurs membres, qui votent généralement en bloc selon leurs recommandations.

Dans le domaine agricole, le lobby du riz s'est montré jusqu'à récemment particulièrement puissant en empêchant toute ouverture du marché japonais et en réussissant à maintenir un prix cinq fois supérieur au prix mondial.¹²¹

2.2.6.3. Les yakuzas

Les *yakuzas* forment la criminalité organisée du Japon. Ces syndicats du crime comptaient 3500 groupes avec un total de 91'000 membres en 1991.¹²² Ce sont en fait les descendants des joueurs professionnels et des trafiquants de rue de l'époque du shogounat des Tokugawa (1603-1867). Les *yakuzas* se distinguent des organisations criminelles américaines ou européennes par une hiérarchie bien établie et l'éventail de leurs activités. De plus, leur existence est tout à fait officielle: ils possèdent des sièges sociaux identifiés par leur logo, leurs membres portent des insignes bien visibles à leur boutonnière et remettent volontiers leur carte de visite mentionnant leur position hiérarchique dans le syndicat.

Les syndicats de *yakuzas* ne sont pas illégaux. Il n'existe pas au Japon de loi punissant l'association de malfaiteurs: chaque membre du syndicat peut avoir à répondre de ses propres actes mais le fait de s'associer à d'autres gangsters pour perpétrer des actes illégaux n'est pas en soi-même illégal au Japon!

Les *yakuzas* ont été historiquement le refuge des *burakumin* (descendants de ceux qui ont exercé des métiers jugés ignobles comme le tannage du cuir ou les pompes funèbres) et offrent aujourd'hui encore un refuge à certains descendants de Coréens ou à des jeunes éliminés par un système scolaire ultra-compétitif.

Ils ont une fonction de contrôle des éléments sociaux « potentiellement dangereux » et aident la police à surveiller le crime non organisé. Il est même

¹²¹ *The Economist*, 23 avril 1994, p.66

¹²² *Japon - Economie et société*, octobre 1992.

fréquent que des citoyens honorables recourent aux services des *yakuza* pour régler des problèmes qui nécessiteraient des coûts et des délais jugés inacceptables s'ils s'adressaient au système judiciaire: encaissement de créances, expulsion de locataires, etc.

Leur imbrication dans l'économie est totale. Ils contrôlent l'embauche des travailleurs journaliers dans la construction et les circuits d'immigration illégaux. Certaines sociétés vont même jusqu'à engager des *yakuza* pour le service d'ordre de leurs assemblées générales. Des scandales récents (maisons de titres japonaises)¹²³ ont révélé l'ampleur des transactions financières réalisées par le crime organisé: le président de Nomura, convoqué devant la Diète a admis en 1992 que sa société et Nikko Securities avaient prêté plus de 36 milliards de yens à Susumu Ishii (patron de l'Inagawa-kai, un des plus grands syndicats du crime) et avaient exécutés des opérations boursières pour son compte afin de soutenir les cours de certaines sociétés. L'agence nationale de police estimait le revenu du crime organisé en 1989 à 1300 milliards de yen (\$ 8,7 milliards), dont le tiers constitué par le trafic de drogue.¹²⁴ Selon les mêmes sources policières, le 20% de ce revenu annuel provient maintenant de sources légales et d'après certains courtiers japonais, les *yakuza* détiendraient pour 3,6 milliards de dollars de titres boursiers.¹²⁵

2.3. L'organisation socio-économique japonaise

L'organisation socio-économique japonaise est constituée par un subtil équilibre entre les différents acteurs qui détiennent le pouvoir (grandes entreprises, Etat et bureaucratie) formant avec les partis politiques, la presse et les autres groupes (cf. 2.2.) l'ensemble appelé *Système*. Cet ensemble a veillé jusqu'à présent au maintien de la société japonaise en empêchant les mouvements revendicatifs de se développer, notamment par le contrôle des ouvriers et des syndicats.

Le système socio-économique japonais continue de jouer un rôle de protection pour les industries japonaises et le secteur agricole, en empêchant la pénétration efficace des produits étrangers, grâce aux réseaux d'alliance (*keiretsus*) et au contrôle du système de distribution par les grandes compagnies commerciales (*sogo shoshas*).

¹²³ NEFF & MILLER, *Businessweek*, 26 août 1991, p. 34-38

¹²⁴ *Japon - Economie et société*, octobre 1992, p.32.

¹²⁵ MILLER, *Businessweek*, 26 août 1991, p.44

2.3.1. Les entreprises japonaises

L'obsession gouvernementale de créer une base industrielle solide et les caractéristiques sociologiques particulières de la société japonaise rendent l'environnement extrêmement favorable pour les entreprises japonaises.

L'organisation de ces dernières diffère sensiblement de celle des firmes occidentales, tant sur le plan interne qu'externe. Les entreprises japonaises apparaissent mieux parées pour s'adapter aux changements conjoncturels et structurels de l'entreprise, faisant montre d'une véritable stratégie d'ensemble.

2.3.1.1. Organisation interne

L'engagement au sein d'une entreprise japonaise constitue une première originalité. Le contraste de situations est frappant entre la compagnie occidentale et la firme japonaise: aux USA et en Europe, on engage un employé. Il s'agit là d'un rapport contractuel. Alors qu'au Japon, on accueille un nouveau membre dans « la famille ». Le lien qui s'établit ainsi entre l'entreprise japonaise et le nouvel employé peut être qualifié de « personnel », par opposition à « contractuel » dans l'entreprise occidentale.

L'employé engagé devra se dévouer entièrement, avec talent et énergie à la firme qui l'accueille. En contrepartie, il obtiendra de l'entreprise non seulement une prestation financière, mais sa firme lui procurera également une nouvelle identité qui constituera un support émotionnel puissant pour lui. La seule comparaison possible avec la société occidentale affirme Prestowitz est celle de l'entrée dans l'armée ou dans le clergé.¹²⁶ Les compagnies japonaises s'efforcent d'obtenir de leurs employés une identification totale aux intérêts de leur firme. Pour ce faire, il s'agit d'établir des liens entre employeurs et employés qui se baseront sur la durée.

Il est ainsi extrêmement rare au Japon que les cadres ou les membres du conseil d'administration arrivent « parachutés » de l'extérieur: ils font au contraire toute leur carrière dans l'entreprise où ils ont débuté, gravissant petit à petit l'échelle hiérarchique.¹²⁷ Le fait que la promotion au sein de l'entreprise se fasse en fonction de la durée et de l'expérience acquise dans la firme atténue la concurrence entre les cadres, ce qui constitue un facteur positif pour le climat de travail. Un autre avantage réside dans le fait que l'entreprise va pouvoir investir avec profit dans la formation permanente de ses collaborateurs, étant donné

¹²⁶ PRESTOWITZ, op.cit., p.290

¹²⁷ MATSUMOTO, 1993, p.16

qu'elle engage les employés pour pratiquement toute leur vie.¹²⁸ Ces derniers, sachant qu'ils auraient tout à recommencer s'ils démissionnaient pour aller travailler dans une firme concurrente, sont incités à demeurer fidèles à leur entreprise (en fait au groupe qui les a accueillis).

Les supérieurs sont supposés soutenir leurs subordonnés et assument une responsabilité en cas de coup dur ou de scandale. Les cadres supérieurs doivent montrer l'exemple et si les affaires vont mal, avant de baisser les salaires des employés, accepter de voir leurs revenus diminuer. Une compagnie qui bat de l'aile au Japon ne paiera ainsi jamais de bonus à son président directeur général (PDG) comme c'est souvent le cas aux USA ou en Europe.¹²⁹

Les entreprises japonaises sont protégées contre les OPA hostiles en raison des liens étroits existant au sein de l'entreprise (relations de fidélité cadres-employeurs) et par la structure de relations externes qu'entretient la firme avec d'autres sociétés. Il existe en effet une solidarité entre tous les membres du groupe constitué par l'entreprise, qui s'étend à une échelle plus large à l'ensemble dans lequel gravite l'entreprise japonaise: le *keiretsu* ou réseau d'entreprises (liées entre elles par des participations minoritaires et des relations commerciales étroites).¹³⁰

La structure de l'entreprise japonaise peut être qualifiée d'autoritaire: en échange de la protection (souvent très paternaliste), l'employé japonais doit une totale obéissance à son supérieur. La structure hiérarchique est un peu celle des anciens clans d'armées: les cadres supérieurs étant les derniers samourais. Les employés sont mis dans une situation telle (emploi à vie, bonus dépendants du résultat de l'entreprise et qui peuvent représenter jusqu'à cinq mois de salaire de base, etc.) qu'ils sont amenés à identifier leurs intérêts à ceux de la réussite de l'entreprise qui les a accueillis. Il est dès lors normal qu'ils soient enclins à une discipline et à une obéissance totale.¹³¹

Le résultat de cette organisation débouche sur une qualité remarquable et une grande efficacité de la production. D'une part, les dirigeants ne doivent pas se préoccuper de constituer des « parachutes dorés », mais peuvent au contraire se concentrer entièrement au développement des nouveaux produits. Et d'autre part, les employés assurés de l'emploi à vie au sein de la compagnie, peuvent se dévouer corps et âme au développement de leur firme. Ils sont même intéressés financièrement à la bonne marche des affaires, car une partie de leur salaire est

¹²⁸ JOHNSON, op.cit., p.13

¹²⁹ NEFF & BYRNE, *Businessweek*, 26 avril 1993, p.42

¹³⁰ GERLACH, 1992, p.20

¹³¹ MATSUMOTO K., op.cit., p.16

versée sous forme de bonus deux fois par année, ce dernier pouvant être supprimé si la situation économique de l'entreprise s'avère mauvaise.

Comme le relève Prestowitz, la vraie raison de l'existence de l'entreprise japonaise n'est pas le profit, mais la perpétuation et la propagation d'une organisation sociale bien particulière.¹³² Une compagnie japonaise n'est pas dirigée pour le bénéfice des actionnaires (les dividendes sont terriblement faibles en comparaison internationale) mais bien dans une optique de long terme qui vise à acquérir la maîtrise d'un savoir-faire, ce dernier étant le garant de l'indépendance nationale du Japon.

Il existe cependant au Japon deux catégories de firmes. D'une part, les grandes entreprises liées entre elles par des relations informelles et structurées autour d'une grande banque (*keiretsu*). D'autre part, une multitude de PME (petites et moyennes entreprises) qui effectuent des travaux de sous-traitance pour les grandes entreprises. Dans les premières, l'emploi à vie est garanti et les employés bénéficient d'avantages sociaux. Alors que dans les secondes, les conditions sociales sont souvent très difficiles et les employés n'ont aucune garantie d'emploi. Ces dernières servent à amortir en premier lieu les chocs conjoncturels. L'emploi à vie ne concerne pratiquement que les hommes et représenterait 30% de la main-d'oeuvre au Japon.¹³³

2.3.1.2. Organisation externe

Comme c'est le cas pour les individus, les entreprises japonaises tendent à constituer des groupes (le mythe de l'« outsider » individuel qui fait fortune en fondant sa propre entreprise n'est pas du tout répandu au Japon). Elles forment des alliances entre elles qui peuvent aller jusqu'à une structure très complexe entre fournisseurs, producteurs et distributeurs, faite de liens formels (participations croisées) et informels (réunions fréquentes d'entreprises de la même branche) qui créent ainsi une solidarité de facto entre elles.

La tendance à la constitution d'alliances entre entreprises a conduit historiquement le Japon à la formation de quatre grands groupes industriels et commerciaux, les *zaibatsus* (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo et Yasuda). Ces derniers contrôlaient pratiquement l'ensemble de l'économie japonaise avant 1945. Démantelés après la guerre suite à l'introduction des lois antitrusts par les USA, ils se reconstituèrent néanmoins (cf. 1.3.), mais cette fois à partir d'une grande banque et d'une société de commerce internationale (*sogo shosha*).

¹³² PRESTOWITZ, op.cit., p.293

¹³³ ABEGGLEN & STALK, 1985, p.165

Appelés désormais *keiretsus*, ces vastes réseaux d'entreprises sont regroupés autour d'une banque et d'une *sogo shosha* communes (sans holding qui contrôle la majorité des actions comme dans les anciens *zaibatsus*) avec des participations croisées entre les firmes. Les six principaux *keiretsus* sont *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sanwa*, *Sumitomo*, *Fuyo* et *Dai Ichi Kangyo*, auxquels il convient d'ajouter plusieurs nouveaux groupes apparus autour de grandes compagnies (et non plus autour d'une banque) tel que *Toyota*, *Hitachi* et *Matsushita*. Les six principaux *keiretsus* comptaient pour 17% en valeur de toutes les ventes de produits japonais en 1988 et encaissaient presque 18% de tous les profits nationaux (à l'exclusion du secteur bancaire et des assurances).¹³⁴ En 1992, bien que ne représentant que le 10% de la capitalisation boursière de la bourse de Tokyo, les firmes formellement liées à l'un des six grands *keiretsus* comptaient pour 40% du capital bancaire total du Japon et pour plus de 50% des ventes de produits manufacturés dans certains secteurs (acier, métaux non ferreux).¹³⁵ Enfin, les neufs plus grandes *sogo shoshas* affiliées aux *keiretsus* contrôlaient à elles seules 66% des importations japonaises en 1986¹³⁶ et leur part dans les exportations du pays peut être estimée à 70%.¹³⁷

Chaque *keiretsu* est actif dans les principaux secteurs économiques du pays (acier, pétrochimie, banque et haute technologie) et la plupart des grandes compagnies au Japon sont liées à un groupe ou à un autre. Le *keiretsu* tient régulièrement des meetings qui permettent de réunir différents niveaux hiérarchiques et affermir ainsi les liens entre les compagnies du groupe. On peut ainsi distinguer en prenant l'exemple de Sumitomo¹³⁸:

- le *hakusui-kai*, qui se réunit chaque mois et comprend les PDG des 21 plus grandes compagnies du *keiretsu* Sumitomo;
- le *hakusen-kai*, qui réunit en plus les conseillers de la direction des entreprises membres;
- et le *itsuka-kai* auquel s'ajoutent les directeurs.

Bien que ces trois conseils ne soient pas dirigés de manière centrale par le *keiretsu*, chacun d'eux a une vision globale sur les intérêts stratégiques du groupe dans le monde et s'efforce de faire coopérer les entreprises membres afin de promouvoir ces intérêts. Lors de chacune de ces réunions, chaque firme discute avec les autres de sa stratégie industrielle dans le groupe et coordonne ses activités avec les autres compagnies. C'est au niveau de ces conseils que se

¹³⁴ PRESTOWITZ, op.cit., p.294

¹³⁵ GERLACH, op.cit., p.xviii

¹³⁶ LAWRENCE, 1991, p.40

¹³⁷ GERLACH, op.cit., p.140

¹³⁸ PRESTOWITZ, op.cit., p.296

décident aussi les restructurations industrielles devant avoir lieu (en coordination avec le MITI). Le transfert d'une partie des employés d'une entreprise en voie de restructuration dans une autre firme du groupe y est notamment abordé.

Pour réaliser ses objectifs, le *keiretsu* forme également d'autres comités. Le *Mitsubishi CC Study Committee*, chargé de planifier comment le groupe Mitsubishi pourrait effectuer une entrée plus rapide dans le domaine des télécommunications, fut ainsi créé en 1981. En 1982, le groupe Mitsui forma le *Mitsui Information Systems Council* pour coordonner ses efforts de recherche dans les nouveaux media. Les exemples abondent, témoignant de la préoccupation du *keiretsu* à assurer la cohérence de son développement à long terme.

Si l'on devait comparer le *keiretsu* Sumitomo à l'échelle américaine, il s'agirait d'un groupe américain formé des compagnies suivantes: *IBM*, la *Chase Manhattan Bank*, *Reynolds Aluminium*, *DuPont de Nemours*, *Inland Steel* et *Pittsburgh Plate Glass*. Une réunion mensuelle des dirigeants de ces compagnies pour discuter de la politique commune à suivre entre eux, avec les autres groupes et avec les gouvernements étrangers constituerait le *hokusui-kai*. Mais aux USA, une telle concentration ne pourrait jamais avoir lieu à l'heure actuelle à moins que le Département de Justice n'existe plus (lois antitrusts!).¹³⁹

Les membres du *keiretsu* n'achètent pas toujours à l'intérieur du groupe et entretiennent souvent des relations importantes avec des firmes externes. C'est ce qu'opposent les Japonais aux critiques étrangères concernant le *keiretsu*. Mais s'il n'était pas important de faire partie d'un *keiretsu* il n'y aurait alors aucune raison d'être membre!¹⁴⁰ Le fait est que les membres d'un *keiretsu* ont tendance largement à faire des affaires avec les autres membres. Un important cadre exécutif de NEC confia à Prestowitz que le fait d'être membre ne signifiait pas automatiquement que l'on était assuré d'avoir 100% d'une affaire, mais on était toujours assuré de recevoir au moins une partie de celle-ci.¹⁴¹ Il s'agit là d'un important facteur de réduction du risque pour une entreprise, que d'être assurée de la solidarité des autres membres du groupe. Le *keiretsu* peut également pourvoir au sauvetage d'une société du groupe qui placée dans un contexte américain ou européen serait contrainte à la faillite. A cet égard, l'exemple de Mazda, membre du *keiretsu* Sumitomo, qui au début des années 1970 était proche de la banqueroute et se vit octroyer des prêts massifs par la banque Sumitomo est éloquent. Non seulement le *keiretsu* lui permit d'assainir sa situation financière, mais une partie de ses employés put être transférée dans des entreprises membres sans qu'il soit ainsi nécessaire de procéder à de douloureux

¹³⁹ SOUTY, mars-avril 1994

¹⁴⁰ PRESTOWITZ, op.cit., p.299

¹⁴¹ PRESTOWITZ, op.cit., p.298

licenciements.¹⁴² De plus, les liens du *keiretsu* lui permirent de vendre oombre de ses produits en priorité aux firmes du groupe.

Les liens établis à l'intérieur du *keiretsu* constituent donc un important « amortisseur » contre les chocs conjoncturels. Cette attitude consistant à s'entraider à l'intérieur du groupe est ce que les Japonais entendent lorsqu'ils parlent de vision à long terme (*long term view*). Le rôle des *sogo shoshas* qui contrôlent la distribution des produits sur le marché interne et externe pour les membres des *keiretsus* est aussi un important facteur de réduction des risques conjoncturels et sera abordé plus loin.

L'organisation des entreprises japonaises est ainsi faite de subtiles arrangements de partage du marché interne et de préférences entre les firmes liées à l'intérieur d'un *keiretsu* qui peuvent évidemment donner lieu à de sévères critiques par les partenaires commerciaux étrangers. Ces pratiques sont qualifiées (à juste titre) de déloyales et protectionnistes par les Américains notamment, qui se voient ainsi empêchés de pénétrer le marché japonais de manière importante et efficace. Même s'ils ont un avantage comparatif évident sur un produit (téléphones cellulaires de Motorola par exemple)¹⁴³, les accords informels de préférences à l'intérieur des *keiretsus* peuvent leur interdire efficacement la pénétration du marché interne japonais. La difficulté est pour les Européens et les Américains de comprendre que pour le Japon, il s'agit là d'une attitude « normale » et participant du concept d'harmonie recherché par la société japonaise. Ainsi, « ne pas casser son bol de riz » à son voisin, mais s'entendre au contraire avec lui pour un partage du marché ou se porter à son aide lorsqu'il est en difficultés financières répondent de ce concept, bien que du point de vue occidental ces attitudes soient en contradiction avec le libre-échange et les lois antitrusts qui en découlent.

2.3.2. Le rôle du MITI

S'interroger sur le rôle du MITI au Japon revient à poser le problème de la bureaucratie et son interférence dans l'économie japonaise. Beaucoup d'observateurs du Japon sous-estiment le pouvoir des bureaucrates actuels et pensent que leur action n'est plus aussi déterminante que par le passé. Le MITI exerce pourtant son influence sur une multitude de secteurs industriels, qui vont des industries de base (acier, chimie, nouveaux matériaux) aux nouvelles technologies (robotique, informatique, aéronautique) en passant par l'industrie des machines et celle de l'électronique.

¹⁴² GERLACH, *op.cit.*, p.173

¹⁴³ TYSON, 1992, p.66

Le MITI n'est pas le seul ministère à influencer l'économie japonaise (MOF, MPT), mais il exerce le rôle prépondérant dans la promotion des nouvelles industries. La clé du pouvoir dont dispose ce ministère réside particulièrement dans les ordonnances et les « recommandations administratives » (*administrative guidances*) qu'il émet.¹⁴⁴ Les lois votées au Parlement sont rédigées par les ministères et une fois la procédure parlementaire réalisée, elles retournent au ministère concerné afin que ce dernier puisse élaborer les procédures d'application y relatives. Dans l'élaboration des lois d'application, le MITI dispose ainsi du pouvoir de décider souverainement de tous les standards et procédures d'homologation pour les produits industriels et cela sans qu'il puisse y avoir de procédure d'appel indépendante. En cas de contestation, c'est le ministère lui-même qui examine le recours éventuel à l'encontre de ses propres décisions.

L'action du MITI s'exerce particulièrement dans les quatre domaines suivants:

- la promotion des industries nouvelles
- la restructuration des industries anciennes
- la stimulation de la recherche et la diffusion des nouvelles technologies
- les négociations commerciales avec les partenaires étrangers

2.3.2.1. La promotion des industries nouvelles

Le Japon pratique grâce au MITI une « politique industrielle » destinée à assurer la sécurité nationale du pays. Cette dernière est vue au Japon en terme d'indépendance économique. Il est par conséquent logique d'assurer la promotion des secteurs économiques jugés « stratégiques ».¹⁴⁵

Les instruments de cette politique industrielle sont beaucoup plus subtils et variés que ne l'imaginent les observateurs et ne se limitent pas à des subventions, des tarifs ou des directives ouvertes.¹⁴⁶ A ces mesures conventionnelles s'ajoutent des conseils formés de représentants (généralement au nombre de 50) choisis parmi les leaders de l'économie, les associations de consommateurs, les associations de travailleurs, le monde académique, le gouvernement et la presse, tels l'*Industrial Structure Council* du MITI ou le *Telecommunications Advisory Council* du MPT. En-dessous, on trouve des sous-comités organisés par industries selon la même composition (tel l'*Aircraft and Machinery Industries Council*).

Ces conseils étudient constamment les industries sous leur juridiction et élaborent des documents appelés « visions » qui montrent la direction que doit prendre un

¹⁴⁴ JOHNSON, *op.cit.*, p.243

¹⁴⁵ TYSON, *op.cit.*, p.288

¹⁴⁶ JOHNSON, *op.cit.*, p.29

secteur ou une branche économique particuliers. La procédure pour le ministère consistera sur la base de ces « visions » à élaborer une législation visant à la promotion du secteur industriel désiré. De ces « visions » et de la législation subséquente qui en aura découlé, le MITI tire des documents appelés *elevation plans* qui sont des plans détaillés pour les industries choisies et qui fixent par exemple le montant des exportations à atteindre ou les dépenses de recherche et développement à consacrer. Ces plans détaillés sont réalisés en étroite collaboration avec les représentants du secteur économique concerné.

Bien que ces directives n'aient pas de caractère « contraignant » en apparence, les procédures qui président à leur élaboration créent un puissant consensus et une atmosphère favorable aux objectifs fixés par les bureaucrates du ministère. Comme le relève Prestowitz, l'importance de ces conseils est démontrée malgré les dénégations japonaises, par la violente réaction de refus du MITI à y laisser entrer des Japonais travaillant pour des entreprises américaines en 1984.¹⁴⁷

2.3.2.2. La restructuration des industries anciennes

A partir du moment où les industries traditionnelles commencent à décliner, il s'agit de penser à les restructurer afin d'éviter les conséquences fâcheuses qui en découleraient sur le plan de l'emploi et viendraient ainsi briser l'harmonie des relations sociales que l'on s'efforce de conserver. A l'aide d'une politique corrective visant au retrait rapide des secteurs dépassés, le MITI s'efforce ainsi de ménager les emplois garantis. Des mesures de restructuration des industries sont également entreprises lorsqu'apparaissent des surcapacités.

Il est important de souligner que les lois antitrusts américaines imposées au Japon après la Deuxième Guerre mondiale n'ont jamais pris racine dans le pays. Le MITI est en effet à même de créer des « cartels de restructuration » pour les secteurs en déclin.¹⁴⁸ C'est ainsi qu'en 1977, les 52 producteurs d'acier qui souffraient d'excédents de capacité se virent imposés par le MITI de réduire leur production de 35%. Les entreprises saines financièrement refusèrent et se virent menacées d'amendes sévères si elles n'obtempéraient pas. Elles durent s'incliner comme les autres.¹⁴⁹

Si la réduction de la production ne suffit pas, alors seulement le MITI envisage le déplacement de la production à l'étranger, comme ce fut le cas pour l'industrie de l'aluminium en 1982:¹⁵⁰ le MITI établit un plan pour produire en Indonésie et au

¹⁴⁷ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p.259

¹⁴⁸ JOHNSON, *op.cit.*, p. 225

¹⁴⁹ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p.273

¹⁵⁰ BALASSA, 1988, p.226-227

Brésil. Avant d'en arriver là, le ministère s'était cependant efforcé depuis la crise pétrolière de 1973 de maintenir à tout prix la production au Japon par toutes sortes de mesures (cartel de restructuration, tarif énergétique préférentiel aux producteurs, prêts à taux favorables, contrôle des importations etc.). La production à l'étranger ne se fit pas au détriment des producteurs nationaux: ceux-ci se virent attribuer un quota d'importation d'aluminium sans droits de douane alors que les utilisateurs japonais y étaient soumis. En important et revendant avec profit l'aluminium étranger sur le marché national, les producteurs purent utiliser les gains réalisés pour fermer leurs vieilles usines et en construire de nouvelles à l'étranger. Le MITI aurait pu très bien autoriser les utilisateurs d'aluminium à s'approvisionner directement auprès de fournisseurs étrangers, mais il n'en fit rien, mettant tout en oeuvre au contraire pour que les approvisionnements puissent provenir à l'avenir des centres de production japonais nouvellement créés à l'étranger.¹⁵¹

Le résultat de telles politiques est que les importations n'augmentent pas dans un premier temps pour les industries en déclin, et que lorsque l'on constate une augmentation des importations, ces dernières se trouvent en mains japonaises (cas de l'aluminium). La réduction des capacités excédentaires s'effectue d'autre part linéairement en fonction des parts de marché de tous les producteurs et non pas en fonction des plus efficaces.¹⁵² Une telle politique, favorisée par l'organisation japonaise en *keiretsus*, n'est possible qu'à travers un contrôle strict des importations qui peut se faire directement par le MITI (procédures d'autorisation, quotas) ou indirectement par les producteurs du secteur en restructuration (seuls autorisés à importer par exemple) ou encore au travers des *sogo shoshas* qui fixeront un prix plus élevé qu'il ne s'avérerait nécessaire. Il n'est donc pas étonnant que dans ces conditions, la pénétration des produits étrangers dans les secteurs en déclin soit à ce point demeurée minime.

2.3.2.3. La stimulation de la recherche et la diffusion des nouvelles technologies

Le MITI s'efforce de promouvoir la recherche et d'en assurer la diffusion à toutes les entreprises concernées. A cette fin, le ministère dispose d'un puissant système d'information économique et technologique qui collecte et trie les renseignements publics accessibles dans le monde entier. Un tel système exige des agents extrêmement qualifiés qui ne se noient pas dans l'abondance d'information et qui sachent déceler l'intérêt des nouvelles découvertes technologiques. Le service de renseignement du MITI est considéré comme l'un des meilleurs au monde après celui de la CIA américaine. Le MITI met à disposition des firmes japonaises les

¹⁵¹ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p.275

¹⁵² GERLACH, *op.cit.*, p. 197-198

informations technologiques ainsi récoltées à travers tout le pays grâce à un réseau informatique pratiquement *on-line*, le techno-market.¹⁵³

La diffusion de la technologie s'effectue également grâce à un dialogue permanent entre le MITI et les grandes firmes, dont les fonctionnaires et les chefs d'entreprises se retrouvent au sein de nombreux comités mixtes. A travers ces derniers s'effectuent les échanges confidentiels d'informations et toutes les entreprises du secteur industriel concerné peuvent en bénéficier. Ces comités servent aussi à définir des coopérations limitées entre les entreprises.

Le MITI encourage aussi la recherche et la coopération technologique par des financements à bas taux d'intérêt accordés par des organismes bancaires gouvernementaux telle la *Japan Development Bank*.¹⁵⁴ Le fait d'accorder des prêts gouvernementaux, même insignifiants est un puissant signal pour les banques privées à agir de même, sachant qu'il s'agit là d'une orientation voulue par les instances dirigeantes.¹⁵⁵

Les nouvelles technologies sont considérées comme un secteur prioritaire à développer à tout prix par le MITI. Pour cela, non seulement la coopération entre entreprises est encouragée, mais tous les laboratoires de recherche publics et privés ainsi que les universités y sont également associés. Afin d'avoir la meilleure collaboration possible, des pôles de développement technologique répartis sur tout le territoire ont été définis par le MITI (plan Technopolis, 1983) afin d'assurer l'avenir économique du pays à l'horizon du prochain millénaire.

2.3.2.4. Les négociations commerciales avec les partenaires étrangers

Etant souverain dans l'élaboration des lois d'applications relatives à l'industrie et au commerce international, le MITI est donc l'interlocuteur privilégié lors de toute négociation internationale. Le pouvoir d'établir les standards, de fixer les prix de l'énergie au Japon ou encore d'approuver ou non les licences et brevets¹⁵⁶ des entreprises font du MITI l'incontournable négociateur pour la résolution de tout problème commercial avec les partenaires étrangers.

C'est le MITI qui finalement imposera aux entreprises japonaises les accords commerciaux négociés avec l'étranger (accords d'autolimitation, ouverture des marchés, etc.). Il appartient à ses hauts fonctionnaires de « diriger » à bon escient les ardeurs expansionnistes des industriels, de gérer les partages du marché

¹⁵³ DE MOURGUES, mars 1985, p.122

¹⁵⁴ JOHNSON, op.cit., p. 12, 79

¹⁵⁵ PRESTOWITZ, op.cit., p.260

¹⁵⁶ BALASSA, op. cit., p. 233-234

intérieur entre concurrents acbarnés ou d'autoriser les importations de produits concurrents et les transferts de technologie.

2.3.3. Le salarié japonais

Le salarié japonais est le grand oublié du Japon. Il doit loyauté et fidélité à son employeur en échange de sa bienveillance, mais en tant que consommateur, l'ouvrier japonais paie toujours les produits de première nécessité nettement plus cher que son homologue des pays occidentaux et son standard de vie n'est de loin pas en rapport avec la richesse nationale du Japon.¹⁵⁷

Parmi les salariés japonais, deux catégories doivent être distinguées: les employés bénéficiant de l'emploi à vie et ceux qui en sont exclus lors des périodes de récession marquées. Dans la première catégorie, on rencontre les ouvriers et les employés des grandes entreprises organisées en *keiretsus*. Van Wolferen estime que cette première catégorie représente un tiers de la population active au Japon.¹⁵⁸ Dans la seconde, on trouve les ouvriers et employés temporaires, ainsi que la majorité des femmes. Généralement non syndiquée (au sens japonais), cette catégorie de main-d'oeuvre constitue un réservoir d'emploi bon marché pour les entreprises qui assure leur compétitivité sur les marchés extérieurs et leur sert d'amortisseur conjoncturel.¹⁵⁹

La sélection pour être admis dans la première catégorie s'opère en fonction des écoles fréquentées, mais l'entrée dans une firme d'importance dépend également des recommandations des professeurs, des résultats obtenus aux examens de l'entreprise et bien souvent d'une enquête de moralité que la firme aura menée auprès des connaissances et voisins du futur employé.¹⁶⁰ Une fois accepté, le nouvel employé est généralement soumis à des rites de passage qui vont confirmer qu'il est admis comme nouveau membre de l'institution. Ces derniers peuvent prendre la forme d'une cérémonie solennelle au cours de laquelle les nouvelles recrues en tenue de travail identique se voient communiquer la philosophie de la firme par le président de la société; certaines entreprises vont jusqu'à faire effectuer à leurs nouveaux employés de véritables épreuves physiques (marches de 24 heures, bains glacés dans des rivières, camps

¹⁵⁷ en 1990, le prix des biens de consommation des ménages au Japon était supérieur de 20% à la moyenne de l'OCDE (OCDE, Japon 1993, p.80)

¹⁵⁸ VAN WOLFEREN, op.cit., p.83 et p.439

¹⁵⁹ JAUSSAUD, septembre 1992

¹⁶⁰ JOLIVET, 1990

d'endurance, etc.) afin de leur inculquer la discipline qui sera exigée d'eux au sein de la société.¹⁶¹

L'employé japonais se doit de faire passer les exigences de l'entreprise avant sa vie familiale et privée. La plupart des entreprises se montrent prévenantes à l'égard des salariés mariés de fraîche date, mais dès la naissance du premier enfant, en général après deux ans de mariage, la firme attend de l'époux qu'il se mette sérieusement à la tâche et consacre la majeure partie de son énergie, de son temps et de son attention à l'entreprise. On attend du salarié qu'il prouve activement sa loyauté envers la société qui l'a engagé. Il peut témoigner celle-ci de plusieurs manières: dans les années 1960 et 1970, lors des grèves des chemins de fer, il se rendait à pied à son travail; dans les années 1980, il s'est abstenu de prendre une partie, voire la totalité, des congés auxquels il a droit. La méthode la plus courante consiste à travailler tard, ou à rester après les heures de bureau, en compagnie de collègues et d'associés. Le temps que le salarié peut consacrer à sa famille est ainsi réduit à la portion congrue comprise entre 23 heures et 7 heures du matin.¹⁶²

La rémunération et l'ascension dans la hiérarchie de l'entreprise se font en fonction de l'ancienneté.¹⁶³ Le salaire est généralement versé mensuellement, mais comprend deux bonus par année qui dépendent de la bonne marche des affaires. Le salarié japonais prend officiellement sa retraite anticipée obligatoire à 55 ans, mais s'il n'a pas pu mettre suffisamment d'argent de côté, il ne pourra guère assurer son existence avec la faible retraite que lui verse l'Etat. C'est pourquoi il continue généralement de travailler à un moindre salaire dans une entreprise de sous-traitance du groupe qui l'a engagé ou exercera une activité de petit commerçant dans le secteur très morcelé de la distribution. Ainsi, 35% des retraités au Japon contre 10% en Europe continuent de travailler après 65 ans.¹⁶⁴

L'origine de l'emploi à vie remonte au début du siècle, lorsque les grandes entreprises voyaient augmenter leurs besoins en main-d'oeuvre plus qualifiée. Les entrepreneurs, poussés par la nécessité et encouragés par les bureaucrates commencèrent à recruter et à former du personnel dans le but de constituer des noyaux durs permanents. La notion d'entreprise-famille mit cependant plusieurs dizaines d'années avant de se répandre et certains points caractéristiques de l'emploi à vie japonais furent introduits avec l'« Ordonnance sur l'organisation du travail dans les industries clefs » en 1942.¹⁶⁵

¹⁶¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.181

¹⁶² VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.183

¹⁶³ MATSUMOTO, *op.cit.*, p.12

¹⁶⁴ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.439

¹⁶⁵ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.185

Les firmes ne recrutent pas dans les diverses couches sociales mais dans le cadre étroit de groupes définis par la hiérarchie scolaire. Elles effectuent en fait un classement de la population, privilégiant d'abord les diplômés des grandes universités (Tokyo, Osaka) puis des autres centres de formation. Le futur employé lui se soucie peu de savoir si la firme dans laquelle il entre vend des assurances ou des produits chimiques, mais s'intéresse au contraire au rang qu'elle occupe et qui déterminera sa propre place dans la société. Alors qu'en Occident, le succès d'une entreprise est déterminé par des facteurs économiques tels que le profit, le succès au Japon se mesure davantage en termes politiques, par la taille de l'entreprise, sa part du marché et en conséquence par sa place dans la hiérarchie.

Les firmes japonaises contribuent à maintenir l'ordre social existant en pratiquant notamment à l'égard des femmes une discrimination systématique. Ces dernières avec les ouvriers moins qualifiés font partie de la seconde catégorie des salariés japonais.¹⁶⁶ Ces employés de « deuxième classe » travaillent le plus souvent à temps partiel et se trouvent dans les firmes de sous-traitance qui sont les premières à pâtir lors des récessions économiques. Les femmes surtout sont particulièrement lésées par les entreprises et la politique discriminatoire des firmes fait qu'elles fournissent au *Système* une immense réserve de main-d'œuvre relativement bon marché. Entre dix-huit et vingt ans, les jeunes filles travaillent dans le secteur des services ou dans les bureaux; vers vingt-cinq ans, elles se marient et se retirent. Bon nombre d'entre elles reprennent le travail vers trente-cinq ans, après avoir élevé un ou deux enfants, mais jamais elles ne peuvent revendiquer leur ancienneté comme le font les hommes dans le système de l'emploi à vie. D'autre part, la majorité des femmes dans les services commencent à travailler à un taux de rémunération de 10% inférieur à celui de leurs collègues masculins recrutés la même année, et cet écart se creuse ensuite jusqu'à atteindre 30%.¹⁶⁷

L'organisation socio-économique japonaise qui ne privilégie pas le bien-être du consommateur a pour conséquence une situation du salarié japonais en termes de niveau de vie nettement inférieure à celle du salarié américain ou européen: le Japonais moyen vit dans un logement exigü et les infrastructures laissent souvent à désirer (routes, voies de communication). Le citoyen japonais vit dans un pays riche mais n'est pas riche lui-même. Les Japonais vivent pour la plupart dans de minuscules appartements de deux pièces et doivent faire de grands trajets dans des transports publics bondés pour se rendre à leur lieu de travail situé en moyenne à une heure et demie de leur domicile.¹⁶⁸ La plupart des Japonais ne peuvent acheter leur logement en raison des prix exorbitants du terrain et de

¹⁶⁶ JOLIVET, art.cit., 1990

¹⁶⁷ VAN WOLFEREN, op.cit., p.194

¹⁶⁸ HASHIYAMA, *Look Japan*, mai 1994, p. 33

l'immobilier. Enfin, ils paient les produits comparativement plus chers qu'à l'étranger (même leurs propres produits tels que téléviseurs, caméras vidéo et appareils photos).¹⁶⁹

Le grand paradoxe est que malgré cette situation, les salariés aient contribué en équipant leur logement de réfrigérateurs dernier cri, de climatiseurs, de téléviseurs, d'appareils électroménagers ainsi qu'en remplissant leurs minuscules garages de voitures, à faire tourner une majorité de firmes japonaises à plein régime.

2.3.4. Les syndicats

L'origine des syndicats au Japon remonte aux années 1920, période où les entreprises décidèrent de se présenter à leurs employés comme de grandes familles. Elles étaient encouragées dans cette démarche par la bureaucratie soucieuse de maintenir le contrôle social face au mouvement ouvrier naissant. Les tentatives de syndicats indépendants de l'entreprise (fondés par des intellectuels familiarisés avec la pensée socialiste européenne) furent rapidement interdits. A son apogée d'avant-guerre cependant, le taux de syndicalisation atteignait moins de 8% du nombre total des travailleurs.¹⁷⁰

Entre 1938 et 1940, des « conseils » constitués d'ouvriers et de cadres d'entreprises furent mis en place afin de susciter une participation enthousiaste à l'effort de guerre. Ces « conseils » contribuèrent aussi à améliorer les conditions de travail et fixèrent un salaire minimum à assurer. Toutes les entreprises avaient reçu l'ordre de coopérer et les firmes récalcitrantes se trouvaient confrontées aux inflexibles bureaucrates qui pouvaient en appeler aux forces de la police si besoin était.

L'attitude particulière des ouvriers japonais envers leur entreprise est souvent expliquée en termes culturels: les Japonais auraient une tendance « naturelle » à s'identifier aux intérêts de leurs supérieurs et les syndicats en seraient la conséquence directe. Selon Van Wolferen, cette explication néglige un détail primordial: les syndicats japonais d'après-guerre se sont constitués (et perdurent aujourd'hui) à l'intérieur des entreprises et non par corps de métier pour la simple raison que les associations nées de la guerre « changèrent simplement de peau pour prolonger leurs activités après la guerre »¹⁷¹.

¹⁶⁹ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p.498

¹⁷⁰ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.79

¹⁷¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.80

L'idée entrée dans les moeurs durant la guerre selon laquelle les ouvriers ne devaient pas changer d'entreprise se transforma en obligation (emploi à vie) et malgré les changements de l'après-guerre, elle demeura profondément enracinée après ces années de contrainte: les employés doivent être loyaux envers leur firme, faire de leur mieux pour augmenter la production et ne pas changer d'emploi en cours de carrière (entreprise-famille). Le comportement particulier des syndicats japonais par rapport à leurs homologues occidentaux et le fait qu'ils n'existent qu'au sein de l'entreprise s'explique en grande partie par cette garantie de l'emploi à vie au Japon.¹⁷² Ce d'autant plus que les travailleurs temporaires et les femmes (travailleurs de seconde catégorie) ne peuvent faire partie du syndicat d'entreprise.

Pourtant, les syndicats japonais ne seraient sans doute pas ce qu'ils sont demeurés aujourd'hui encore (étroitement en symbiose avec la direction de l'entreprise) si l'on avait laissé se développer un véritable mouvement ouvrier au sortir de la guerre. Les forces d'occupation avaient en effet libéré de prison de nombreux communistes et socialistes. Le Japon ne manquait donc pas de leaders ouvriers. Les communistes réussirent notamment à attirer plus d'un million et demi d'adhérents, soit deux fois plus que le *Sodomei* (l'unique fédération syndicale autorisée avant la guerre et qui évitait timidement toute confrontation).

Malgré des grèves et des conflits qui durèrent jusqu'au début des années 1950, le péril ouvrier fut neutralisé en raison principalement de la réorientation des priorités des autorités d'occupation américaines confrontées à la guerre froide et voyant le développement syndical comme une menace pour le développement capitaliste du Japon. Cette réorientation se marqua par le retour des anciens hauts fonctionnaires d'avant-guerre au pouvoir et l'épuration de tous les postes officiels des communistes et des socialistes radicaux (1949). Certaines entreprises employèrent même des gangsters pour briser les grèves et leur tactique consista face à un syndicalisme importun à créer un syndicat rival de tendance modérée. En très peu de temps, les syndicats parallèles attirèrent plus de membres que les syndicats activistes, les employés ayant tôt fait de comprendre que le refus de coopérer aurait des conséquences néfastes pour leur avancement.

Dans certaines compagnies importantes ainsi que parmi les enseignants, on trouve encore quelques vestiges des syndicats radicaux, les directions les laissant survivre dans la mesure où ils fournissent un exutoire aux plus frustrés des employés. Les syndicats demeurent aujourd'hui dans leur grande majorité domestiqués: il est ainsi de coutume d'annoncer à la direction bien à l'avance la date et l'heure des grèves, ainsi que l'étage du bâtiment dans lequel elles se tiendront.¹⁷³ Les défilés ne sont que de façade et portent pratiquement uniquement

¹⁷² MATSUMOTO, *op.cit.*, p.65

¹⁷³ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.82

sur le montant des primes semestrielles (bonus). Ils sont même devenus ritualisés et appelés « offensives de printemps » (*shunto*) en référence à la période pendant laquelle les ouvriers demandent symboliquement les augmentations de salaires. Les syndicats ne revendiquent ainsi jamais le droit aux options sur les décisions qui affectent le destin de la nation.

Depuis 1987, les syndicats du secteur privé ont été réunis en une « Confédération japonaise des syndicats » (*Rengo*), de tendance modérée.¹⁷⁴ Les bureaucrates et les associations patronales ont notamment pris une part importante à ce regroupement. Le *Rengo* s'est donné dès son origine comme objectif principal non pas d'obtenir de continuelles augmentations de salaires, mais l'amélioration des conditions de travail et de bien-être de ses membres et de leurs familles. Il est opposé aux grèves et selon Van Wolferen, il est probable que la majorité des ouvriers sous-payés appartenant au secteur des PME de sous-traitance demeurera hors de son champ d'action pour longtemps encore.¹⁷⁵

En novembre 1989, la plus importante centrale syndicale du secteur public, *Sohyo*, décide de rejoindre le *Rengo*. Cette grande confédération syndicale représente ainsi les deux tiers des 12 millions de Japonais syndiqués (sur 46 millions de salariés).¹⁷⁶

2.3.5. Les « sans protection »

Tous les Japonais sont loin de bénéficier de la bienveillance du *Système* de manière équitable. Il existe d'importantes minorités très mal protégées. Parmi ces dernières on trouve les minorités ethniques tels les Coréens ou encore les minorités sociales comme la classe des *barakumin*. Ces minorités sont systématiquement victimes de discrimination en matière d'éducation et d'emploi, notamment par la police et les écoles d'Etat.

Les Coréens, comme il l'a été vu précédemment, n'ont toujours pas droit à la nationalité japonaise, malgré le fait que beaucoup résident au Japon depuis de très nombreuses années et fassent partie de la deuxième génération. Quant aux *barakumin*, ils sont encore traités comme de véritables parias de la société.

Les *barakumin* ne se distinguent en rien physiquement du reste de la population japonaise, mais ils ont le handicap d'être les descendants des personnes ayant exercés historiquement des métiers considérés comme « impurs » (bouchers,

¹⁷⁴ NOHARA, 1991

¹⁷⁵ VAN WOLFEREN, op.cit., p.86

¹⁷⁶ NOHARA, art.cit., 1991

tanneurs, fossoyeurs). En se modernisant, le Japon a aboli les règlements officiels qui faisaient d'eux une classe à part, promise à des tâches particulières. Mais cela n'a fait que précipiter leur déchéance économique, car la loi ne peut à elle seule abolir la discrimination. Beaucoup de *barakumin* essayent de quitter leur communauté pour échapper à leur sort (ils vivaient historiquement dans des villages qui n'étaient même pas répertoriés sur les cartes géographiques), mais les employeurs et les familles ont constamment recours à des listes officielles ou à des détectives privés pour s'assurer que le nouvel employé ou le mari pressenti n'est pas un « ex-paria ». ¹⁷⁷ Les communautés de *barakumin* se concentrent dans certaines régions du Japon (Osaka, Kyoto et Shikoku).

A côté de ces deux minorités, le pays se montre peu tolérant avec les Japonais handicapés physiquement ou mentalement. Beaucoup de familles les dissimulent aux regards, considérant ces handicaps comme honteux. Plusieurs organisations internationales des droits de l'homme ont d'ailleurs constaté que l'on internait au Japon un nombre anormalement élevé d'attardés mentaux par rapport à l'Europe et aux USA. Selon ces organisations, quatre pensionnaires sur cinq sont enfermés contre leur gré au Japon et beaucoup subissent des traitements contraires aux droits de l'homme dans les asiles psychiatriques. En Grande-Bretagne, la proportion d'internés contre leur gré ne serait que de un contre vingt. ¹⁷⁸

Les Japonais qui contestent le fonctionnement de la société et expriment leur mécontentement par l'action politique sont considérés par la police comme « des agents de subversion et des poseurs de bombe », surtout s'il s'agit d'extrémistes de gauche. Les forces de l'ordre et les tribunaux se montrent en effet particulièrement sévères envers les gauchistes et les syndicats ouvriers d'obédience communiste, alors qu'ils font preuve d'une relative tolérance envers l'extrême droite, qui n'est jamais inquiétée lorsqu'elle manifeste bruyamment dans la rue.

Font également partie des sans protection dans une moindre mesure, les travailleurs temporaires et les ouvriers des PME sous-traitantes, ainsi qu'il l'a été vu précédemment, du moins en ce qui concerne l'emploi à vie et les prestations sociales fournies par les grandes entreprises.

La tolérance du *Système* envers les organisations mafieuses (*yakuzas*) s'explique par le contrôle qu'exercent ces dernières sur la partie des laissés pour compte qui pourrait être tentée par la violence contre l'ordre public. Historiquement, les *yakuzas* ont été un refuge traditionnel pour les minorités ethniques et sociales comme les Coréens et les *barakumin*. Là encore apparaît la caractéristique de la société japonaise qui consiste à vouloir toujours garder le contrôle (ici des

¹⁷⁷ JOLIVET, art.cit., 1992

¹⁷⁸ VAN WOLFEREN, op.cit., p.218

éléments sociaux susceptibles de devenir subversifs du fait de l'organisation socio-économique).

2.3.6. Le secteur agricole

Comme dans de nombreux pays occidentaux, le Japon protège son secteur agricole. Le riz y est particulièrement choyé, son prix sur le marché national s'élevant à plus de cinq fois le prix international.¹⁷⁹ Les consommateurs japonais achètent également la plupart des autres produits agricoles à des prix exorbitants.

Ce haut degré de protection agricole, sous couvert d'assurer l'indépendance nationale en cas de conflit majeur, est maintenu en l'état car il sert surtout les intérêts politiques du PLD. Le système de protection agricole et un judicieux découpage des circonscriptions électorales privilégiant les campagnes sur les villes, lui ont en effet permis de s'assurer la majorité parlementaire à la Diète de 1950 jusqu'aux récentes élections de 1993. Un organisme tout particulièrement a permis d'assurer la réélection d'une majorité de parlementaires du PLD: le *Nokyo* ou Fédération centrale des coopératives agricoles.

Le *Nokyo* constitue un groupe de pression représentant plus de 6 millions de fermiers japonais.¹⁸⁰ Il représente en fait un gigantesque *keiretsu* agricole par lequel les fermiers sont contraints de passer pour tout ce qui concerne l'écoulement de leurs produits agricoles, l'approvisionnement en semences ou encore les opérations bancaires et les assurances. Sa fonction consiste aussi à aider à l'élection des parlementaires du PLD.

Les organes du *Nokyo* fonctionnent en fait comme des auxiliaires du ministère de l'Agriculture et contribuent à maintenir les produits agricoles japonais à des prix excessivement élevés. Il est paradoxal de constater cependant que les fermiers japonais qui parviennent à vivre de l'agriculture sont très rares: plus de 80% des ménages d'agriculteurs ont d'autres revenus qui proviennent d'emplois dans de petites usines ou dans des sociétés de services de la localité la plus proche. Et pour 25% de ces ménages, les revenus tirés de ces occupations à temps partiel sont supérieurs à ceux des produits de la ferme.¹⁸¹

Pour comprendre le fonctionnement du système agricole japonais, il faut se focaliser sur l'activité et l'organisation du *Nokyo* et ses relations avec le ministère de l'Agriculture. Aucun autre ministère ne dispose d'une force aussi puissante

¹⁷⁹ SPINDLE, *Businessweek*, 21 mars 1994, p.21

¹⁸⁰ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.73

¹⁸¹ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.76

pour négocier son budget avec le Ministère des Finances (MOF). L'argent que verse le gouvernement pour l'achat des récoltes de riz atterrit directement dans les organismes du *Nokyo* (Banque centrale de l'agriculture et des forêts, Fédération de crédits) qui les transfèrent sur les comptes d'épargne des différents ménages ayant contribué à la vente des produits agricoles. Le même argent circule à travers le réseau des corporations du *Nokyo* sous forme de prêts et de crédits aux populations rurales et sous forme de paiements pour toutes sortes de services. La Banque centrale du *Nokyo* se réserve de plus une moitié de la somme pour les investissements extérieurs. En réunion plénière, si les membres du *Nokyo* décident de soutenir une campagne nationale, les instances dirigeantes du quartier général peuvent décider de déduire automatiquement une contribution de tous les comptes d'épargne.

Le *Nokyo* dispose d'environ dix mille cellules locales dans les villes et villages de tout le pays, qui achètent les produits fermiers (autres que le riz) et les écoulent sur le marché par l'intermédiaire d'entreprises commerciales appartenant elles aussi au *Nokyo*. Ces firmes vendent aussi aux populations rurales tout ce dont elles ont besoin pour leur travail. Le *Nokyo* a également le droit de proposer des assurances en tout genre à ses membres et pas seulement dans le domaine agricole. Ce gigantesque *keiretsu* agricole se trouvait ainsi au début des années 1980 à la tête d'un capital de 4900 milliards de yens (plus de 30 milliards de dollars) soit beaucoup plus que la plus grosse compagnie mondiale d'assurance commerciale de personnes (la *Nihon Seimei*) et cinq fois plus que le capital de la plus importante compagnie d'assurance de biens du pays (la *Tokyo Marine Fire Insurance*).¹⁸²

Au niveau politique, le *Nokyo* grâce à son organisation s'étendant à toutes les campagnes du pays, constitue une redoutable machine électorale capable de faire élire les candidats qu'elle a décidé de soutenir. Les agents d'assurances et de prêts du *Nokyo* peuvent se transformer en effet du jour au lendemain en militants du candidat libéral démocrate local. D'après Van Wolferen, le *Nokyo* inquiet de voir les politiciens fléchir devant le GATT en 1987 sur la libéralisation des importations agricoles, contribua, en guise d'avertissement, à faire perdre au PLD sa majorité absolue à la Chambre haute (Sénat) lors des élections de juillet 1989.¹⁸³ Beaucoup de cellules locales du *Nokyo* firent en effet campagne pour un candidat d'opposition. Ainsi, lorsqu'une branche régionale du *Nokyo* décide de faire campagne sérieusement, elle peut rassembler une force suffisante pour faire échec aux intentions du quartier général du PLD.

La force des coopératives agricoles et donc du *Nokyo* explique ainsi la difficulté d'aboutir à une véritable libéralisation du marché agricole japonais. Tant que les

¹⁸² VAN WOLFEREN, op.cit., p.77

¹⁸³ VAN WOLFEREN, op.cit., p.77

découpages électoraux continueront de favoriser les campagnes au détriment des villes, il est à craindre que les politiciens ne seront pas en mesure de s'opposer véritablement aux intérêts du *Nokyo* et des bureaucrates du ministère de l'Agriculture qui soutiennent la politique protectionniste agricole.

2.3.7. Le système de distribution

Le système de distribution japonais constitue un des plus efficaces moyens d'empêcher les concurrents étrangers de pénétrer le marché intérieur. Il est constitué tout d'abord par les grandes sociétés de commerce, les *sogo shoshas*, qui s'occupent de la distribution des produits des entreprises membres du *keiretsu*. En 1983, le volume des ventes des *sogo shoshas* représentait 30% du PNB japonais et elles assuraient plus de 50% des importations et des exportations totales du pays.¹⁸⁴ En 1991, les neuf plus grandes *sogo shoshas* géraient à elles seules un tiers du commerce intérieur, près de 70% des importations et près de 40% des exportations du pays.¹⁸⁵

Les grossistes et les détaillants que contrôlent les *sogo shoshas* ont le même statut que les entreprises sous-traitantes de l'industrie: ils se doivent de privilégier d'abord la vente des produits du *keiretsu* avant tout produit étranger. Chaque *keiretsu* dispose ainsi d'un réseau de distributeurs fidèles, contrôlés par sa *sogo shosha*.

Les produits de consommation qui ne sont ni fabriqués ni distribués par les membres d'un *keiretsu*, donc les produits étrangers, sont ainsi écartés du marché japonais. La réciprocité n'est pas vraie pour les USA ou l'Europe, puisque les produits japonais ont pu facilement profiter au départ des réseaux de distributions existants et qui n'obéissent pas à un droit de fidélité particulier envers leurs fournisseurs, les revendeurs se préoccupant uniquement de gagner le maximum d'argent.¹⁸⁶

Il n'est pas concevable au Japon pour un distributeur d'automobiles par exemple d'assurer la représentation de deux marques concurrentes comme tel est le cas en Europe ou aux USA où il existe des garages distribuant à la fois des marques japonaises et européennes. L'entreprise étrangère qui désire vendre efficacement ses produits aurait donc tout intérêt à se constituer elle-même son propre réseau de distribution au Japon, mais cela n'est pas toujours possible en raison du coût

¹⁸⁴ LESAGE, 1983

¹⁸⁵ HABER, 1993, p.5

¹⁸⁶ PRESTOWITZ, op.cit., p.305

élevé que cela nécessite, sans compter les multiples démarches administratives qui sont autant d'entraves à l'accès effectif du marché japonais.

La distribution des produits de consommation courants passe de plus au Japon par une multitude d'intermédiaires, ce qui constitue un facteur supplémentaire de renchérissement. En ce qui concerne le secteur de l'alimentation, les supermarchés commencent tout juste d'être autorisés au Japon, ce qui relance la concurrence que se livrent les distributeurs japonais et devrait permettre de baisser le prix des produits étrangers puisqu'un certain nombre d'intermédiaires sont ainsi éliminés.¹⁸⁷

Malgré la forte croissance des grands supermarchés, les petits magasins au Japon sont très nombreux, notamment en raison du rôle social qu'ils jouent. Ils sont très souvent tenus par des couples de retraités n'arrivant pas à survivre uniquement avec la rente que leur verse l'Etat, faisant du Japon la terre d'élection des petites épiceries et conférant ainsi au système de distribution japonais une complexité toute byzantine.¹⁸⁸

Lorsqu'un nouveau marché se met en place - tel le marché des télécommunications dans les années 1980 - les industries japonaises sont toujours laissées libres de consolider leur position sur le marché national avant que le gouvernement n'offre des parts symboliques aux produits étrangers concurrents.

La structure du système de distribution est là pour veiller au maintien d'un certain équilibre entre les *keiretsus* qui se partagent le marché et se font concurrence sans toutefois jamais chercher à s'éliminer l'un l'autre. Lorsque la confrontation avec l'étranger n'est pas sûre de tourner à l'avantage des produits japonais, l'ouverture est empêchée par toutes sortes de barrières non tarifaires dont la préférence que donnent les distributeurs aux produits japonais représente une des armes les plus efficaces.

La concentration du système de distribution japonais qui se trouve pratiquement entre les mains de neuf *sogo shoshas* (contrôlant plus du 50% du commerce japonais)¹⁸⁹ facilite l'exclusion des importations étrangères indésirables au Japon et susceptibles de troubler l'équilibre interne entre les *keiretsus*.

¹⁸⁷ HOLYOKE, *Businessweek*, 27 juin 1994, p.14-15

¹⁸⁸ RAPOPORT, octobre 1989

¹⁸⁹ BALASSA B. et NOLAND M., *Japan in The World Economy*, p.237

2.4. Le contrôle social exercé par le Système

2.4.1. Le système scolaire

Le système scolaire est chargé de véhiculer l'idéologie dominante du *Système*. La tâche première de l'éducation est de conserver la hiérarchie de la société fondée sur le mérite en triant les élèves et les orientant vers les filières adéquates à leurs aptitudes. Mais les critères de sélection retenus dans les écoles tendent à négliger totalement le développement intellectuel de la jeunesse.

Si l'on se fie aux résultats obtenus dans certaines disciplines telles que les mathématiques et autres branches scientifiques, le système scolaire japonais pourrait être considéré comme l'un des meilleurs au monde. La capacité des enfants japonais à retenir d'importants volumes d'informations est en effet impressionnante.

Cependant, l'accent porte uniquement sur la mémorisation. Les élèves qui ont réussi les tests transportent dans leur tête d'énormes masses de connaissances, mais personne ne leur apprend à les ordonner en une vision cohérente du monde.¹⁹⁰ L'objectif du système éducatif japonais est de « former des générations d'employés disciplinés pour un système techno-méritocratique qui exige des individus très socialisés, capables de produire avec fiabilité dans un environnement rigoureusement hiérarchisé et organisé avec une grande précision »¹⁹¹.

La sélection commence très tôt et les Japonais qui désirent voir leur enfant entrer plus tard dans les grandes universités doivent s'assurer qu'il aura la meilleure préparation possible pour réussir les examens de sélection dans les différentes écoles primaires et secondaires. Pour cela, il existe des écoles maternelles qui préparent les enfants à leur future scolarité.¹⁹² Elles sont évidemment très onéreuses, mais c'est le prix à payer si l'on désire assurer la réussite sociale de sa progéniture. Il existe même des examens d'entrée pour les meilleures maternelles.

A tous les niveaux du système scolaire, il existe des hiérarchies: collèges privés pour jeunes filles de parents ambitieux qui désirent les voir faire un beau mariage, hiérarchie d'écoles secondaires qui fournissent des ouvriers de qualité aux différentes industries manufacturières. Comme la sélection à tous les niveaux jusqu'à l'université est très sévère, la plupart des enfants sont privés d'une enfance

¹⁹⁰ *The Economist*, 30 avril 1994, p.65

¹⁹¹ VAN WOLFEREN, op.cit., p.98

¹⁹² KAMATA, op.cit., p.84

normale dans le seul but de les pousser vers le haut de l'échelle scolaire. En dehors des heures régulières du collège, l'élève prend encore très souvent des cours dans des écoles privées (le dimanche) qui le préparent aux examens d'entrée du niveau secondaire supérieur et universitaire. Nombreux sont les suicides au Japon liés à l'angoisse des examens et à celle de décevoir la famille qui s'est saignée aux quatre veines pour l'éducation de ses enfants.

Une fois les épreuves des examens passées, la porte de l'enseignement supérieur est ouverte aux jeunes Japonais. Mais là encore, il existe une hiérarchie importante dans les universités: la plus prestigieuse est celle de Tokyo et plus précisément sa faculté de droit (*Todai*) de laquelle continuent de sortir les plus hauts fonctionnaires japonais. Les diplômés de *Todai* ont toutes les chances d'entrer au Ministère des Finances (MOF), tremplin pour une brillante carrière administrative et politique. A un niveau à peine inférieur, on trouve l'université de Kyoto et quelques universités impériales qui fournissent une part plus restreinte de l'élite. A un échelon plus bas de la hiérarchie se trouvent deux prestigieuses universités privées de Tokyo: Waseda et Keio, qui ouvrent sur les hautes sphères du monde des affaires et du journalisme.¹⁹³

Le système scolaire par sa sélection forcée dès le départ et par l'obligation faite aux parents de consacrer énormément d'argent à l'éducation de leurs enfants s'ils veulent assurer leur réussite sociale, est un puissant levier de contrôle de la société. Il inculque à la jeunesse une stricte discipline et l'obéissance aux supérieurs. Il assigne à chacun sa place et par conséquent son rang dans la société. Il n'est cependant pas favorable au développement de la créativité, ce dont commencent à s'inquiéter depuis quelques années les milieux d'affaires ainsi que le MITI. Le maintien de la position du Japon dans le monde et donc de sa compétitivité requiert en effet de plus en plus des cerveaux imaginatifs, capables d'inventer les nouveaux produits de demain.

2.4.2. Le contrôle des ouvriers

Il est commun de croire que les relations entre ouvriers et employeurs ont toujours été baignées d'harmonie, que les ouvriers ont toujours été psychologiquement prédisposés à coopérer en toute chose avec la direction des entreprises. En fait, il n'en est rien, car il a fallu éliminer un certain nombre de syndicats avant que cette « harmonie » n'apparaisse.

¹⁹³ DI NALLO & GOULEMOT, 15 février 1991

Van Wolferen donne les raisons suivantes qui ont permis de neutraliser toute contestation ouvrière: le contrôle historique de l'activisme de gauche, la rigidité idéologique de la gauche elle-même et une réorientation des priorités de l'occupation américaine au Japon.¹⁹⁴ Ce dernier élément a été développé précédemment et fait référence à la nouvelle situation de guerre froide à laquelle furent confrontés les USA et qui les conduisit à renoncer à nombre de réformes qu'ils entendaient réaliser au Japon, en particulier celles devant favoriser la création de syndicats libres et l'établissement d'une véritable démocratie. Le fait de ne pas s'être montré assez ferme lorsque le Japon n'appliquait pas les lois antitrusts par exemple ou d'avoir laissé revenir au pouvoir d'anciens hauts fonctionnaires dans les années 1950 qui ont façonné le système socio-économique actuel, sont aux sources des désaccords commerciaux que connaissent les USA et le Japon aujourd'hui.

Le contrôle historique de l'activisme de gauche remonte au début de ce siècle, lorsque les fonctionnaires du travail entreprirent de promulguer des lois visant à améliorer les conditions de travail des ouvriers afin de contrôler l'agitation sociale et faire en sorte de maintenir ces derniers en bonne santé.¹⁹⁵ Lorsqu'au début des années 1930 le mouvement ouvrier se fit de plus en plus ouvertement marxiste, l'Etat lutta impitoyablement contre les syndicats, réprimant les mouvements ou les interdisant purement et simplement. L'encouragement de l'idée de l'entreprise-famille que les fonctionnaires imposèrent peu à peu aux entreprises procède de cette volonté de contrôler le mouvement ouvrier et d'assurer la stabilité de la société.

Après la guerre, avec l'arrivée des anciens fonctionnaires au pouvoir, les mouvements communistes et socialistes furent de nouveau durement réprimés, avec la bénédiction des Américains, soucieux de faire du Japon une vitrine du capitalisme en Extrême-Orient: les grèves furent interdites par de nouvelles lois et l'on épura tous les communistes et socialistes radicaux des postes officiels.

L'incapacité des mouvements d'opposition à s'unir, tirillés entre un parti communiste doctrinaire et un parti socialiste divisé entre libéraux et révolutionnaires a empêché toute union de la gauche japonaise pour contrer le PLD qui est ainsi resté quarante ans au pouvoir, avec une alternance entre ses différentes factions uniquement.

Les syndicats d'entreprise jouent un grand rôle dans le contrôle social des ouvriers. Historiquement, ces derniers furent créés pour contrebalancer les syndicats trop remuants et d'obédience marxiste. Devant la répression dont étaient victimes les syndicats communistes et ceux qui s'opposaient trop ouvertement aux

¹⁹⁴ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.79

¹⁹⁵ HIRSCHMEIER & YUI, 1975, p.160

employeurs, les ouvriers en vinrent très vite à voir que leur intérêt était de s'affilier au syndicat d'entreprise. Ce dernier comme il l'a été vu précédemment se contente de revendiquer des baisses de salaire acceptables pour l'entreprise et avertit toujours la direction lorsque les manifestations ont lieu. Il défend exclusivement les intérêts de ses membres constitués uniquement des travailleurs qui bénéficient de la garantie de l'emploi à vie. Au niveau des employés temporaires et des ouvriers des firmes de sous-traitance, nettement moins bien payés, le syndicalisme n'est pas autorisé. Si ces derniers s'organisaient efficacement, nul doute que la stabilité du *Système* serait dangereusement menacée.

La création de la confédération japonaise des syndicats du secteur privé (*Rengo*) qui regroupe tous les syndicats en un unique corps national de tendance modérée constitue l'aboutissement du contrôle ouvrier par les grandes entreprises et les bureaucrates: le *Rengo* prône la collaboration entre patronat et main-d'oeuvre et s'oppose aux grèves.

Le système de l'emploi à vie et de la promotion à l'ancienneté qui obligent pratiquement l'ouvrier à demeurer dans l'entreprise jusqu'à sa retraite, constituent les autres instruments du contrôle social exercé par le *Système* sur les ouvriers. S'il s'avise de changer d'employeur, l'ouvrier sera considéré comme un nouveau venu dans un autre groupe et devra recommencer depuis le début comme tout jeune engagé. Ce qui signifie repartir à un échelon hiérarchique inférieur et avec un salaire de base diminué. Cette contrainte sociale amène ainsi l'ouvrier à identifier son intérêt à ceux de l'entreprise et à la servir du mieux qu'il en est capable.¹⁹⁶

2.4.3. L'organisation du système politique

Ainsi qu'il a été développé plus haut, le système politique au Japon est la résultante d'un partage subtil du pouvoir où chaque composante (clan, parti politique, ministère, Parlement) dépend étroitement des autres. Toute décision doit réunir un consensus suffisamment grand entre les composantes du système politique pour pouvoir être acceptée. A cela s'ajoutent les influences des autres éléments du *Système* (hauts fonctionnaires, grandes entreprises, *keiretsus*, presse, coopératives agricoles, etc.) et qui doivent être consultés par le pouvoir politique, si ce dernier désire que les décisions prises s'avèrent efficaces.

¹⁹⁶ MATSUMOTO K., *The Rise of The Japanese Corporate System*, p.44

Un bon politicien (donc capable d'influencer les décisions bureaucratiques) est celui qui réussit à se constituer le meilleur *jimmyaku* (réseau de relations personnelles informelles): pour ce faire, de nombreux « cadeaux » (argent, promotion, etc.) sont nécessaires afin d'entretenir une nombreuse clientèle (associations professionnelles, coopératives agricoles, entreprises de construction, fonctionnaires hauts placés) que l'homme politique pourra utiliser pour se faire élire ou pour faire passer des décisions politiques. Le politicien en place s'efforcera de nommer comme proches conseillers ou comme fonctionnaires à des postes importants dans les agences gouvernementales les membres de son *jimmyaku* pour qui il est redevable. De même, il fera en sorte que sa circonscription électorale (si c'est un parlementaire élu à la Diète) obtienne des travaux de construction (ponts, routes, tunnels) afin de procurer du travail aux entreprises locales qui l'ont aidé à se faire élire. C'est uniquement par cette capacité qu'on jugera de sa valeur.¹⁹⁷

Il s'ensuit une corruption structurelle dans l'organisation politique tendant à la préservation de l'organisation socio-économique de la société japonaise (*le Système*): les bureaucrates s'efforcent de maintenir les parlementaires du PLD en place en achetant les votes à coups de financements et de travaux publics; les parlementaires élus leur rendent la politesse en ne s'ingérant pas dans les prises de décisions bureaucratiques (options de politique industrielle, règlements et lois d'application, etc.); et tous ensemble, bureaucrates et hommes politiques rendent service aux milieux d'affaires en les protégeant contre la concurrence étrangère.

Le pouvoir politique est donc limité par le pouvoir bureaucratique et les impératifs liés au clientélisme. Il est chargé de veiller à l'équilibre entre les composantes du *Système*, ne pouvant pas se permettre de prendre de véritables décisions qui remettraient en cause le rôle de la bureaucratie et des milieux d'affaires dont il a besoin pour se maintenir en place. Les parlementaires se contentent donc de veiller à leur réélection en satisfaisant ceux qui les ont fait élire et les ministres veillent à défendre uniquement le budget de leur ministère, laissant à leur vice-ministre un pouvoir de décision souverain en matière de lois et de règlements. Enfin, le pouvoir politique dans son ensemble s'efforce de contrôler l'opposition parlementaire, composant parfois avec elle en l'intégrant dans son système de clientélisme (pour la neutraliser), et veille à empêcher les mouvements sociaux d'importance qui remettraient en cause les équilibres en place.

Les politiciens du PLD appuient ainsi la politique syndicale des entreprises: ils contribuent à empêcher le développement des mouvements syndicaux revendicatifs (comme par le passé) et ne se soucient pas du sort des travailleurs

¹⁹⁷ NEFF & MILLER, *Businessweek*, 26 août 1991, p.34-38

qui ne bénéficient pas de la garantie d'emploi à vie (interdiction pour eux de faire partie du syndicat d'entreprise). Le pouvoir politique peut s'appuyer sur la surveillance exercée par une police toute puissante, renforcée encore en raison de la faiblesse du système judiciaire. Si besoin est, les jakuzas sont là pour intimider les organisateurs des réunions que le pouvoir ne souhaite pas voir (mouvements d'extrême gauche tout particulièrement). Les instances politiques dirigeantes se sont ainsi montrées favorables à la création du *Rengo* (organisme modéré regroupant les syndicats privés à l'échelon national) qui ne peut que faciliter le maintien de la paix sociale parmi les ouvriers.

Van Wolferen relève que « les opposants potentiels au status quo politique se heurtent à des obstacles insurmontables parce qu'à la fois intangibles et mouvants »¹⁹⁸ en prenant pour exemple le mouvement de défense des consommateurs (fondé en 1948 dans le but de lutter contre le marché noir de l'après-guerre). Ce dernier se révéla particulièrement actif vers la fin des années 1960 et le début des années 1970 en lançant de grandes campagnes de défense des consommateurs. Le pouvoir politique et les milieux d'affaires s'apercevant qu'ils ne pouvaient pas l'empêcher de se développer le neutralisèrent en l'intégrant dans le *Système* de manière à ne pas lui permettre de devenir un organe d'activisme politique: ils prirent en compte les revendications principales et acceptables du mouvement (telles une plus grande clarté dans les étiquettes des produits ou une baisse du prix des téléviseurs) en faisant édicter de nouvelles réglementations mais se montrèrent fermes face à toute action « risquant de troubler l'ordre légal ». Depuis lors, alors que les associations de consommateurs sont au nombre de plus de 13'000, elles se montrent d'une discrétion exemplaire, malgré l'augmentation constante des prix (produits alimentaires surtout) et les abus du système de distribution en ce qui concerne les produits étrangers (malgré la hausse du yen, les prix de ceux-ci ont à peine baissé depuis 1985, les consommateurs japonais paient encore la majorité des produits 80% plus chers que la moyenne de l'OCDE)¹⁹⁹. Au contraire, le Syndicat des consommateurs japonais qui coiffe les diverses associations lutte aujourd'hui contre la suppression des restrictions sur les importations de produits agricoles et contre un assouplissement des normes qui faciliterait l'importation des biens de consommation étrangers. Ainsi, lorsqu'il ne peut ignorer un adversaire en raison de sa taille ou de sa capacité à se faire entendre bruyamment, le *Système* l'absorbe tout naturellement pour l'intégrer à son fonctionnement.

Malgré la perte récente du pouvoir par le PLD, le nouveau gouvernement japonais, formé par la coalition des partis d'opposition et des nouveaux partis dissidents issus du PLD, s'est montré incapable de convaincre les milieux bureaucratiques tel le MITI ou le MOF à changer de comportement. Disposant

¹⁹⁸ VAN WOLFEREN, op.cit., p.65

¹⁹⁹ *The Economist*, 18 juin 1994, p.67

d'une assise politique de plus en plus fragile, le nouveau gouvernement a été obligé de composer avec l'opposition du PLD pour faire passer sa réforme politique (acceptation d'un certain nombre de compromis qui ont réduit la portée de la réforme initialement prévue).

La diffusion du pouvoir politique constitue donc une force pour le *Système* qui arrive ainsi à maintenir intactes les différentes composantes. Cependant, l'absence d'un pouvoir politique fort capable de négocier avec les partenaires commerciaux mécontents place de plus en plus le Japon dans une situation inconfortable sur le plan international.

2.4.4. Le pouvoir de la bureaucratie

C'est surtout par les liens étroits qui existent entre les fonctionnaires des grands ministères comme le MITI ou le MOF, basés sur des rapports en grande partie officieux et personnels, que les bureaucrates exercent une influence certaine sur la vie économique du pays. Les fonctionnaires peuvent naturellement user de leur sceaun officiel lorsqu'ils donnent des consignes, toutefois, la communication verbale et les courriers officieux des subordonnés sont tout aussi efficaces.

Tout ministère avant de promulguer une nouvelle directive consulte au préalable les dirigeants des branches industrielles concernées et informe également les instances des partis politiques au pouvoir (donc surtout celles du PLD). Lorsque les directives (du MITI par exemple) ne sont pas appliquées, les responsables peuvent s'attendre à en subir les conséquences. Le MITI contrôle l'industrie par son pouvoir de refuser les brevets ou les autorisations légales aux firmes qui contrarient ses objectifs. C'est pourquoi les directives officieuses relatives aux secteurs économiques sont généralement prises en considération: chaque entreprise de la branche industrielle concernée sait qu'elles recèlent une menace implicite de non-coopération dans d'autres secteurs qui intéressent la firme visée.²⁰⁰ Ainsi l'entreprise qui n'appliquera pas une directive du MITI pourra très bien se voir par la suite refuser une autorisation de fabriquer un nouveau produit sous prétexte qu'il est jugé encore dangereux et non fiable, etc. Les mesures de rétorsion possibles par le MITI sont innombrables et à ce jeu-là les entreprises savent qu'elles ne font pas le poids.

Le chantage est aussi un autre moyen par lequel un ministère exerce son influence sur les milieux d'affaires: beaucoup d'entreprises se montrent dociles avec le MITI et lui communiquent toujours leurs stratégies de développement car elles

²⁰⁰ YAMAMURA, 1988, p.172-173

savent que le ministère dispose d'un important réseau d'informateurs (constitué surtout par les anciens fonctionnaires ayant suivi la procédure d'*amakudari* et qui travaillent au sein des entreprises) et qu'il pourrait bien rendre publiques certaines infractions commises dans le passé, entachant ainsi le prestige des firmes concernées.

Le pouvoir dont disposent les bureaucrates est décuplé par la situation de quasi-autonomie dont jouissent les ministères face au pouvoir politique: comme il l'a été vu, le ministre n'exerce que très peu de pouvoir sur le ministère qu'il s'est vu attribué; le personnage clé au sommet de la hiérarchie bureaucratique est le vice-ministre. Si ce dernier n'est pas d'accord avec le ministre responsable, il peut très bien passer outre et refuser de promulguer une loi qui irait à l'encontre des intérêts du ministère qu'il dirige.²⁰¹ Il aurait dans cette démarche l'entier soutien des fonctionnaires et il serait très difficile au ministre de réunir une majorité politique qui le soutienne: on verrait dans son manque de confiance envers les fonctionnaires de son ministère une tentative de sa part d'obtenir un pouvoir politique démesuré. D'autre part, il est toujours facile au vice-ministre d'utiliser les milieux d'affaires pour faire pression sur les parlementaires et les autres ministres afin de remettre au pas leur collègue trop ambitieux.

Les hommes d'affaires peuvent malgré tout se défendre par l'intermédiaire des hommes politiques. Comme il existe plus de deux cents associations de parlementaires qui entretiennent des relations de soutien mutuel avec les grandes entreprises²⁰², les partis politiques (PLD surtout) sont donc très vulnérables aux pressions qu'exercent les milieux d'affaires, et les directeurs généraux du MITI ne sont pas insensibles aux pressions qui émanent du PLD car les fonctionnaires à la retraite (55 ans) se recyclent habituellement au sein des partis politiques et des grandes entreprises.

Le pouvoir est donc essentiellement un jeu subtil d'influences entre les milieux d'affaires, le gouvernement, les parlementaires et la bureaucratie. Dans cette babille partie d'échecs entre les différentes zones où le pouvoir est disséminé, l'emportent en général les politiciens, hommes d'affaires ou bureaucrates qui ont le meilleur *jinmyaku* (réseau de relations informelles de personnes redevables mutuellement entre elles par des dettes de reconnaissance). Pour exercer la plus grande parcelle de pouvoir possible il s'agit donc de se construire le meilleur *jinmyaku* possible, clé de tous les succès futurs ainsi que de l'obtention des postes les plus importants dans la hiérarchie sociale. L'ascension de Tanaka Kakuei²⁰³, qui fut le plus grand bâtisseur de *jinmyaku* que le Japon contemporain ait connu, démontre que l'homme capable de maîtriser cet art est presque en mesure de

²⁰¹ POWELL & TAKAYAMA, *Newsweek*, 14 mars 1994, p.38

²⁰² VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.143

²⁰³ Premier ministre du Japon de 1972 à 1974

contrôler le pays. Son influence au sein de la bureaucratie était une illustration de son talent à créer des réseaux imbriqués de relations officieuses et lui permit de s'élever au rang de Premier ministre sans être jamais sorti d'aucune université.

2.4.5. Le rôle de la religion

Comme l'on peut ainsi s'en rendre compte, le Japon n'est pas gouverné en accord avec ses lois et sa Constitution. Cette idée n'a jamais pris racine dans le pays et une culture politique de la soumission à la hiérarchie perdure, renforcée en cela par les religions japonaises. Ces dernières peuvent être distinguées en deux catégories: les anciennes religions et les « religions d'apparition récente » (*shinko shukyo*).

Parmi les religions traditionnelles, on trouve les religions fondées sur le culte de la nature et des ancêtres (shintoïsme), celles mettant en exergue la piété filiale (confucianisme) et celles recherchant la réconciliation de l'individu avec la situation sociale existante (bouddhisme). Les religions traditionnelles ont été « neutralisées » par le *Système* (par l'élimination des éléments remettant en question l'ordre social existant) et servent aujourd'hui encore à renforcer dans une certaine mesure la vénération de ceux qui sont au pouvoir: le shintoïsme contribue ainsi par le culte des ancêtres et la valeur morale attribuée à la piété filiale, à renforcer le sentiment d'obéissance aux supérieurs. Le bouddhisme par exemple, remplit une fonction d'apport de réconfort personnel dans l'adversité.

En dehors de l'exemption fiscale dont jouissent les religions traditionnelles, certaines gagnent beaucoup d'argent: le bouddhisme représente aussi une industrie très lucrative puisque la plupart des cérémonies funèbres se déroulent dans ses temples et que beaucoup de familles paient pour l'entretien du défunt. Beaucoup de religions gèrent aussi des parkings ou possèdent des écoles de bachotage et des jardins d'enfants. Cependant, les religions traditionnelles n'offrent plus la possibilité d'un engagement sérieux pour leurs adeptes: le mariage selon une cérémonie shintô, l'enterrement des défunts dans les temples bouddhistes ou le culte des ancêtres dans le shintoïsme, relèveot davantage des rites traditionnels que d'une croyance religieuse fervente.

Les religions d'apparition récente (XIX^{ème} siècle et après la Deuxième Guerre mondiale) offrent elles au contraire à leurs membres des possibilités d'engagement réel. Elles se distinguent par des doctrines très simples, dénuées de toute originalité intellectuelle. Leur fonction principale est d'ordre social: elles servent en fait de refuge à tous ceux qui désirent s'impliquer entièrement dans une activité de groupe et qui ne sont pas « membres » des grandes entreprises. On

trouve ainsi un grand nombre de ménagères esseulées, d'hôtesse de bar et d'employés ou d'ouvriers travaillant dans des secteurs marginaux parmi les adeptes de ses dernières.²⁰⁴ A l'exception de la secte Moon (appelée Eglise de l'Unification) où les adeptes se comportent aussi fanatiquement que leurs homologues occidentaux, le fait de se donner corps et âme à une religion n'est pas une caractéristique japonaise: on adopte une religion au Japon parce que celle-ci doit permettre de mener à quelque chose ou servir à résoudre un problème personnel (besoin de se sentir membre d'un groupe, rompre l'isolement); la conviction religieuse passe très souvent au second plan. Le Japonais n'a pas l'idée qu'il faut appartenir absolument à une religion, ni qu'il faut en choisir une seule. Pour lui, « l'un n'empêche pas l'autre », la preuve étant qu'il est depuis longtemps à la fois shintoïste et bouddhiste.²⁰⁵ Les Japonais acceptent en effet l'ambivalence comme un enrichissement: on peut être « baptisé » au temple shintoïste, marié à l'église catholique et souhaiter se faire inhumer dans un cimetière bouddhique!

Il ne faut à cet égard jamais oublier, que l'un des fondements de la société japonaise est l'opposition dans la complémentarité: *honne* et *tatema*. Le *honne* est ce que l'on pense vraiment, le *tatema* ce qu'il convient de présenter à autrui. S'agit-il d'hypocrisie? En fait non, les apparences ne sont pas là pour tromper un interlocuteur, mais au contraire pour le convaincre ou se convaincre soi-même. Comme l'affirme D. TURCQ, « l'impassibilité du visage n'est pas un leurre destiné aux autres, mais aussi un rempart contre la violence des émotions. De l'observateur et de l'observé, le plus naïf des deux n'est peut-être pas celui qu'on pense ».²⁰⁶

La nature des rapports hiérarchiques sociaux n'est que très rarement mise en cause par la religion. Les adeptes de la secte Moon par exemple, grâce à des fonds importants leur permettant d'acheter des faveurs, à leurs méthodes d'intimidation et à leur anticommunisme farouche, se sont infiltrés dans le monde politique et universitaire et sont devenus très influents. Ils fournissent ainsi un important soutien aux éléments du *Système* qui prônent une remilitarisation du Japon.²⁰⁷

Pour Van Wolferen, le *Système* est lui-même une religion: intrinsèquement vertueux, son essence est au-dessus de toute critique. Les gardiens de l'orthodoxie socio-économique japonaise veillent à défendre la société telle qu'elle se présente en déclarant que cette dernière représente un ordre naturellement bon, faisant ainsi du *Système* un substitut de religion.

²⁰⁴ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.302

²⁰⁵ KAMATA, *op.cit.*, p.18

²⁰⁶ TURCQ, *op.cit.*, p.147

²⁰⁷ VAN WOLFEREN, *op.cit.*, p.303

Le rôle de la religion tend ainsi à renforcer le *Système*: il est là comme échappatoire aux frustrations d'une minorité (nouvelles religions) ou pour conforter la majorité dans l'obéissance aux supérieurs et aux dirigeants en place (religion traditionnelle shintô ou bouddhisme).

En fait, c'est le confucianisme qui, comme philosophie, a le plus influencé le Japon et en général la civilisation de l'Extrême-Orient. Le bouddhisme a eu une influence spirituelle, alors que le confucianisme a eu une influence laïque dans la société, sur les relations humaines, la morale sociale et la politique.²⁰⁸

²⁰⁸ KAMATA, *op.cit.*, p. 146

PARTIE III ANALYSE DU SURPLUS ECONOMIQUE JAPONAIS: POUVOIR ET DOMINATION DE L'ECONOMIE MONDIALE

3.1. La balance des paiements japonaise

3.1.1. Evolution de la balance commerciale et de la balance courante depuis 1970

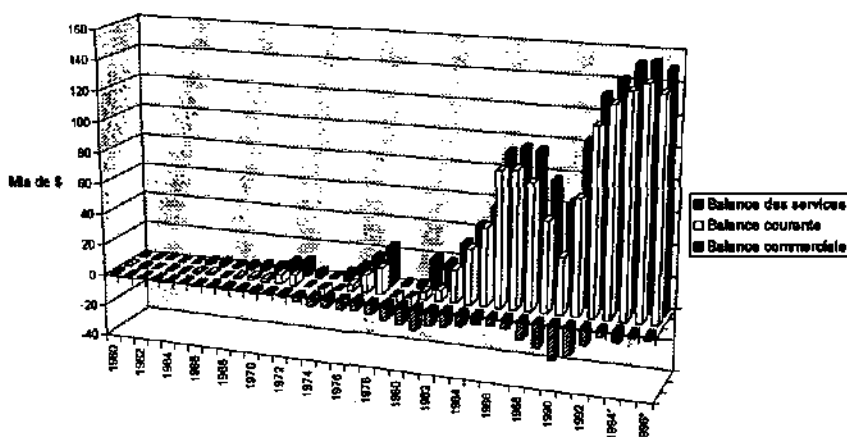
Si l'on examine attentivement la balance des paiements japonaise depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale (cf. ANNEXE A), on constate que jusque dans les années 1970 le Japon ne dégage pas de surplus commercial significatif. Ainsi en 1956, le solde de la balance commerciale²⁰⁹ est négatif (US\$ -120 mio), de même qu'en 1957 (US\$ -390 mio) ou en 1961 (US\$ -560 mio). Durant les années 1950 le solde commercial oscille de manière alternative positivement et négativement ne dépassant jamais plus de US\$ 500 millions dans un sens ou dans l'autre. Au cours des années 1960, des surplus de balance commerciale et courante commencent à apparaître à des niveaux plus élevés, à partir surtout du milieu de la décennie. La balance commerciale présente ainsi un solde positif de \$1'900 mio en 1965, \$ 2'270 mio en 1966 et \$ 2'530 mio en 1968. La balance courante demeure elle à des niveaux moins élevés, compte tenu du solde négatif de la balance des invisibles: \$ 920 mio en 1965, \$ 1250 mio en 1966 et \$ 1030 mio en 1968.

La naissance du « problème japonais », c'est-à-dire l'apparition de surplus de balance commerciale et courante de plus en plus importants (de l'ordre de plusieurs milliards de dollars) qui ont donné au Japon la puissance industrielle que nous lui connaissons actuellement, date du début de la décennie 1970. On voit ainsi les surplus de la balance commerciale évoluer de manière spectaculaire: \$ 3'960 mio (1970), \$ 7'760 mio (1971), \$ 8'935 mio (1972). La balance courante elle-même n'étant pas en reste: \$ 1'990 mio (1970), \$ 5'804 mio (1971), \$ 6'645 mio (1972).

²⁰⁹ Le terme « balance commerciale » est utilisé au sens de « balance des marchandises » tout au long de cette étude.

Figure 3.1

JAPON : Balance des paiements



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*; OCDE, *Perspectives économiques*, décembre 1994

La progression des excédents n'est momentanément arrêtée que par la crise économique de 1973 au cours de laquelle le Japon voit son excédent de balance commerciale chuter de 59% pour s'établir tout de même à \$ 3'641 mio. L'année suivante, en 1974, le solde commercial chute encore de 63% à \$ 1'353 mio, mais le Japon est en train de sortir de la crise pétrolière plus puissant que jamais, puisqu'en 1975 l'excédent commercial remonte de 265% à \$ 4'935 mio. En 1976, le solde record de 1972 est dépassé et s'établit à \$ 9'803 mio, en hausse de 99% par rapport à 1975. Les années 1977 et 1978 voient les excédents commerciaux se chiffrer respectivement à \$ 17'160 mio et \$ 24'300 mio. Désormais, c'est en dizaines de milliards de dollars qu'il faudra compter les surplus commerciaux japonais vis-à-vis de ses partenaires. La crise pétrolière de 1979 diminue à nouveau comme en 1973 l'excédent commercial japonais, ce dernier chute de 93% à \$ 1'740 mio au cours de cette année, mais déjà remonte à \$ 2'130 mio l'année suivante en 1980.

Il est important de relever que les effets des déséquilibres commerciaux engendrés par les énormes excédents japonais de la décennie 1970 sont atténués au cours de cette période par les déficits de la balance des invisibles, du moins jusqu'aux années 1977-1978. Le Japon présente ainsi un solde courant négatif en 1974 de \$ -4'720 mio et en 1975 de \$ -682 mio. Mais déjà en 1976, le solde de la balance courante passe à \$ 3'706 mio et atteint au cours des années suivantes un

seuil jugé de plus en plus inacceptable par les partenaires commerciaux du Japon: \$ 10'910 mio (1977) et \$ 16'540 mio (1978).

La seconde crise pétrolière mondiale de 1979 semble voir enfin le problème japonais trouver une solution, puisque le solde de la balance courante chute de 153% cette année-là à \$ -8'740 mio et présente à nouveau un solde négatif de \$ -10'750 mio en 1980. Ce n'est hélas au grand dam de tous les observateurs qu'une nouvelle consolidation de la puissance japonaise qui s'affirmera de plus belle durant la décennie des années 1980 et jusqu'à ce jour: les excédents commerciaux et courants reprennent leur succession par dizaines de milliards d'année en année.

Les années 1980 voient véritablement apparaître la manifestation spectaculaire du « problème japonais ». On assiste cette fois à une explosion des soldes commerciaux du Japon qui ne sont plus compensés ou du moins tempérés par des soldes négatifs de même importance de la balance des invisibles. Les conséquences en sont les importants soldes de balance courante qui d'année en année établissent de nouveaux records. Ainsi, si le solde de la balance commerciale passe de \$ 20 milliards (mia) en 1981 à \$ 96 mia en 1987, le solde de la balance courante passe lui aussi par une progression fulgurante: \$ 5 mia en 1981, \$ 35 mia en 1984 et \$ 87 mia en 1987!

La décennie 1990 ne semble toujours pas avoir vu la fin du problème, au contraire, les soldes commerciaux se chiffrent désormais par centaines de milliards de dollars: l'excédent de balance commerciale a ainsi été de \$ 64 mia pour l'année 1990, \$ 103 mia en 1991, \$ 132 mia pour l'année 1992 et \$ 142 mia en 1993. L'excédent de balance courante s'est quant à lui élevé à \$ 36 mia en 1990, \$ 73 mia en 1991 et \$ 118 mia en 1992. Il ne faut d'autre part s'attendre à aucune amélioration pour les années à venir, surtout dans un contexte de récession mondiale qui voit le Japon réduire beaucoup plus drastiquement ses importations que ses exportations. C'est ainsi que les perspectives économiques de l'O.C.D.E.²¹⁰ tablent sur des excédents commerciaux toujours aussi élevés pour les prochaines années de la décennie 1990: \$ 152 mia (1994), \$ 154 mia (1995) et \$ 150 mia (1996) selon l'organisme international. Les pronostics pour l'excédent courant de ces mêmes années ne sont pas meilleurs non plus pour les principaux partenaires du Japon puisque l'O.C.D.E. prévoit: \$ 140 mia (1994), \$ 145 mia (1995) et \$ 140 mia (1996).

Il est donc pertinent de se demander pourquoi les corrections espérées tout au long des quinze dernières années se sont révélées inexactes. Une analyse de la structure par catégories de produits du commerce extérieur japonais est à cet égard un facteur explicatif à prendre en compte.

²¹⁰ O.C.D.E., Perspectives économiques, décembre 1994

3.1.2. Structure de la balance commerciale depuis 1970

3.1.2.1. Situation en 1970

Les principales importations du Japon en 1970²¹¹ (cf. Figure 3.2) sont constituées par les *Matières brutes non comestibles* (35%), telles que cuirs, caoutchouc, minerais et bois, et les *Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes* (21%) qui comprennent le pétrole et ses dérivés pour l'essentiel. En troisième position viennent les *Produits alimentaires et animaux vivants* (13%) constitués par les importations de viande et de poissons. Arrive ensuite la catégorie des *Machines et matériel de transport* (11%) où sont compris les machines pour l'industrie, l'équipement de bureau ou encore les véhicules automobiles; et celle des *Articles manufacturés classés d'après la matière première* (10%), comprenant les fibres textiles, le papier et des métaux tels que le cuivre et le platine. Viennent ensuite les *Produits chimiques* (5%) et les *Articles manufacturés divers* (3%) constitués des principaux biens de consommation tels que les vêtements, les appareils photos et les instruments de mesure.

Afin de porter un premier jugement déjà sur le degré d'ouverture du marché intérieur japonais à cette époque-là, il est intéressant de distinguer parmi les différentes catégories de biens importés celles qui représentent une concurrence pour les producteurs japonais. On peut ainsi considérer que les catégories CTCI suivantes 0 (*Produits alimentaires et animaux vivants*) (13,2%), 1 (*Boissons et tabac*) (0,5%), 2 (*Matières brutes non comestibles, carburants non compris*) (35,0%), 3 (*Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes*) (20,7%), 4 (*Huiles et graisses d'origine animale ou végétale*) (0,4%), 5 (*Produits chimiques*) (5,3%), 6 (*Articles manufacturés classés d'après la matière première*) (9,9%) et 9 (*Articles et transactions non classés*) (0,5%) regroupent la plupart des biens n'entrant pas en concurrence avec le marché japonais. En additionnant les parts relatives de ces dernières, on constate que 86% des importations de produits japonais en 1970 ne présentent aucun danger concurrentiel pour les producteurs nationaux de biens manufacturés. Il s'agit en l'occurrence essentiellement de matières premières et de produits pétroliers.

²¹¹ Sources: O.C.D.E., Etudes économiques de l'O.C.D.E., Japon, 1970-1992; et O.N.U., Annuaire statistique du commerce international, classification type pour le commerce international (CTCI); cf. ANNEXE B

Figure 3.2

Japon, Importations caf, 1970

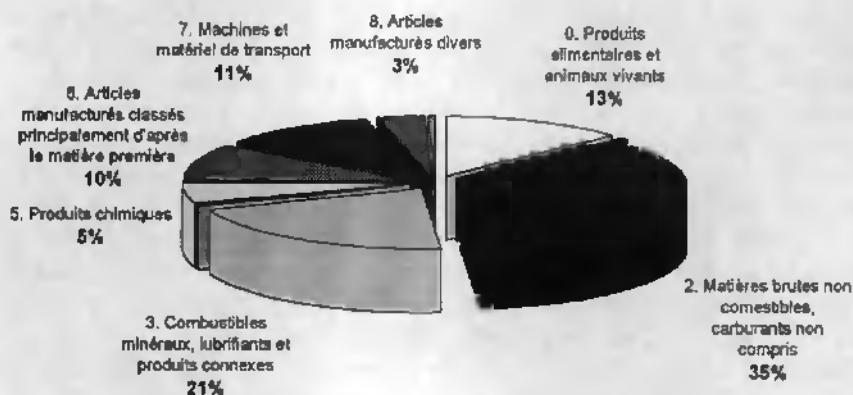
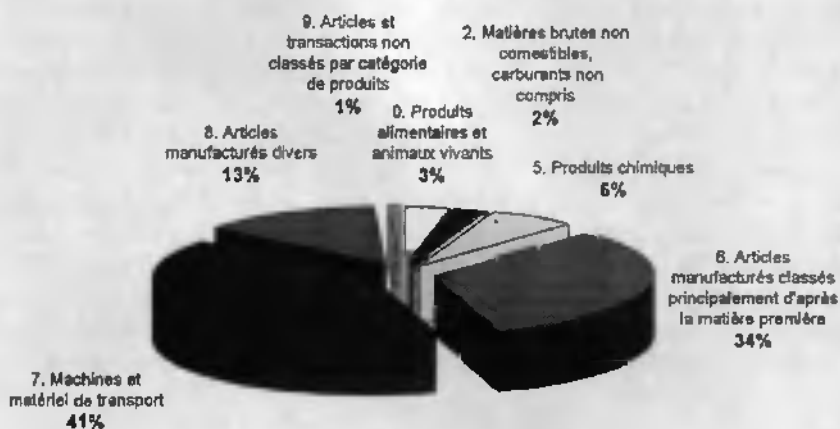


Figure 3.3

Japon, Exportations fob, 1970



Source: OCDE, *Etudes économiques, Japon, 1970-1992*

Au niveau des exportations japonaises (Figure 3.3), les *Machines et matériel de transport* arrivent en tête avec 41% de la valeur totale de ces dernières. Dans la catégorie, on trouve évidemment les voitures, les machines à calculer et les

produits de l'électronique de ménage (téléviseurs, appareils radios) notamment. Comme deuxième grande catégorie, viennent les *Articles manufacturés classés d'après la matière première* (34%), avec les tissus et fibres synthétiques et surtout l'acier (barres, tôles, tuyaux, fils métalliques, etc.). Les *Articles manufacturés divers* (instruments électroniques, appareils photos, appareils de mesure) exportés représentent 13% et les *Produits chimiques* 6%.

Si l'on considère que la catégorie 8 des *Articles manufacturés divers* est représentative de la plupart des biens de consommation, on est amené à constater que le Japon importe relativement peu de ceux-ci (3%) en regard de ses exportations (13%). L'essentiel de ses importations est donc constitué de matières premières, ce qui n'a rien d'étonnant si l'on considère que le Japon en est dépourvu et doit par conséquent élaborer des produits à forte valeur ajoutée pour ainsi subvenir à ses besoins alimentaires et énergétiques.

Qu'en est-il maintenant de l'évolution de la structure de la balance commerciale du Japon depuis 1970 jusqu'à nos jours?

3.1.2.2. Evolution de 1970 à 1991

3.1.2.2.1. Structure des importations de 1970 à 1991

De 1970 à 1973, la part des *Matières brutes non comestibles* passe de 35% à 32% et celle des *Combustibles minéraux* dont le pétrole, demeure à peu près inchangée à 22%. La structure au niveau des importations de matières premières se maintient donc stable jusqu'à la première crise pétrolière, avec une légère augmentation de la part des *Produits alimentaires* qui passent de 13% à 15% en 1973. Au niveau des biens de consommation on assiste à une légère hausse des *Articles manufacturés divers* (5%), mais à une baisse des importations de *Machines et matériel de transport* (la part passe de 11% en 1970 à 8% en 1973), reflétant ainsi la naissance d'une industrie automobile japonaise fortement exportatrice et soucieuse de se réserver une part prépondérante du marché intérieur.

En 1974, suite à la crise pétrolière, la part prépondérante en valeur des importations passe aux *Combustibles minéraux* (40%), soit une augmentation de 198% par rapport à 1973! Dès lors et jusqu'à nos jours, c'est ce poste qui va constituer les importations les plus importantes en valeur pour le Japon. La part passe à 44% en 1975 et se maintient au-dessus de 40% jusqu'en 1979. La période qui va du premier au second choc pétrolier dû à la crise iranienne (1979) voit donc les importations de carburants prendre toujours plus d'importance par rapport aux importations de matières premières brutes; le poste *Matières brutes*

non comestibles passe de 32% en 1973 à 19% en 1978 et s'établit à un peu moins de 20% en 1979. Les *Machines et matériel de transport* continuent de voir leur part diminuer et passer à moins de 7% en 1979. Les *Produits alimentaires* restent à peu près stables en proportion durant cette période, s'établissant à 12% pour l'année 1979 et les *Articles manufacturés classés d'après la matière première* voient d'abord leur part diminuer de 12% en 1973 à 6% en 1975 puis augmenter à 8,5% en 1979. Les *Articles manufacturés divers*, soit les biens de consommation courants, qui représentent 5,3% en 1973, diminuent à 3,4% en 1975 puis reviennent à 4,7% en 1979. Quant aux *Produits chimiques*, ils restent proportionnellement constants durant la période 1973-1979 à un peu moins de 5%.

L'année 1980, suite à la deuxième crise pétrolière mondiale, voit les importations japonaises de *Combustibles minéraux* (pétrole) passer à 50% du total, pour culminer à 51% en 1981, ce qui suppose de la part du Japon un effort d'adaptation sans précédent face à des hausses spectaculaires du prix de l'énergie pour un pays qui en est si dépendant. Jusqu'en 1983, les importations au titre des *Combustibles minéraux* avoisinent les 50%, puis à partir de 1984 elles descendent régulièrement (47% en 1984, 44% en 1985) et leur part au total chute à 30% en 1987, bénéficiant ainsi du « troisième » choc pétrolier, cette fois-ci agissant en sens inverse (baisse du prix du pétrole) en raison de la mésentente des pays de l'OPEP et de la surproduction pétrolière qui s'en est suivie. La part diminue à 26% en 1988 et jusqu'à 20% en 1990; elle remonte ensuite à 24% pour l'année 1991.

Les *Matières brutes non comestibles* continuent de voir leur pourcentage décliner dans les importations japonaises au profit des importations de pétrole et produits relatifs. Leur part au total est de 17% en 1980 et continue de baisser tout au long des années 1980 pour s'établir à moins de 14% en 1987. En 1988, on assiste à une remontée du pourcentage d'importation à 14,6% qui semble se poursuivre en 1989 (14,7%); cependant les années 1990 semblent annoncer une nouvelle diminution de la part relative des matières premières, puisque ces dernières s'établissent à 12% pour l'année 1991. Cette baisse relative qui s'est poursuivie régulièrement tout au long des années 1970 et 1980 reflète la tendance générale à la baisse du prix des matières premières.

La décennie 1980 ne voit pas de changement significatif dans la valeur relative des importations de *Produits alimentaires*; jusqu'en 1986, leur part au total des importations demeure relativement constante à 11%, puis l'on assiste à une légère hausse en 1987 à 14,4% pour redescendre à 13% en 1991.

L'évolution la plus intéressante est constituée par les biens de consommation; alors même que le Japon s'internationalise, l'on serait en droit de penser que la

part de ces derniers au total des importations est allée en augmentant de façon à atteindre des niveaux comparables à ceux de ses principaux partenaires commerciaux, telle l'Allemagne. Selon les statistiques de l'O.N.U. sur le commerce international²¹², il n'en est rien ou du moins l'augmentation n'a pas été celle à laquelle on aurait pu s'attendre, reflétant ainsi la volonté des instances dirigeantes japonaises de privilégier les producteurs au détriment des consommateurs. Comme il l'a été vu précédemment, les *Machines et matériel de transport* passent ainsi de 11% en 1970 à 6,6% en 1979. L'année 1980 voit la part diminuer encore à 6,2%; cette dernière va se maintenir à ce niveau jusqu'en 1983. En 1984, le pourcentage des automobiles et matériel de transport importés remonte à 7,5%, puis passe à 13% en 1989 pour s'établir à 16% en 1991. Cette hausse s'explique cependant surtout par une augmentation des importations de filiales automobiles japonaises établies à l'étranger et non pas par une augmentation des importations de voitures automobiles étrangères.

La catégorie des *Articles manufacturés divers*, représentatifs des biens de consommation courants, voit leur part diminuer à seulement 3,5% en 1980; leur pourcentage était resté pratiquement inchangé durant toute la décennie 1970, se situant entre 4% et 5%. On assiste ensuite durant les années 1980 à une progression: 4% (1982), 5% (1986), 7% (1987), 11% (1990). En 1991, la part de cette catégorie aux importations totales est de 11,8%, reflétant une augmentation des importations de vêtements, de montres et d'autres instruments de mesure.

Il est à souligner que l'augmentation de la proportion des biens de consommation importés durant ces vingt dernières années, quoi qu'indéniable tant en volume qu'en valeur, est bien inférieure à l'augmentation des biens de consommation exportés; ceci a eu évidemment pour corollaire l'augmentation spectaculaire de l'excédent commercial enregistré vis-à-vis des partenaires du Japon. La part des biens de consommation importés par le Japon reste bien inférieure à celle de ses principaux partenaires commerciaux tels l'Europe et les Etats-Unis.

3.1.2.2.2. Structure des exportations de 1970 à 1991

De 1970 à 1973, les exportations de *Machines et matériel de transport* voient leur montant s'élever de \$ 7,8 à \$ 18,2 milliards, ce qui représente une augmentation annuelle moyenne de 32% durant la période. Leur part aux exportations totales passe ainsi de 41% à 49%. Avec les *Articles manufacturés classés d'après la matière première* (tissus, fibres synthétiques et acier) qui progressent de \$ 6,5 mia (34%) à \$ 10,7 mia (29%), ces deux catégories constituent l'essentiel des exportations japonaises jusqu'à la première crise

²¹² O.N.U., Annuaire statistique du commerce international, 1980-1990

pétrolière de 1973. Les *Articles manufacturés divers* qui comprennent les instruments de mesure électronique et surtout les appareils photographiques connaissent également une augmentation: de \$ 2,5 mia en 1970 à \$ 3,9 mia en 1973, mais leur part passe de 13% à 11% au cours de cette période.

Malgré la crise de 1974, les exportations japonaises de *Machines et matériel de transport* se maintiennent à 45%, progressant en valeur de 39% par rapport à 1973. L'année suivante voit leur part augmenter à 49%, avec une progression en valeur de 8% par rapport à 1974. Tout au long de la décennie 1970, elle s'accroît pour atteindre 54% en 1979. Les *Articles manufacturés classés d'après la matière première* voient eux leur part diminuer à 25% en 1979, mais le total de cette catégorie passe de \$ 11 mia en 1973 à plus de \$ 26 mia en 1979, la croissance annuelle moyenne en valeur représentant ainsi 16% au cours de ces six années. Les *Articles manufacturés divers* quant à eux progressent de \$ 3,9 mia (1973) à \$ 11,6 mia (1979), avec une part restant inchangée à 11%.

Durant les années 1980, le Japon voit ses exportations de *Machines et matériel de transport* augmenter de \$ 71 mia à \$ 223 mia en 1991, ce qui représente un accroissement en valeur de 11% en moyenne annuellement au cours de la décennie. Leur part au total des exportations passe ainsi de 55% en 1980 à 71% en 1991. Il va sans dire qu'il s'agit là de la principale cause d'augmentation de l'excédent commercial record du Japon durant cette période, puisque ses importations ne croissent que de manière extrêmement modérée. En effet, prises globalement, les exportations japonaises progressent de \$ 130 mia en 1980 à \$ 314 mia en 1991, représentant un taux d'accroissement annuel moyen de 8,4%; les importations totales de la période passent elles de \$ 140 mia à \$ 234 mia, soit un taux d'accroissement annuel moyen inférieur de près de la moitié à celui des exportations, puisqu'il n'est que de 4,7%.

Afin d'avoir une idée plus précise du sens de l'évolution de la structure de la balance des paiements japonaise (de sa balance commerciale plus précisément, puisque l'on manque de données précises sur la balance des services) et d'avoir une base de comparaison pour évaluer le degré de convergence avec ses principaux partenaires commerciaux, la mise en parallèle avec un pays de même importance économique tel que l'Allemagne est riche d'enseignements. Il s'agira donc de souligner et de relever les différences significatives de structure entre ces deux pays et ce depuis l'année 1974, soit juste après le premier choc pétrolier mondial. Pour cela, serviront de base les chiffres de l'O.N.U. relatifs au commerce international²¹³ et les études économiques de l'O.C.D.E.²¹⁴ sur le Japon pour les années considérées.

²¹³ O.N.U., Annuaire statistique du commerce international, plusieurs années

²¹⁴ O.C.D.E., Etudes économiques de l'O.C.D.E., Japon, 1990-1992

3.1.3. Structure de la balance commerciale depuis 1974: une comparaison avec l'Allemagne.

3.1.3.1. Situation en 1974

En 1974, les principales importations japonaises en valeur sont constituées selon les statistiques de l'O.N.U.²¹⁵ par les combustibles (40%), les approvisionnements industriels (35,6%) et l'alimentation et les boissons (12,6%). Le Japon importe donc comme tout pays industrialisé, surtout des matières premières qu'il retravaille ensuite pour y ajouter de la valeur. Il s'agit évidemment d'une nécessité puisque le Japon est dépourvu de ressources naturelles et minières d'importance. Dès lors, il n'est pas étonnant de constater que l'essentiel des exportations pour la même année est constitué par les industries manufacturières (99,1%). A l'intérieur de cette catégorie dominante, on trouve: les machines (53,8%), l'industrie métallurgique de base (21,5%) et la chimie (10,3%).

La comparaison avec l'Allemagne fédérale révèle déjà des différences notables cette année-là. Les principales importations pour cette dernière sont constituées dans leur ordre d'importance par: les approvisionnements industriels (38,1%), les combustibles (18%), l'alimentation et les boissons (13,7%) et les biens de consommation (12,8%).

Pour cette même année, les biens de consommation ne représentent que 4,4% des importations japonaises, alors que l'Allemagne importe pour 3,5% de biens durables (articles manufacturés en métal), 7,5% de biens semi-durables (articles manufacturés en caoutchouc, cuirs, articles en bois) et 1,7% en biens non durables (textiles, tissus, papiers) totalisant ainsi 12,8%, soit près de trois fois plus que le Japon. La composition pour le Japon est quant à elle de 1,0% pour les biens durables, 2,6% pour les biens semi-durables et seulement 0,8% pour les biens non durables.

On peut également relever qu'alors même que l'Allemagne est un important producteur automobile, ses importations en matière de transport représentent 5,4% de la valeur totale, dont 2% sont constituées d'importations automobiles. Le Japon par contre n'importe en matière de transport que pour 1,8% en valeur totale, dont seulement 0,3% d'automobiles, alors même qu'indéniablement l'avantage comparatif en matière automobile est en ce temps-là du côté de l'Europe et des Etats-Unis.

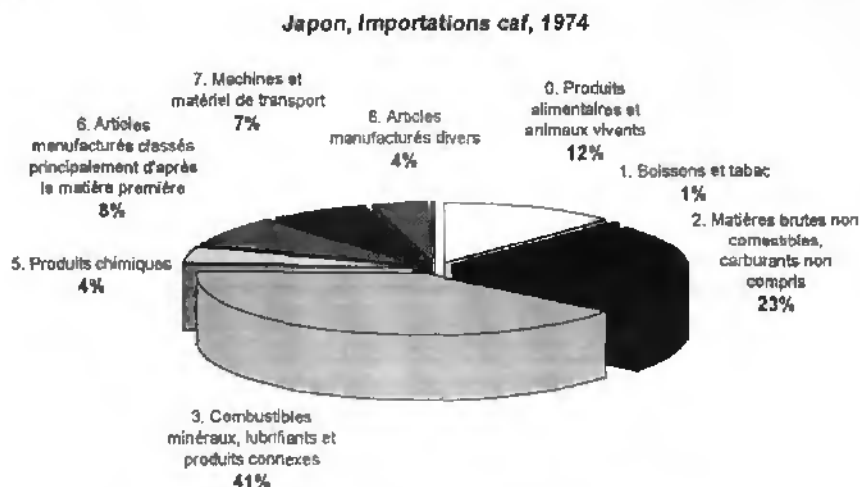
Une autre différence mérite d'être relevée pour cette période: alors que les approvisionnements industriels japonais et allemands représentent à peu près le

²¹⁵ O.N.U., Annuaire statistique du commerce international, plusieurs années

même pourcentage en valeur, la nature de leur composition est inversée: en effet, alors que les 38,1% de l'Allemagne se composent à raison de 78% de produits élaborés et de 22% de produits de base, le Japon compte lui parmi ses 35,6% d'approvisionnements industriels seulement 39% de produits élaborés et 61% de produits de base.

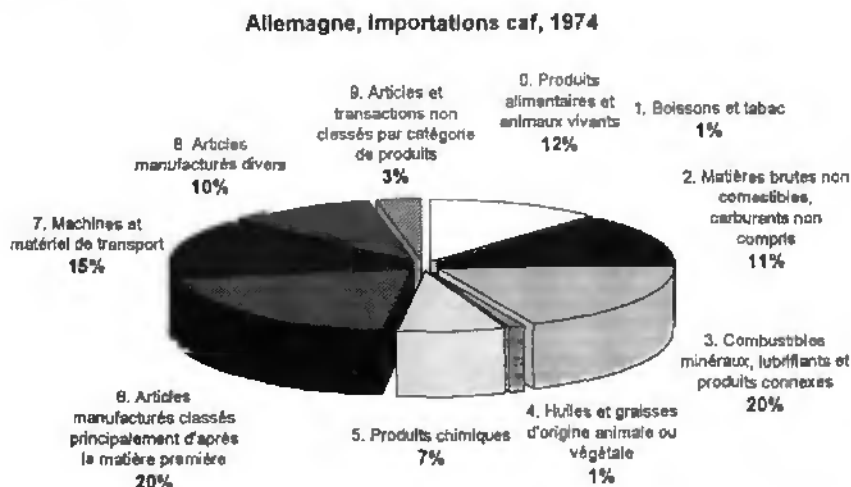
Concernant les exportations allemandes, la principale composante est également comme pour le Japon l'industrie manufacturière à raison de 96,5% du total en valeur de 1974. Les principales catégories à l'intérieur de celle-ci sont: les machines (50,4%), l'industrie chimique (17,7%) et l'industrie métallurgique de base (12,3%). Une relative similitude entre les deux pays peut donc être relevée dans la composition de leurs exportations, à l'exception de la part beaucoup plus prépondérante de l'industrie chimique en Allemagne, pour des raisons historiques notamment.

Figure 3.4



Source: OCDE, Etudes économiques, Japon, 1970-1992

Figure 3.5



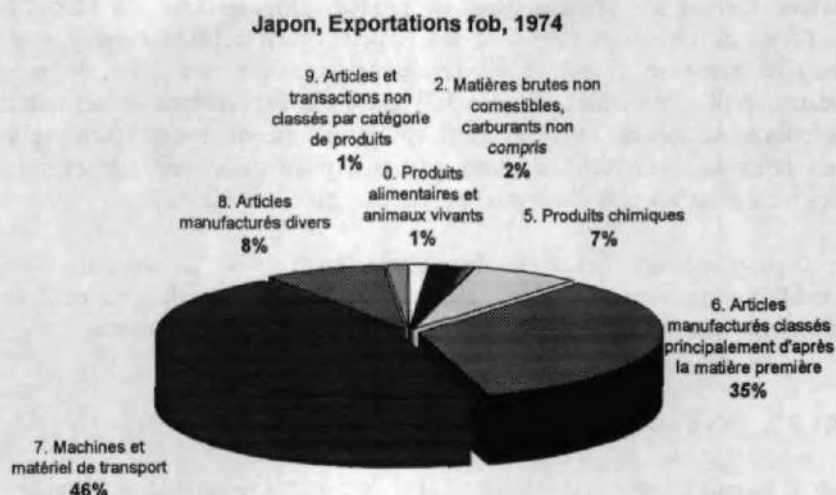
Source: OCDE, Etudes économiques, Allemagne, 1970-1992

Selon la Classification Type pour le Commerce International (CTCI) par groupes de produits établie par l'ONU, la comparaison entre le Japon et l'Allemagne (Figure 3.4 et Figure 3.5) révèle pour l'année 1974 des importations de *Machines et matériel de transport* (7.) nettement plus élevées pour cette dernière, allant du simple au double: 15% des importations totales contre 7% pour le Japon. Les importations d'*Articles manufacturés classés selon la matière première* (6.) confirment également l'écart structurel séparant les deux pays: l'Allemagne en importe une part de 20% et le Japon 8% seulement. Quant aux importations d'*Articles manufacturés divers* (8.), elles représentent un écart deux fois et demi plus grand entre les deux pays: 10% d'importations pour l'Allemagne contre 4% seulement pour le Japon. A relever la nettement plus forte dépendance relative en combustibles et pétrole du Japon (41%), qui constitue l'importation la plus élevée en valeur contre 20% seulement pour l'Allemagne, ce qui s'explique par l'importation plus grande de produits élaborés par cette dernière. Les importations de la catégorie 2 (*Matières brutes non comestibles, carburants non compris*) confirment également ce fait: 23% pour le Japon, contre 11% pour l'Allemagne seulement.

En distinguant à nouveau comme il l'a été fait pour le Japon en 1970 (cf. 3.1.2.1) entre les biens importés concurrentiels pour le marché intérieur et ceux qui ne le sont pas, on obtient une appréciation du degré comparatif d'ouverture des deux pays. En additionnant les catégories de la CTCI représentatives des biens non concurrentiels pour le Japon (catégories 0, 1, 2, 3, 4, 5, 6 et 9) on trouve 89% pour l'année 1974 (86% en 1970). En considérant de même pour l'Allemagne les importations non concurrentes pour les producteurs nationaux (catégories 2, 3 et 9 dans ce cas), il en résulte un pourcentage de 34% (25% en 1970).

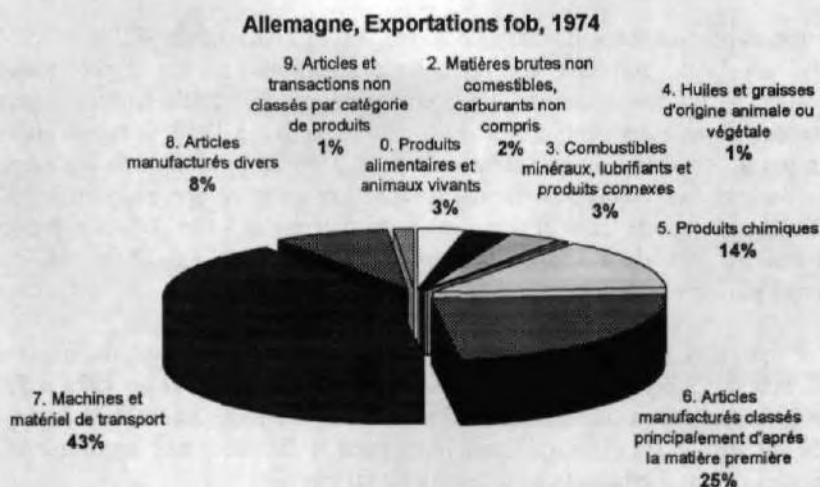
Les importations allemandes apparaissent donc comme nettement plus diversifiées et surtout comprenant nombre de biens directement concurrents pour le marché national allemand.

Figure 3.6



Source: OCDE, Etudes économiques, Japon, 1970-1992

Figure 3.7



Source: OCDE, Etudes économiques, Allemagne, 1970-1992

Au niveau des exportations, l'on remarque que le Japon se concentre essentiellement sur certains types de produits (Figure 3.6): les *Machines et matériel de transport* (46%) et les *Articles manufacturés classés selon la matière première* (35%). L'Allemagne présente elle une offre de produits beaucoup plus diversifiée (Figure 3.7) grâce aux exportations de ses industries chimiques notamment (14%). Partout en ce qui concerne les catégories relatives aux exportations de biens de consommation et d'investissement le Japon présente des parts relatives plus élevées ou en tout cas égales à l'Allemagne.

Il s'agit maintenant d'examiner l'évolution depuis 1974. La structure s'est-elle modifiée et assistons-nous à une convergence du Japon semblable à celle de ses principaux partenaires, en l'occurrence l'Allemagne dans le cas présent?

3.1.3.2. Evolution de 1974 à 1991

En se basant toujours sur les statistiques du commerce international établies par les Nations Unies²¹⁶, on peut constater que les importations japonaises du secteur *alimentation et boissons* demeurent à peu près constantes de 1974 à 1990: 13,8% (1976), 12,7% (1979), 15% (1986), 12,4% (1990). Pour l'Allemagne les importations à ce titre sont pour les mêmes années de 13,3% (1976), 11,4% (1979), 11,2% (1986) et 9,2% (1990).

Les approvisionnements industriels passent pour l'Allemagne de 38,1% en 1974 à 30,3% en 1990, soit des pourcentages comparables au Japon, en relevant cependant le fait que ce dernier voit le pourcentage de produits élaborés importés s'accroître et dépasser celui des produits non élaborés: en 1990, le Japon importe dans ses approvisionnements industriels pour 36% de produits non élaborés et 63% de produits élaborés, soit une proportion inversée par rapport à 1974. L'Allemagne importe elle 11% de produits non élaborés et 89% de produits élaborés au titre de ses approvisionnements industriels en 1990, soit donc toujours plus que le Japon.

En ce qui concerne les importations automobiles, bien qu'étant un important constructeur, l'Allemagne voit ses importations passer de 2,0% en 1974 à 5,0% en 1990. Le Japon n'augmente sa part d'importations automobiles que de 0,3% (1974) à 2,7% (1990); et encore, il s'agit là du début des importations de véhicules japonais fabriqués dans les filiales étrangères.

Au niveau des biens de consommation, la part aux importations de l'Allemagne est passée de 12,8% (1974) à 18,1% en 1990, dont 5% de biens durables, 10,8%

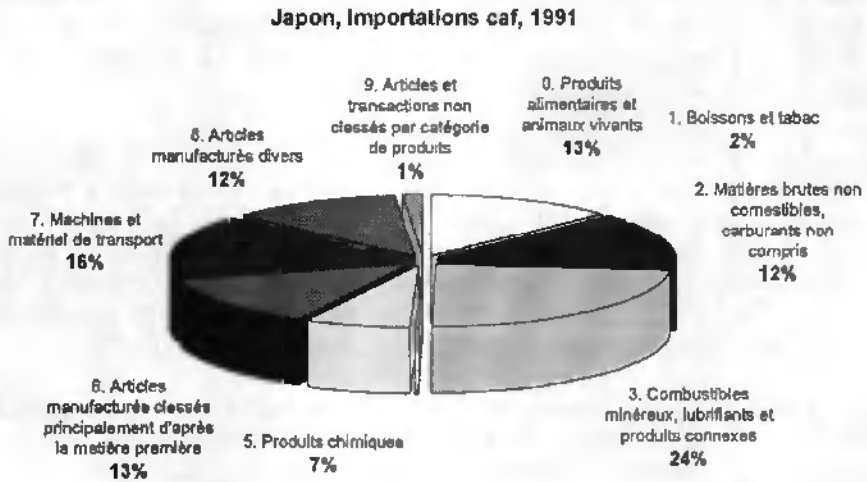
²¹⁶ O.N.U., Annuaire statistique du commerce international, plusieurs années

de biens *semi-durables* et 2,3% de biens *non durables*. Le Japon voit ses importations de biens de consommation passer de 4,4% (1974) à 13,2% (1990), dont: 4,2% de biens durables, 7,3% de biens *semi-durables* et 1,8% de biens *non durables*. La part des biens de consommation importés reste donc toujours inférieure à celle de l'Allemagne.

Les exportations japonaises connaissent une formidable augmentation de 1974 à 1990; la part au total de l'industrie métallurgique de base diminue cependant drastiquement au cours de cette période (de 21,5% en 1974 à 5,2% en 1990) au profit de la manufacture métallurgique (53,8% en 1974, 77,6% en 1990); les exportations de l'industrie chimique japonaise voient leur part passer de 10,3% en 1974 à 8,8% en 1990. Les machines arrivent ainsi en tête en 1990 avec 77,6% suivies de la chimie (8,8%) et de l'industrie métallurgique de base (5,2%).

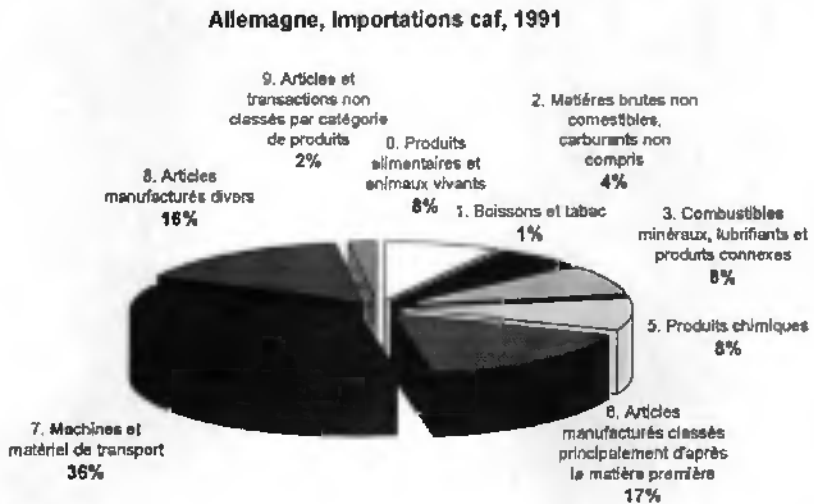
En ce qui concerne les principales exportations allemandes, on trouve à nouveau en 1990 (1974) les machines avec 58,1% (50,4%) du total exporté, la chimie avec 16,2% (17,7%) et l'industrie métallurgique de base avec tout juste 5,8% (12,3%), au même niveau que les exportations de l'industrie textile qui occupent une part pratiquement inchangée avec 5,7% (5,8%).

Figure 3.8



Source: OCDE, Etudes économiques, Japon, 1992

Figure 3.9



Source: OCDE, Etudes économiques, Allemagne, 1992

Par rapport à la situation de 1974, le Japon a augmenté quelque peu ses importations des catégories représentatives des principaux biens de consommation (Figure 3.8); on trouve ainsi les pourcentages suivants pour ces dernières²¹⁷: catégorie 7. *Machines et matériel de transport* avec 16% (7%), catégorie 6. *Articles manufacturés classés d'après la matière première* avec 13% (8%) et catégorie 8. *Articles manufacturés divers* avec 12% (4%). Cependant, les chiffres respectifs pour l'Allemagne présentent des augmentations beaucoup plus considérables par rapport à la même période ou demeurent à des pourcentages supérieurs (Figure 3.9): catégorie 7. *Machines et matériel de transport* 36% (15%), catégorie 6. *Articles manufacturés classés d'après la matière première* 17% (20%) et catégorie 8. *Articles manufacturés divers* 16% (10%).

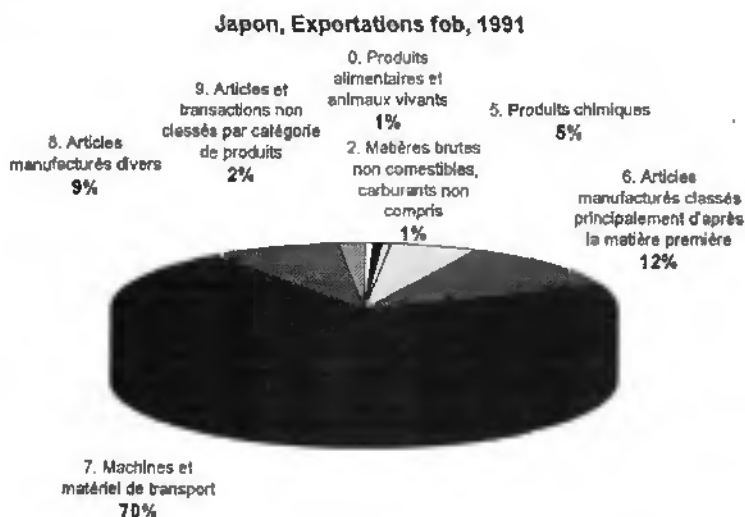
On peut également relever que le pourcentage d'importations pour le Japon au niveau des matières premières reste plus élevé que celui de l'Allemagne: le total des catégories 2. et 3. représente 12% (31%) pour l'Allemagne mais encore 36% (64%) pour le Japon. Pour les deux pays, l'importance en valeur des importations au titre de ces deux catégories a diminué au cours de la période, bénéficiant de la baisse mondiale du prix du pétrole et des matières premières.

Nonobstant, il est à constater que le Japon a peu évolué en ce qui concerne la structure de ses importations par rapport à 1974. En 1991, les importations non concurrentielles au marché intérieur (catégories 0. à 6. et 9.)²¹⁸ représentent tout de même encore 72% (89%) contre seulement 14% (34%) pour l'Allemagne (catégories 2. 3. et 9.).

²¹⁷ entre parenthèses, les chiffres de 1974

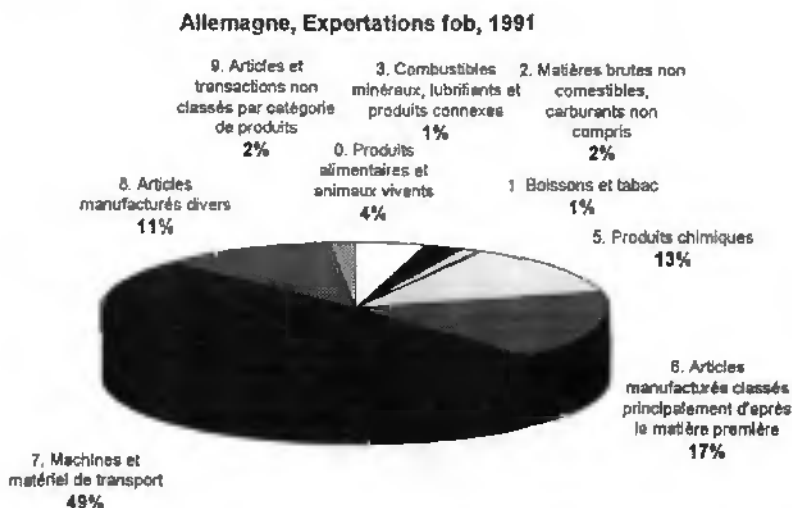
²¹⁸ grossièrement analysé

Figure 3.10



Source: OCDE, Etudes économiques, Japon, 1992

Figure 3.11



Source: OCDE, Etudes économiques, Allemagne, 1992

La situation de 1991 fait apparaître les exportations japonaises de *Machines et matériel de transport* à un niveau record de 70% (46% en 1974) des exportations totales, contre 49% (43%) pour l'Allemagne (Figure 3.10 et Figure 3.11). Cette augmentation fulgurante de la part japonaise est le reflet de son formidable succès industriel dans le secteur automobile et dans celui de l'industrie des machines, au détriment de ses partenaires commerciaux. Les exportations allemandes demeurent plus diversifiées.

3.1.4. La situation actuelle: analyse de la structure de la balance commerciale de 1991

L'examen de la structure de la balance commerciale récente, soit l'évolution entre 1990 et 1991 ne permet pas de discerner de changement notable dans la composition des produits importés japonais qui laisserait à penser que le Japon est devenu un pays plus ouvert vis-à-vis de ses principaux partenaires. Les produits importés continuent dans leur grande majorité d'être constitués de biens ne présentant pas de concurrence pour les produits indigènes.

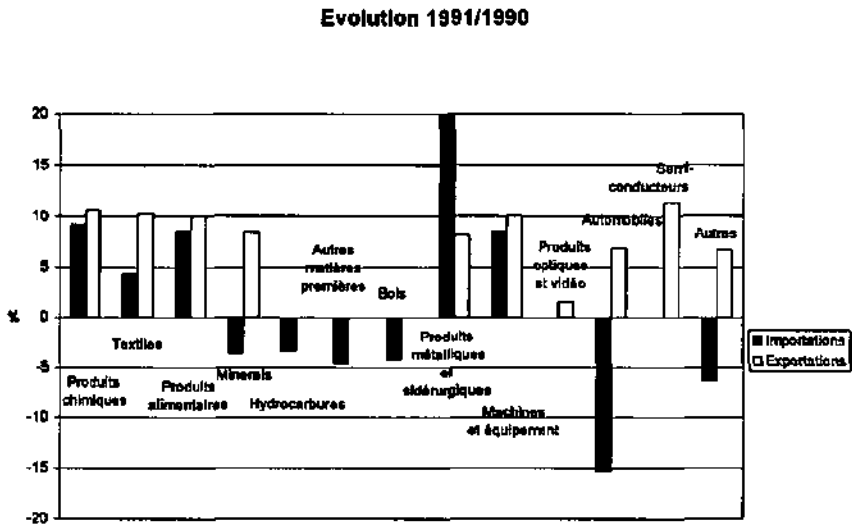
3.1.4.1. Evolution de 1990 à 1991

Tableau 3.1 : Echanges par produit
(1991, sur la base de la balance des paiements, en milliards de dollars)

	Importations			Exportations		
	Montant	Part relative (en %)	Evolution 1991/1990	Montant	Part relative (en %)	Evolution 1991/1990
Produits alimentaires	34,47	14,56	+ 9,2	1,82	0,58	+10,6
Textiles	16,11	6,81	+ 4,3	7,94	2,53	+10,3
Produits chimiques	17,41	7,35	+ 8,5	17,47	5,56	+10,0
Minerais	8,77	3,71	- 3,7	3,50	1,11	+8,4
Hydrocarbures	54,75	23,13	- 3,4			
Autres matières premières	15,93	6,73	- 4,6			
dont: bois	7,15	3,02	- 4,3			
Produits métalliques et sidérurgiques	5,50	2,32	+20,0	21,12	6,72	+8,1
Machines et équipement	42,85	18,10	+8,5	236,64	75,24	+10,0
dont: produits optiques, audio et vidéo		0,00		21,44	6,29	+1,6
automobiles	5,40	2,28	-15,4	66,08	21,01	+6,9
semi-conducteurs		0,00		14,86	4,72	+11,3
Autres	40,91	17,28	-6,4	26,02	8,27	+6,7
Total	236,73	100,00	0,6	314,52	100,00	+9,6

Source: Bank of Japan, Balance of payments monthly, avril 1992

Figure 3.12



Source: Bank of Japan, Balance of payments monthly, avril 1992

Entre 1990 et 1991, l'évolution de la balance commerciale japonaise a été caractérisée au niveau des importations par une forte augmentation des *produits métalliques et sidérurgiques* (+20%) et par une baisse importante des *automobiles* (-15%). Les exportations (+9,6%) ont en général augmenté beaucoup plus fortement que les importations (+0,6%), surtout les *semi-conducteurs* (+11,3%); au contraire des importations, les exportations d'*automobiles* ont enregistré une augmentation (+6,9%), qui ne dénote aucune intention du Japon de freiner son expansion extérieure dans ce domaine, ce d'autant plus que le Japon aux prises avec la récession n'a pas d'autre choix s'il ne veut pas remettre en question son système économique et social.

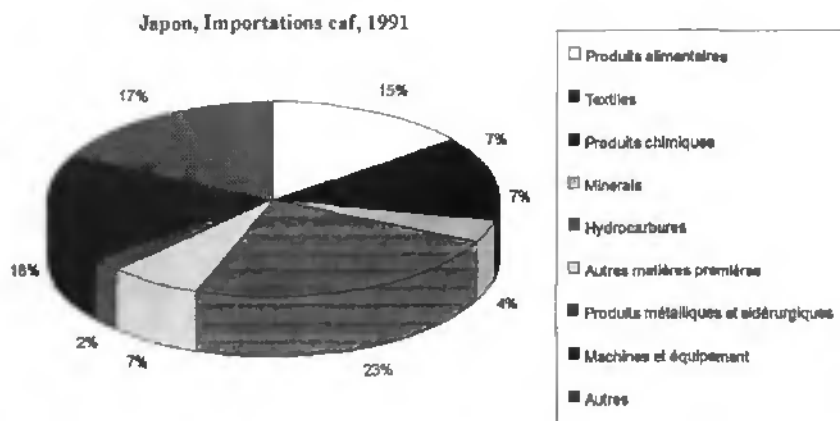
3.1.4.2. Analyse des importations et des exportations de 1991²¹⁹

En procédant à une analyse plus étroite de la composition du commerce extérieur japonais d'après la « Série C » de l'OCDE²²⁰ et les statistiques de l'ONU sur le

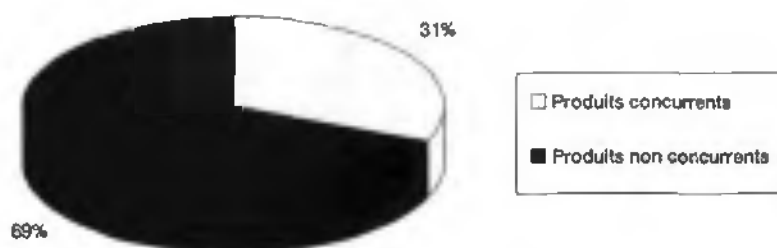
²¹⁹ Cette analyse a été effectuée en se basant principalement sur l'origine et la nature des importations japonaises. Bien que les chiffres puissent être contestés quant à leur précision, ils reflètent néanmoins la réalité des faits. L'estimation des produits non concurrents (et concurrents) a toujours été faite à l'avantage du Japon: en cas de doute, les données étant intégrées dans les importations compétitives. On peut ainsi affirmer que l'estimation des produits non concurrents a été passablement sous-évaluée.

commerce international²²¹, il se confirme que plus de deux tiers des importations japonaises en valeur sont constituées de produits non concurrents.

Figure 3.13



Japon, Importations caf, 1991



Source et calculs: cf. ANNEXE C

L'analyse par groupes de produits a été effectuée selon les catégories de la « série C » établie par la CTIC²²². Les chiffres mentionnés en italique entre parenthèses

²²⁰ O.C.D.E., Commerce extérieur par produits, Japon, 1991, p.88-161,

²²¹ O.N.U., Statistiques du commerce international, 1991, p.467-474

après les produits correspondent aux catégories retenues par la CTCI. Les autres nombres entre parenthèses représentent le pourcentage en valeur de la catégorie générale analysée.

Les *Produits alimentaires* peuvent être considérés globalement comme non concurrents. Ils comprennent en majorité des *poissons* (01), des *viandes* (02) et des *préparations* (01,02) à base de ces deux aliments (50%), des *céréales* (04) (13%), des *fruits et légumes* (05) (12%) ainsi que du *café, thé, cacao et épices* (07) (4%). L'ensemble de la catégorie représente 15% des importations totales soit \$ 34,5 milliards.

Les importations au titre des *Textiles* se composent de trois catégories de produits: les *fibres textiles* (26) (14%), les *filts, tissus et articles textiles* (65) (28%) et les *vêtements* (84) (58%). La première catégorie comprend les importations de coton (majoritairement) et de laine. Dans les *fibres textiles*, les produits non concurrents peuvent être estimés à 70% eo se basant sur l'origine des importations. Dans la seconde rubrique, qui englobe les filts textiles (filts de coton et filts synthétiques), se trouvent des importations provenant majoritairement des pays d'Asie du Sud-Est (63%) parmi lesquelles 70% viennent de Chine, de Corée du Sud et de Taiwan. Les *filts, tissus et articles textiles* (65) comprennent ainsi 60% de produits non concurrents. Il est à relever que les exportations de cette catégorie représentent en grande partie le trafic de perfectionnement passif, qui voit les firmes textiles japonaises exporter les filts textiles vers les filiales d'Extrême-Orient (Singapour, Chine, Hongkong et Pakistan) surtout et les réimporter au titre de la catégorie des *vêtements* (84) pour profiter ainsi des bas coûts de main-d'oeuvre. On peut considérer que la troisième catégorie, constituée des *vêtements et accessoires*, renferme 40% d'importations non concurrentes provenant des filiales japonaises. L'on aboutit ainsi à 50% d'importations non concurrentes pour le marché japonais au titre des *Textiles* (matière première et filts textiles).

Les *Produits chimiques* sont constitués de plusieurs catégories pouvant être considérées comme composées de produits non concurrents: il s'agit tout d'abord des *produits chimiques organiques* (51), dont 20% représentent des importations non concurrentes de *phénols et alcools* (512), soit 6% du total des produits chimiques en valeur, et de la catégorie des *produits chimiques inorganiques* (52), dont 52% en valeur de la rubrique représentent des *matières radioactives* (524) non concurrentes, soit 8% du total en valeur de la catégorie générale *Produits chimiques*. A cela s'ajoutent les 18% en valeur constitués par les *médicaments et produits pharmaceutiques* (541), les 5% des *produits pour parfums et de toilette* (55) ainsi que les *matières plastiques artificielles* (58) à raison de 50%, soit 5%

²²² Classification Type pour le Commerce International, 3ème révision

en valeur du total de la catégorie générale. L'ensemble des produits non concurrents de la catégorie s'élève donc à 41% en valeur des importations de produits chimiques.

Les importations de *Minerais (28)* constituées en majorité de *fer (281)* (41%) et de *cuivre (28711)* (26%) sont par essence non concurrentes sur le marché japonais. Les minerais peuvent donc être considérés dans leur ensemble comme des produits non concurrents, le total représentant 4% en valeur des importations de 1991.

Les *Hydrocarbures* comprennent les *pétroles et dérivés (33)* (69%), ainsi que le *gaz naturel (341)* (19%) et le *charbon (32)* (12%). Ils sont non concurrents à 100%.

La catégorie des *Autres matières premières* composée principalement de *liège et bois (24)* (55%), de *graines et fruits oléagineux (22)* (12%) et de *engrais minéraux bruts (27)* (12%) peut être considérée aussi dans son ensemble comme non concurrente.

Les *Produits métalliques et sidérurgiques* sont constitués essentiellement de la catégorie *fer et acier (67)* (100%) qui comprend des ébauches et des lingots. Les importations de ces métaux proviennent à 80% de pays non OCDE, principalement de l'Extrême-Orient (51%). La Corée du Sud représente à elle seule les 60% des importations japonaises d'Extrême-Orient et ainsi 30% du total importé de la catégorie en valeur. Ils peuvent être considérés comme étant pour les 80% non concurrents.

Parmi les importations au titre des *Machines et équipement* sont à considérer comme non concurrents les produits de la catégorie *Autre matériel de transport (79)* (9%) qui comprend l'*aviation (792)* et le matériel de navigation aérienne, les produits de la catégorie *Équipement de télécommunications (76)* (7%), provenant en majorité des pays d'Extrême-Orient (plus de 60%), et les *Machines spéciales pour l'industrie (72)* (7%). Le total des produits non concurrents de la catégorie générale s'élève donc à 23%. Il est à relever que ce chiffre représente plutôt une sous-évaluation, car de nombreuses machines importées au titre des autres catégories ne représentent souvent pas une véritable concurrence pour le marché japonais et auraient donc pu être comprises dans les produits non concurrents.

Enfin, la catégorie générale *Autres* est constituée des produits non concurrents suivants: *Métaux non ferreux (platine, cuivre, aluminium) (68)* (23%), *Articles minéraux non métalliques (66)* (12%) - constituée par les sous-groupes *chaux, ciments et matériaux de construction (661)* et *perles et pierres gemmes (667)* -

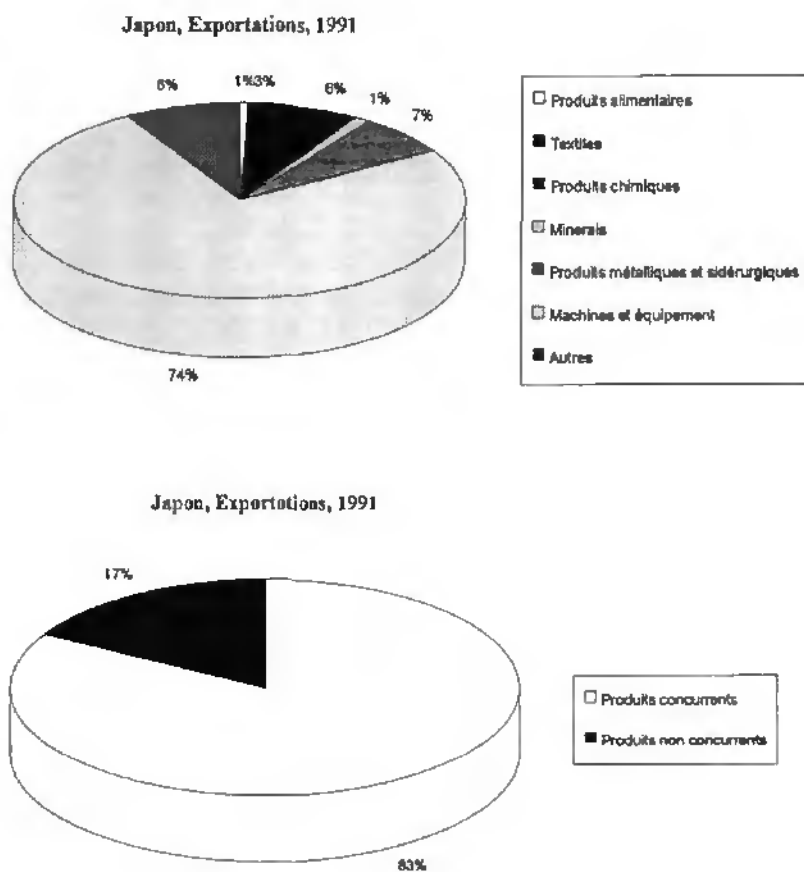
Articles manufacturés en métal n.d.a. (69) (5%), Matières brutes animales et végétales (29) (4%) et le caoutchouc manufacturé (62) (2%). Le total des produits non concurrents de la catégorie s'élève donc à 46%.

Il ressort ainsi de l'analyse par catégories de produits, que le Japon importe pour 69% de produits non concurrents et seulement 31% de produits représentant une coocurrence pour le marché intérieur.

L'examen de la structure des exportations pour l'année 1991 aboutit à une conclusion exactement inverse: plus de 80% des exportations sont constituées de produits concurrents pour les partenaires commerciaux, particulièrement les pays occidentaux.

En effet, la catégorie générale *Machines et équipement* est constituée de produits qui sont susceptibles d'entrer toujours en concurrence sur les marchés internes des partenaires commerciaux. Elle représente en valeur 75% des exportations japonaises. Si l'on considère encore comme produits concurrents les 50% en valeur des exportations des catégories générales des *Textiles*, des *Produits chimiques* et du groupe *Autres*, on découvre que 83% des exportations japonaises sont concurrentes pour les pays occidentaux partenaires, et seulement 17% comprennent des produits non concurrents pour leurs marchés intérieurs.

Figure 3.14



3.2. Les raisons du surplus de capitaux

Le Japon est devenu le plus gros exportateur de capitaux du monde. Son excédent commercial a atteint \$ 142 milliards en 1993 et les prévisions tablent sur des surplus de \$ 152 mia pour 1994 et \$ 154 mia pour 1995.²²³ Il est donc réaliste de compter sur des surplus de 100 milliards de dollars et plus jusqu'à la fin du XXème siècle en tous cas, ce d'autant plus que les prévisions de l'OCDE n'ont cessé d'être démenties à la hausse tout au long de ces dernières années!

Depuis 1980, la situation du Japon dans l'économie mondiale s'est radicalement modifiée: de pays débiteur ayant besoin de fonds extérieurs pour financer son déficit de balance courante, il est devenu le plus grand pays créateur du monde. Ainsi, la valeur nette de ses avoirs à l'étranger s'est établie à 512 milliards de dollars en 1992²²⁴, soit un montant jamais atteint par aucun pays du monde, même l'O.P.E.P. au temps de sa splendeur.

S'interroger sur les raisons du surplus de capitaux conduit à analyser plusieurs éléments caractéristiques du système économique japonais. En effet, tout en relevant les sources de capitaux de l'économie japonaise, il s'agit également de montrer comment ces dernières continuent de se maintenir à un niveau particulièrement élevé en raison de la structure socio-économique et politique propre du Japon. La structure organisationnelle de l'économie japonaise, à travers les liens étroits entre gouvernement (MITI, MOF, etc.) et les grands groupes industriels (*keiretsus*), ainsi que les conditions sociales prévalant au Japon qui incitent fortement à l'épargne des ménages, sont parmi les facteurs explicatifs majeurs de cette énorme augmentation des avoirs extérieurs japonais. Des éléments explicatifs nouveaux sont apparus ces dernières années, telle l'augmentation des revenus des investissements directs réalisés à l'étranger grâce au recyclage des excédents commerciaux.

Les raisons du surplus des capitaux tiennent donc à deux phénomènes particuliers liés l'un à l'autre: le niveau élevé de l'épargne nationale japonaise et sa conséquence, les surplus de balance courante.

3.2.1. L'accumulation des excédents commerciaux et de balance courante

Il est clair que l'accumulation des excédents de balance commerciale qui ont connu une augmentation particulièrement spectaculaire depuis le début des

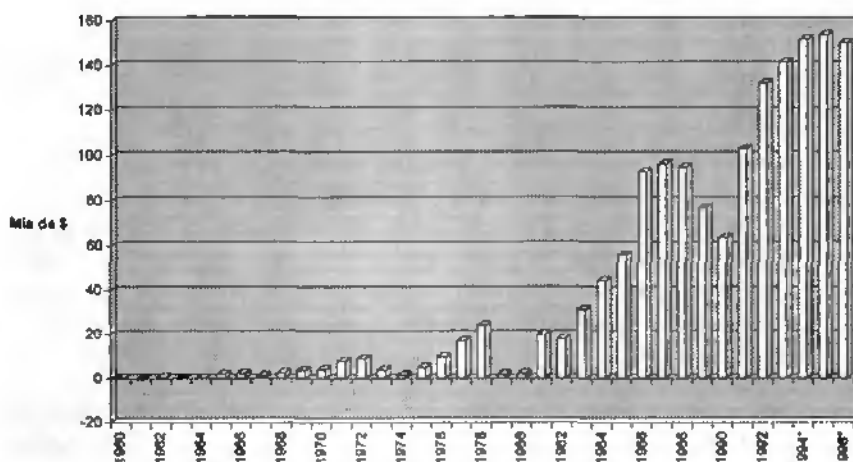
²²³ Perspectives économiques de l'O.C.D.E., décembre 1994

²²⁴ Perspectives économiques de l'O.C.D.E., décembre 1993

années 1980, passant de moins de \$ 20 milliards en 1980 à plus de \$ 140 milliards à l'heure actuelle constitue l'explication fondamentale des surplus de capitaux japonais.

Figure 3.15

JAPON : Balance commerciale



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*; OCDE, *Perspectives économiques*

Quoi qu'il soit indéniable que le Japon ait fourni un effort hors du commun depuis la Seconde Guerre mondiale pour se hisser au rang de deuxième puissance économique mondiale derrière les Etats-Unis, il convient de relever, sans enlever aucun mérite aux vertus des travailleurs japonais, qu'un résultat aussi spectaculaire n'aurait pas pu être obtenu sans ce qu'il faut bien appeler une véritable stratégie économique nationale (jamais formellement définie comme telle) menée à tous les niveaux de la société japonaise sous l'égide du gouvernement, en particulier grâce au tout puissant Ministère du Commerce International et de l'Industrie (MITI).

La structure du commerce extérieur analysée précédemment (cf. 3.1.) - et qui révèle que 69% des produits importés sont pratiquement non concurrents pour le marché interne japonais - s'explique en grande partie par les mesures de contrôle des importations par les *keiretsus* au Japon à travers leurs *sogo shoshas*, mais aussi par le contrôle sur l'économie japonaise exercé par les grands ministères comme le Ministère des Finances (MOF), et surtout le MITI. Ce dernier dispose toujours d'un important pouvoir économique, au travers de ses prérogatives en

matière de réglementations et d'homologations des produits vendus au Japon notamment.

L'excédent courant ne résulte donc pas uniquement du succès indéniable des produits japonais sur les marchés internationaux, mais provient également de la politique conduite par le MITI, les *keiretsus* et les groupes d'intérêt, qui aboutit en fin de compte à préserver le Japon d'une concurrence pouvant être nuisible à la structure socio-économique considérée comme « harmonieuse ».

3.2.1.1. La stratégie du MITI: le ciblage des industries-clés (« targeting »)

Au sortir de la Deuxième Guerre mondiale, il existait au Japon un consensus pour reconstruire le pays aussi vite que possible: il s'agissait de regagner la fierté nationale perdue et de rattraper le retard technologique sur les pays industrialisés (USA et Europe). Pour ce faire, il fut décidé d'accorder la priorité pour le développement économique au producteur sur le consommateur.²²⁵ Il s'agissait d'agir dans une optique qui consistait à choisir minutieusement les secteurs considérés comme « prioritaires » pour l'indépendance du Japon sous l'égide en particulier du MITI.

Les puissants bureaucrates du MITI et du MOF (Ministère des Finances) décidèrent donc premièrement, de la mise en place d'une politique industrielle qui allait accorder la priorité au développement des industries lourdes (acier, charbon, chantiers navals) et deuxièmement, de protéger le développement de ces dernières en faisant payer le prix de leur développement au consommateur japonais par la mise en place d'une politique protectionniste (quotas, droits de douane, contrôle des changes).

Jusqu'en 1973, c'est-à-dire jusqu'à ce que le Japon ait rattrapé les autres pays industrialisés économiquement, le MITI disposa de pouvoirs considérables sans aucune comparaison possible avec les ministères des pays développés. Puis, une évolution se produisit, suite à la pression des partenaires commerciaux pour une déréglementation de l'économie et les pouvoirs du ministère changèrent de nature, passant de relativement directs et visibles (tarifs, quotas d'importations) à plus discrets et en apparence moins contraignants (*administrative guidance*, stimulation de la recherche commune).²²⁶

La politique économique de forte croissance qui a conduit à ce que l'on nomme le « miracle économique » japonais s'est appuyée fortement sur les grandes options stratégiques décidées par les puissants ministères japonais, et tout

²²⁵ YAMAMURA, 1988, p.168

²²⁶ BALASSA & NOLAND, 1988, p.42

particulièrement le MITI. Les conditions d'organisation socio-économique prévalant au Japon - institutions donnant à la bureaucratie un pouvoir beaucoup plus fort qu'en Occident, gouvernement faible et élite bureaucratique rigoureusement sélectionnée (cf. Partie II) - sont à la base du rattrapage économique du Japon jusqu'en 1973 et du développement ultérieur dans la haute technologie.

Il ne fait aucun doute que le Japon a mené une politique industrielle depuis la Deuxième Guerre mondiale, afin de créer des avantages comparatifs dans les secteurs considérés comme « stratégiques ».²²⁷ Cette politique a provoqué la naissance de capacités excédentaires en raison de la structure socio-économique particulière du pays (*keiretsus*), qui ont été écoulées massivement sur les marchés étrangers afin d'éviter une guerre des prix sur le marché intérieur et l'élimination d'un certain nombre de grandes entreprises. C'est en cela que l'on peut affirmer que l'existence d'un « targeting » des industries-clés par le MITI (en accord avec les grandes entreprises organisées en *keiretsus*) est un facteur d'accumulation d'excédents extérieurs.

On peut distinguer trois périodes dans la politique industrielle japonaise: la période de reconstruction (1945-1960), la période de rattrapage (1960-1973), qui voit le Japon atteindre le niveau économique des pays industrialisés, et la période depuis 1973, caractérisée par une très lente déréglementation du marché intérieur, avec une réorientation de la politique du MITI vers les industries de haute technologie où cette fois, le Japon ne peut plus se contenter d'être un « suiveur » mais doit lui-même chercher à innover (YAMAMURA, 1988).

3.2.1.1.1. La période de reconstruction: 1945-1960

Jusqu'en 1949, le Japon est marqué par trois caractéristiques:

- l'isolement de l'économie japonaise
- le dirigisme économique
- et la politique de démocratisation économique de l'occupant américain.

Le retour de l'économie japonaise au marché international ne s'amorce que vers 1949, lorsque la parité du yen est fixée à 360 yens pour un dollar. Le dirigisme est une suite logique de la période de guerre (les fonctionnaires demeurent en place et ne sont que partiellement remplacés par les occupants américains) et la politique de démocratisation se traduit par le démantèlement des anciens *zaibatsus* et l'introduction d'une législation antitrust. (cf. 1.1.).

²²⁷ TYSON, 1992, p.93-101 et JOHNSON, 1982, p.19-20

Trois stratégies sont successivement adoptées par le MITI²²⁸ :

- le *Système de production prioritaire*
- la *politique de rationalisation industrielle*
- la *politique de promotion industrielle*

A) Le Système de production prioritaire

Les premiers secteurs prioritaires choisis au lendemain de la guerre sont le **charbon et l'acier**. Le charbon étant la seule matière première disponible, il est décidé de le diriger prioritairement pour la production d'acier. L'idée étant que la réanimation de ces deux secteurs entraînera les autres secteurs économiques.²²⁹ C'est ce que l'on a appelé le *Système prioritaire de production* et qui fut mis en place par la *Loi temporaire sur l'ajustement de la demande et l'offre des matières premières* de 1946.²³⁰ Le MITI va durant les années à venir s'inspirer fortement des institutions et des instruments mis en place par cette loi, qui donne le pouvoir à l'administration de contrôler la répartition des matières premières.

Cette politique s'avère un succès: en 1947, la production d'acier atteint 740'000 tonnes et celle du charbon 29,3 millions de tonnes. Dans les années 1950 cependant, le charbon devenu peu rentable est abandonné au profit du pétrole comme source énergétique.²³¹

B) La politique de rationalisation industrielle

La politique de rationalisation industrielle est mise en place pour faire face à la concurrence internationale. Durant la première moitié des années 1950, les principales industries (sidérurgie, charbon, transports maritimes, énergie électrique, fibres synthétiques et engrais chimiques) se lancent sous l'impulsion du MITI dans des investissements en équipement en vue de leur modernisation.

Le MITI dispose de pouvoirs considérables pour modeler la structure industrielle.²³²

²²⁸ CHUNG, 1987, p. 82

²²⁹ OKUNO-FUJIWARA, 1991, p. 277

²²⁹ JOHNSON, op.cit., p. 179

²³¹ CHUNG, op.cit., p. 83

²³² OKUNO-FUJIWARA, op.cit., p. 276-277

- l'accès aux devises étrangères (essentiel pour les entreprises qui se modernisent afin d'acquérir la technologie étrangère) est sévèrement contrôlé et rationné: le MITI peut ainsi décider des importations nécessaires au pays.
- la loi sur la rationalisation et la promotion des entreprises (1952) autorise le MITI à accorder des taux d'amortissement spéciaux et des exemptions tarifaires pour les industries qu'il entend promouvoir.
- il faut l'autorisation du MITI pour importer la technologie étrangère et ce dernier accorde les licences d'exploitation.

C) La politique de promotion industrielle

Durant la deuxième moitié des années 1950, l'économie japonaise entre dans la période de haute croissance, caractérisée par l'innovation technologique et les systèmes de production de masse des produits de consommation durables.

La politique industrielle de rationalisation fait alors place à une politique de promotion visant à développer de nouvelles industries. On trouve ainsi les industries sélectionnées suivantes:²³³

- les fibres synthétiques (*Plan quinquennal de promotion*, avril 1954)
- la pétrochimie (*Mesures de promotion*, juillet 1955)
- l'industrie mécanique (*Loi sur les mesures provisoires de promotion de l'industrie mécanique*, mai 1956)
- l'industrie électronique (*Loi sur les mesures provisoires de promotion de l'industrie électronique*, juin 1957)

3.2.1.1.2. La période de rattrapage: 1960-1973

Il s'agit de la période de forte croissance du Japon au cours de laquelle le taux de croissance réel de l'économie entre 1960 et 1970 s'élève à 11,6% annuellement.

Le MITI s'efforce de promouvoir les industries clés en les sélectionnant selon trois critères²³⁴:

- 1) l'industrie ciblée doit comporter des perspectives de forte croissance dans les années à venir.

²³³ CHUNG, op.cit., p.82-83

²³⁴ OKUNO-FUJIWARA, op.cit., p.278

- 2) elle doit se caractériser par une forte élasticité-revenu de la demande, de telle sorte qu'une augmentation de la demande globale puisse être attendue suite à la croissance de l'économie mondiale.
- 3) enfin il faut que l'industrie boisée se caractérise par une forte croissance de l'emploi lorsqu'elle se développe.

Cette période voit le pays se diriger vers les biens de consommation durables et non durables: automobile, appareils photographiques, électronique. Une protection efficace du marché intérieur lui permet de donner naissance à ces industries et d'accumuler ensuite des surplus de balance courante en profitant de la plus grande ouverture des pays partenaires, les USA en particulier.

3.2.1.1.3. La période de consolidation: 1973-1994

Cette période se caractérise par la fin du rattrapage économique: jusque-là, le Japon a été un « suiveur »; maintenant, après avoir surmonté la première crise pétrolière, l'économie japonaise se doit d'innover de plus en plus. Elle ne peut plus autant que par le passé sélectionner les secteurs porteurs de l'économie mondiale en ayant une technologie relativement facile d'accès et éprouvée par les pays partenaires.

Le MITI voit ses pouvoirs d'intervention directs sur l'économie se réduire. La lente libéralisation des investissements étrangers et du marché des capitaux sous la pression des pays partenaires oblige le Japon à réorienter les priorités. Le MITI s'appuie de plus en plus sur les *administrative guidances* pour orienter l'économie. Ce sont les secteurs de la haute technologie qui sont choisis comme prioritaires: semi-conducteurs, informatique et technologies de l'information (télévision haute définition). La haute technologie réclame en même temps de nouvelles compétences et moins d'énergie qu'auparavant.

Aujourd'hui, devant la montée du yen et les plaintes des partenaires, le Japon poursuit la fuite en avant vers les produits de haute technologie (semi-conducteurs, biotechnologies, ordinateurs, aéronautique) et en même temps restructure les secteurs anciens (fibres synthétiques, automobile, électronique, etc.) afin de les rendre à nouveau compétitifs.

3.2.1.2. La protection du marché intérieur: le rôle du gouvernement et des keiretsus

3.2.1.2.1. Le rôle du gouvernement

Le développement des secteurs prioritaires de l'économie japonaise (acier, chantiers navals, électronique, semi-conducteurs, etc.) n'aurait pas été possible sans une protection efficace du marché intérieur jusqu'à ce que ces secteurs parviennent à un niveau de compétitivité international.

Le gouvernement s'est ainsi efforcé pendant des années de maintenir une protection efficace du marché intérieur. Le MITI et le MOF ont à cet égard joué le rôle clé et continuent à l'heure actuelle d'être les artisans de la stratégie de développement des industries japonaises.

La politique industrielle japonaise a été élaborée et mise en place par ces deux ministères au sortir de la Deuxième Guerre mondiale.²³⁵ Le but central des politiques de croissance adoptées par le pouvoir bureaucratique était de procurer le capital au coût le plus bas possible pour les entreprises adoptant la nouvelle technologie (dans les secteurs prioritaires) et d'accroître la capacité productive du pays. Pour réussir cet objectif, il s'agissait de réduire les risques d'un investissement massif en protégeant les firmes de la concurrence étrangère jusqu'à ce qu'elles soient devenues compétitives internationalement ou même jusqu'à ce qu'elles aient atteint une situation d'exportateurs majeurs sur les marchés étrangers. L'idée derrière cette stratégie était que le résultat en serait un accroissement de la productivité qui permettrait au Japon d'exporter plus, générant ainsi une croissance rapide et élevant le niveau de vie des Japonais.

Deux lois édictées en 1949 et en 1950 par le MOF et qui demeurèrent en place durant toutes les décennies de croissance ont eu une importance certaine comme instrument de la politique industrielle japonaise²³⁶:

- la *loi sur le contrôle des changes et du commerce extérieur* (Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law, 1949)
- et la *loi sur le capital étranger* (Foreign Capital Law, 1950).

Le MOF rendait le capital accessible aux treize plus grandes banques du Japon, qui étaient ensuite « invitées » à octroyer des prêts aux plus grandes firmes innovatrices. Cette politique fut efficace en raison du contrôle de la totalité de la

²³⁵ YAMAMURA, op.cit., p.172

²³⁶ JOHNSON, op.cit., p.302-303, YAMAMURA, op.cit., p.172 et BALASSA, op.cit., p.37

structure des taux d'intérêt par le MOF: l'excès de demande de capitaux engendré par la fixation d'un taux d'intérêt au-dessous de celui du marché permettait au MOF de s'engager dans une politique de rationnement du crédit au point de pouvoir « guider » les plus grandes banques à octroyer des prêts à certaines industries choisies par un comité conjoint du MITI et du MOF.²³⁷

La loi de 1950 sur le capital étranger limitait quant à elle les investissements directs étrangers et assurait la protection du marché domestique, en faisant en sorte qu'il soit approvisionné prioritairement par les firmes nationales. Elle soumettait également tous les achats de technologie étrangère à l'approbation du MITI.²³⁸

Le résultat aboutit à ce que seules certaines industries bénéficient des capitaux nécessaires à leur développement et cela se fit naturellement au détriment des consommateurs et des petites firmes, qui se virent ainsi privés de fonds. Cette politique fut possible en raison de la protection dont bénéficiait le marché des capitaux japonais et favorisa les grandes firmes organisées en *keiretsus*. Elle aboutit à ce que chaque secteur de l'économie soit dominé par quelques grandes firmes.

Le rôle du MOF fut donc de diriger les capitaux vers les industries stratégiques et celui du MITI d'influencer les investissements et les décisions de marketing par le contrôle des importations de technologie et de matières premières.

Le MITI fit en sorte néanmoins de maintenir une concurrence entre les grandes firmes favorisées afin que l'économie japonaise puisse bénéficier des économies d'échelles résultant de la production de masse: il s'agissait d'éviter la perte de vitalité qui résulte normalement de mesures protectionnistes. Grâce à la constance des importations de technologie étrangères, les grandes entreprises purent bénéficier de la courbe d'expérience.

Normalement, les investissements accroissant la productivité auraient dû logiquement conduire à l'élimination des grandes firmes les moins efficaces (le système mis en place était par définition instable). Mais il n'en fut rien, grâce aux relations privilégiées entre bureaucratie et grandes entreprises, et surtout à la structure de l'économie organisée en *keiretsus*. Le MITI « guida » les firmes de façon à ce qu'elles investissent d'une manière telle que chaque grande entreprise n'augmente sa capacité productive que strictement en proportion de sa part de marché: aucun *keiretsu* ne fut jamais autorisé à effectuer un investissement tellement important qu'il aurait déstabilisé le marché. Il n'y eut ainsi au Japon jamais de guerre des prix destructrice: cette politique était efficace pour

²³⁷ YAMAMURA, op.cit., p.172

²³⁸ BALASSA, op.cit., p.37-38

encourager la compétition en termes de part de marché et non pas de prix. Les surplus engendrés par les industries encouragées par le MITI étaient donc appelés à s'écouler sur les marchés extérieurs si l'on ne voulait pas troubler le marché interne.

Lorsqu'il y avait des récessions ou lorsque les stocks devenaient trop importants, le MITI organisa des cartels dits « de récession » ou « de rationalisation ». La solution d'établir des cartels (en contradiction avec la loi antitrust mise en place par les autorités d'occupation américaines) fut également privilégiée lorsqu'il s'agissait de remplacer une technologie par une nouvelle, entraînant des rendements d'échelles supérieurs qui pouvaient donc déboucher sur des capacités excédentaires. Les cartels furent possible grâce à un amendement de la loi antitrust de 1953 et surtout en raison des *administrative guidance* du MITI.²³⁹ Jamais la *Japanese Fair Trade Commission* ne s'opposa à ces pratiques du MITI. Le rôle du Japon a ainsi été beaucoup plus loin que celui de protéger simplement ses industries naissantes.

La protection du marché intérieur se fit principalement par des barrières formelles (droits de douane, tarifs, quotas) jusqu'à la fin des années 1960, puis en raison des pressions commerciales, les barrières informelles prirent le relais. Ces dernières perdurent encore aujourd'hui et font l'objet d'âpres négociations (USA-Japon). Ayant réduit considérablement les droits de douane et supprimé les quotas d'importation en accord avec le GATT, le Japon protège encore son économie intérieure efficacement grâce aux instruments suivants (barrières non tarifaires)²⁴⁰:

- les *administrative guidance* (« directives » administratives du MITI): en apparence sans caractère contraignant, elles sont largement utilisées par le MITI pour limiter les importations des produits pétroliers raffinés (de tous les pays), l'acier (de Corée), ainsi que le coton (des pays développés). Elles jouent un rôle important également pour les importations de produits de haute technologie.
- les *procédures douanières*: il y a eu ces dernières années des améliorations en ce qui concerne l'importation des produits alimentaires, les produits pharmaceutiques et les cosmétiques. Mais de nombreux pays, particulièrement les pays en voie de développement, se plaignent encore de procédures longues et fastidieuses:
 - « Il semble que les procédures d'inspection douanière restent lentes, spécialement en ce qui concerne les marchandises en vrac comme le minerai de

²³⁹ YAMAMURA, op.cit., p.175-176

²⁴⁰ BALASSA, op.cit., p.51-62

fer et les produits chimiques, et qu'un système d'examen préliminaire avant livraison, introduit en 1988 pour faciliter les procédures de dédouanement en permettant le traitement des documents d'importation jusqu'à quatre jours avant l'arrivée de la marchandise, n'ait pas beaucoup réduit les durées de dédouanement ».²⁴¹

- la fixation des standards et les procédures d'homologation et de tests des produits: les procédures restent peu transparentes et laissent un grand pouvoir discrétionnaire à l'administration (MITI particulièrement).
- les pratiques en matière de soumissions publiques et appels d'offres: particulièrement en ce qui concerne les produits de haute technologie et le matériel militaire. Les pratiques de répartition des marchés de la construction (travaux publics surtout) truquées à l'avance par les grands constructeurs japonais (entente entre les soumissionneurs qui se répartissent les travaux à tour de rôle) font fréquemment l'objet de plaintes de la part des compagnies étrangères exclues.²⁴²
- la réglementation de la propriété intellectuelle (brevets): la procédure d'enregistrement des brevets est particulièrement lente. Il faut en moyenne six ans contre deux aux USA pour déposer un brevet au Japon. De plus, nombre de firmes étrangères se plaignent d'avoir été copiées malgré l'enregistrement d'une patente.
- le système de distribution: ainsi qu'il l'a été examiné dans la partie II, le marché de la distribution est contrôlé par les sociétés de commerce (*sogo shoshas*) affiliées aux *keiretsus*. Les distributeurs faisant partie du même *keiretsu* tendent à donner la préférence aux membres du groupe pour les importations et les exportations: les importations étrangères sont effectivement discriminées s'il existe des producteurs nationaux appartenant au même *keiretsu*²⁴³ (cf. 3.2.1.2.2. ci-après).

Depuis les années 1980, tout en déclarant faire le maximum pour ouvrir le marché intérieur (dérégulation), le gouvernement s'est révélé incapable à réaliser les « promesses » faites lors des négociations commerciales avec les pays européens et les USA surtout. Le résultat en a été le gonflement des excédents commerciaux.

En fait, le gouvernement n'a pas les mêmes moyens que ses homologues occidentaux: comme montré dans la Partie II (sociologie), ce sont les

²⁴¹ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, Japon 1992, volume I, 1993, p.87

²⁴² *The Economist*, 30 octobre 1993, p.70

²⁴³ BALASSA, op.cit., p.62

bureaucrates indépendants des élections qui décident vraiment les changements et ils ne le font qu'avec l'accord des *keiretsus* (monde économique) dont ils dépendent pour leur carrière et leur avenir (*amakudari*).

3.2.1.2.2. La Banque centrale

En principe officiellement indépendante, la Banque centrale du Japon (*Bank of Japan*) dépend en fait étroitement du Ministère des Finances (MOF). Les décisions en matière de politique monétaire qu'elle a été amenée à prendre depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale ont toujours été en accord avec la politique économique définie par le MITI et le MOF. Cela n'a rien d'étonnant, étant donné que le poste de directeur de la Banque centrale échoit quasiment toujours à de hauts fonctionnaires du MOF. Ceci conduit naturellement certains analystes à considérer que la Banque du Japon n'est en fait que le bras opérationnel du MOF.²⁴⁴

Durant toute la période de l'après-guerre, la Banque centrale s'est efforcée, en étroite collaboration avec le MOF, de guider l'attribution des capitaux rares aux industries japonaises que l'on avait décidé de favoriser. En particulier, elle a fait en sorte de maintenir les taux d'intérêts à court terme aussi bas que possible, ce qui a constitué son principal objectif et non pas la surveillance d'un agrégat monétaire particulier (UEDA, 1993). L'autre élément important de la politique menée par la Banque centrale sous la supervision du MOF a été de maintenir aussi longtemps que possible la valeur du yen sous-évaluée (JOHNSON, 1995). C'est ainsi que durant toutes les années 1960, le gouvernement japonais a constamment refusé de réévaluer le taux de change du yen vis-à-vis du dollar qui avait été défini durant les années d'occupation à 1\$ = 360 yens.²⁴⁵ Ce n'est qu'en février 1973 que la Banque centrale consentit à laisser flotter le yen. Ce refus de réévaluer le yen, alors même que les USA par la déclaration du Président Nixon d'août 1971 avaient consacré la faillite du système de taux de change fixes de Bretton Woods, favorisa certes les exportations japonaises mais exacerba considérablement l'inflation dû au premier choc pétrolier de 1973.

Durant les années 1970 et jusqu'au milieu des années 1980, la Banque du Japon a réussi à contrôler la valeur du taux de change du yen, grâce à un marché des capitaux japonais extrêmement protégé. Ainsi, en 1970, 97% de tous les emprunts contractés par les entreprises japonaises l'étaient sous la forme de prêts obtenus auprès des banques commerciales (les *city banks* particulièrement) et des compagnies d'assurances à des taux d'intérêts particulièrement bas dont le prêteur de dernier ressort était la Banque centrale. Suite à la libéralisation du

²⁴⁴ JOHNSON, 1982, p. 10

²⁴⁵ JOHNSON, 1995, p. 34ss

marché des capitaux, en particulier celui des émissions obligataires qui a eu lieu à partir du milieu des années 1980 au Japon, la Banque du Japon a eu plus de difficultés à contrôler le taux de change du yen. Les entreprises japonaises ont pu diversifier leurs sources de financement, faisant baisser le niveau de leurs emprunts bancaires à 60% de leur endettement total en 1990.²⁴⁶ En 1985, le Japon a été d'autre part contraint d'accepter une « réévaluation » de la monnaie nationale suite aux accords du Plaza à New York visant à stopper l'appréciation du dollar américain.

On peut néanmoins constater que jusqu'à l'éclatement de la bulle spéculative de 1991, qui a vu le yen s'apprécier fortement vis-à-vis de toutes les devises étrangères, la Banque du Japon a réussi à contrôler relativement bien l'appréciation graduelle du yen, faisant en sorte que les entreprises japonaises aient le temps nécessaire de s'adapter progressivement. Les surplus de balance commerciales étant d'autre part réinvestis massivement à l'étranger par les firmes japonaises, la hausse du yen pouvait être contenue. Les effets de la libéralisation du marché international des capitaux qui ont afflué massivement au Japon à partir de 1991, conjugués avec les surplus de balance courante records (en raison de la baisse des importations suite à la récession) et des sorties de capitaux japonais en forte diminution, ont provoqué une forte appréciation du yen que la Banque du Japon s'est avérée incapable de contrôler cette fois-ci (cf. 4.2.2.1.). L'appréciation du yen résulte également pour une grande part de la volonté des USA de forcer le Japon à prendre des mesures convaincantes pour diminuer le déficit commercial bilatéral américain: il s'agit de forcer le Japon à négocier une ouverture plus importante de son marché intérieur qui se traduise par des résultats concrets et mesurables. Ce que les Japonais se sont refusés à effectuer jusqu'à présent.

Depuis le début de la récession au Japon, la Banque du Japon s'est efforcée, après avoir « cassé » la spéculation des années 1980 en provoquant une forte hausse des taux d'intérêts japonais de diminuer progressivement le taux d'escompte afin de relancer l'activité économique. Mais jusqu'à présent, le fort endettement du secteur bancaire a empêché une véritable reprise d'avoir lieu et le yen a continué de s'apprécier vis-à-vis du dollar.

3.2.1.2.3. Le rôle des keiretsus

Le marché interne japonais est dominé par neuf *keiretsus* (cf. 2.3.2.2.). Les six principaux (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Fuyo, Sanwa et Dai-Ichi Kangyo)

²⁴⁶ HOSHI, SCHARFSTEIN & SINGLETON, 1993, p.64

fédérés autour d'une banque principale majeure et trois autres liés entre eux autour d'une grande compagnie manufacturière (Toyota, Hitachi et Matsushita).²⁴⁷

Les liens entre ces réseaux d'entreprises sont constitués par:

- des échanges de directeurs entre les entreprises (envoi de cadres d'une entreprise cliente à ses fournisseurs)
- des participations croisées entre les entreprises membres du groupe
- des emprunts communs contractés à la grande banque commune du *keiretsu*
- enfin, des liens de sous-traitance entre les entreprises (fourniture de produits intermédiaires).²⁴⁸

Les *keiretsus* contrôlent les secteurs clés de l'économie japonaise: parmi les 200 plus grandes entreprises japonaises industrielles en 1980, la moitié affichaient une affiliation claire à un *keiretsu*.²⁴⁹ Et en ce qui concerne le secteur financier, les cinq plus grandes banques commerciales japonaises - Dai-Ichi Kangyo, Fuji, Sumitomo, Mitsubishi et Sanwa - étaient toutes au coeur de l'un des six plus grands *keiretsus* japonais (Tableau 3.2).

²⁴⁷ PRESTOWITZ, op.cit., p.294-306

²⁴⁸ GERLACH, 1992, p.xvii

²⁴⁹ GERLACH, op.cit., p.85

Tableau 3.2 Composition des six grands *keiretsus*, 1989

Industrie	Mitsui (24 cos.)	Mitsubishi (29 cos.)	Sumitomo (20 cos.)	Fuyo (29 cos.)	Sanwa (44 cos.)	Dai-ichi Kangyo (47 cos.)
Grandes banques (City banks) (40,5%)	Mitsui Bank	Mitsubishi Bank	Sumitomo Bank	Fuji Bank	Sanwa Bank	Dai-ichi Kangyo Bank
Banques fiduciaires (Trust banks)	Mitsui Trust	Mitsubishi Trust	Sumitomo Trust	Yesuda Trust	Toyo Trust	
Assurance-vie (52,8%)	Mitsui Life	Meiji Life	Sumitomo Life	Yesuda Life	Nippon Life	Asahi Life Fukoku Life
Assurance choses (52,8%)	Taisho F&M	Tokio F&M	Sumitomo F&M	Yesuda F&M		Taisei F&M Nissan F&M
Import-Export (68,7%)	Mitsui Mitsukoshi	Mitsubishi Corp.	Sumitomo Corp.	Marubeni	*Nissho Iwai Nichimen Iwatani Takashimaya	C.Itoh *Nissho Iwai Kanematsu-Gosho Kawasho Seibu Dept. St.
Construction (66,7%)	Mitsui Conslr. Sanki Engr.	Mitsubishi Constr.	Sumitomo Constr.	Taisei	Ohbayashi Toyo Constr. Sekisui House Zenitaka	Shimizu Constr.
Immobilier (55,1%)	Mitsui Real Est.	Mitsubishi Estates	Sumitomo Realty	Tokyo - Tatemono		
Fibres & textiles (40,3%)	Toray	Mitsubishi Rayon		Toho Rayon Nisshin-Spinning	Unitica Teijin	Asahi Chemical
Chimie (43,3%)	Mitsui Toatsu Mitsui Petro-chemical	Mitsubishi Kasel Mitsubishi - Petro. Mitsubishi - Monsanto Mitsubishi Gas Mitsubishi - Plastics	Sumitomo Chemical Sumitomo Bakelite	Showa - Denko Nippon O&F Kurba Cham.	Sekisui Chemical Ube Industries Hitachi - Chemical Fujisawa Kansai Paint Tokuyama - Soda Tanabe - Seiyaku	Denki Kagaku Nippon Zeon Sankyo Shisaido Lion Asahi Denka Kyowa Hekko
Pétrole & charbon (45,0%)	Mitsui Mining Hokkaido Coll.	Mitsubishi Oil	Sumitomo Coal Mining	Tonen	Cosmo Oil	Showa Shell
Verre & ciment (48,8%)	Onoda Cement	Asahi Glass M. Mining & Cement	Nippon Sheet Glass Sumitomo - Cement	Nihon Cement	Osaka Cement	Chichibu Cement
Papier (37,7%)	Oji Paper	Mitsubishi Paper		Sanyo-Kokusaku		Honshu Paper

Industrie	Mitsui (24 cos.)	Mitsubishi (29 cos.)	Sumitomo (20 cos.)	Fuyo (29 cos.)	Sanwa (44 cos.)	Dai-ichi Kangyo (47 cos.)
Acier (52,7%)	Japan Steel Works	Mitsubishi Steel	Sumitomo Metal Ind.	NKK	*Kobe Steel Nekayama St. Hitachi Metals Nisshin Steel	Kawasaki Steel *Kobe Steel Japan M&C
Métaux non ferreux (56,0%)	Mitsui M&S	Mitsubishi Metal Mitsubishi Aluminium Mitsubishi Cable	Sumitomo M&M Sumitomo Electric Sumitomo Light Metal		Hitachi Cable	Nippon Light Metal Furukawa Co. Furukawa Electric
Machines et appareils de transport (45,5%)	Toyota Motors Mitsui Eng.&Ship	Mitsubishi Heavy Ind. Mitsubishi Kakoki Mitsubishi Motors	Sumitomo Heavy Ind.	Kubota Nippon P.M. Nissan Motors	NTN Toyo B. Hitachi Zosen Shin Meiwa Daihatsu	Niigata Engr. Kawasaki Heavy Ind. IHI Heavy Ind. Isuzu Motors Iseki % Co. Ebara Corp.
Machines électriques de précision (39,3%)	Toshiba	Mitsubishi Electric Nikon	NEC	*Hitachi Co. Oki Electric Yokogawa Elac. Canon	*Hitachi Co. Iwatsu Electric Sharp Nitto Electric Kyocera Hoya	*Hitachi Co. Fujitsu Fuji Electric Yaskawa Electric Nippon Columbia Asahi Optical
Industrie navale (58,7%)	Mitsui-OSK Lines	Nippon Yusen		Showa Denko	Yamashita-SII	Kawasaki Kisen
Entrepôts (33,9%)	Mitsui W.	Mitsubishi W.	Sumitomo W.			Shibusawa W.
Autres industries (non disp.)	Nippon Flour	Kirin Brewery	Sumitomo Forestry	Nisshin Flour Milling Saporo Breweries Nichirel Tobu Railway Keihin Railway	Ito Ham Toyo Tire *Nippon Express Hankyu Suntory Orix	Yokohama Rubber Korakuan Stadium *Nippon Express Nippon K.K. Securities Oriant

Source: GERLACH M., *Alliance Capitalism*, p.82-84

Les six plus grands *keiretsus* contrôlaient en 1989:

- 43% de l'industrie chimique
- 45% de l'industrie pétrolière et du charbon
- 49% du ciment et du verre
- 38% de l'industrie du papier
- 53% de l'acier
- et 56% des métaux non ferreux

Parmi les institutions financières, les six grands *keiretsus* disposaient toujours pour la même année de:

- 40% du secteur bancaire
- et 53 à 57% du marché de l'assurance

Enfin, ils contrôlaient 55% du secteur de la construction et 67% du marché de la distribution au travers de leurs *sogo shoshas*.

Chaque *keiretsu* a tendance à n'avoir qu'une seule grande entreprise par secteur industriel, mais malgré une concurrence acharnée entre eux, cette dernière n'aboutit jamais à l'élimination d'une industrie appartenant à un *keiretsu* au profit d'un autre: tout ce passe comme s'il y avait un partage tacite du marché intérieur.

Grâce aux canaux de distribution contrôlés plus que majoritairement par les *sogo shoshas*, le marché intérieur japonais bénéficie d'une protection supplémentaire en plus des autres barrières tarifaires examinées précédemment. En raison de l'importance des liens de fidélité et des relations à long terme prévalant au sein des entreprises japonaises, les *sogo shoshas* accordent d'abord la préférence dans la distribution des produits aux firmes affiliées à leur *keiretsu*, puis aux autres entreprises japonaises et seulement en dernier lieu aux firmes étrangères. Ces dernières sont pratiquement obligées de toujours passer par les *sogo shoshas*, car créer de toute pièce son propre réseau de distribution constitue la plupart du temps un investissement financier trop considérable en raison de la structure particulière du marché japonais (prix du terrain, coûts de construction, etc.). La récente hausse du yen constitue un obstacle supplémentaire à l'investissement étranger dans de nouveaux canaux de distribution en accroissant le coût d'implantation.

L'existence des relations à long terme que privilégient les firmes japonaises, qui leur permettent de réduire considérablement les facteurs de risques en les poussant à s'organiser en *keiretsus*, constitue ainsi un facteur explicatif des surplus de balance commerciale survenus depuis maintenant plus de vingt ans. Ne cherchant pas à s'éliminer mutuellement du marché interne par la concurrence des prix, les *keiretsus* ont été obligés de se tourner vers les marchés extérieurs afin de pouvoir conserver leurs capacités productives intactes.

Le marché intérieur a servi de tremplin pour l'exportation: le Japon est de fait en surcapacité et il exporte son surplus de production sur les marchés étrangers. Le surplus commercial s'avère dès lors indispensable pour le maintien de la structure socio-économique japonaise (*keiretsus*, emploi à vie).

Conscients qu'ils ne pourront pas maintenir cette politique de surplus sans exacerber de plus en plus les tensions avec les partenaires économiques, les *keiretsus* ont entrepris ces dernières années une réorientation de leur stratégie en opérant une délocalisation progressive vers les marchés étrangers.

Les derniers événements politiques et l'échec récent des négociations américano-japonaises²⁵⁰ ne font que conforter l'idée que le Japon cherche à gagner du temps pour lui permettre de délocaliser et d'investir massivement à l'étranger (en particulier en Asie) afin de préserver au maximum l'emploi à vie et la structure actuelle des *keiretsus*: les emplois qui ne peuvent plus être maintenus dans le pays en raison des coûts devenus trop importants sont délocalisés. Mais il s'agit dans ce processus de libéraliser seulement très progressivement le marché intérieur, afin que la transition vers des emplois hautement qualifiés se fasse le plus « harmonieusement » possible.

Si l'emploi à vie disparaît, c'est toute la sociologie japonaise d'inspiration confucianiste qui s'effondre: le travailleur qui voit son entreprise manquer à son devoir de protection va être démotivé, la productivité va s'en ressentir, etc. De plus, c'est la reprise future japonaise qui est menacée si des licenciements massifs sont opérés: la consommation ne ferait que diminuer. Dans l'incertitude, le consommateur n'est pas incité à consommer!

En fait, la libéralisation du marché intérieur se réalise, mais à un rythme tellement lent, qu'il doit inciter les pays occidentaux à réfléchir sur les conséquences néfastes que cela peut avoir pour eux, en termes d'emplois perdus notamment.

3.2.2. Le taux d'épargne national

L'explication du développement des exportations japonaises de capitaux exige de prendre en compte également le comportement face à l'épargne des Japonais. Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le taux d'épargne national s'est maintenu à des niveaux particulièrement élevés en regard de celui des autres pays industrialisés.

²⁵⁰ sommet américano-japonais à Washington: rencontre Clinton-Hosokawa (février 1994)

3.2.2.1. Historique

Tableau 3.3 Taux d'épargne national brut (en % du PIB)

	avant 1945	1950-59	1960-84	1984-92
USA	18,7 (1869-1938)	18,4	18,0	16,5
Japon	11,7 (1887-1936)	30,2	32,5	33,2
Allemagne	20,0 (1851-1928)	26,8	23,7	23,5
Italie	12,0 (1861-1930)	19,8	21,0	20,3
Grande-Bretagne	12,3 (1860-1929)	16,2	18,1	15,4
Suède	12,2 (1861-1940)	21,4	21,4	17,5

Source: Balassa et Noland (1988, Tableau 4.2); OCDE, Perspectives économiques, juin 1994

Une des caractéristiques importantes de l'après-guerre a été le fort taux d'épargne nationale japonais. Ainsi que le montre le Tableau 3.3, le Japon a maintenu un taux d'épargne nationale brute de plus de 30% du PIB depuis 1950, ce qu'aucun autre pays industrialisé n'a pu réaliser. Ce fort taux d'épargne a été l'un des facteurs ayant contribué à la formidable croissance de l'économie en facilitant la restructuration et la modernisation des secteurs industriels grâce à la capacité d'investissement qu'il autorise.

Le taux d'épargne nationale élevé est cependant un phénomène relativement récent: de la seconde moitié du XIX^{ème} siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale il a été systématiquement en-dessous du taux d'épargne des USA et n'a pratiquement pas dépassé celui des autres pays industrialisés européens.²⁵¹

Il est clair que le Japon pour reconstituer le stock de capital détruit durant la guerre avait besoin d'un fort taux d'épargne, mais ce qui ne laisse pas de surprendre les observateurs est que l'épargne nationale n'a pas diminué après la période de reconstruction du Japon. Au contraire, elle a continué d'augmenter et le taux d'épargne demeure à l'heure actuelle le plus élevé des pays industrialisés (près de 34% du PIB en 1993), permettant ainsi toujours au Japon un taux d'investissement supérieur à celui de ses concurrents occidentaux.

3.2.2.2. Evolution du taux d'épargne des ménages

Le secteur des ménages est de facto le générateur de l'épargne nette du Japon, constituant la principale composante de l'épargne nationale japonaise. C'est donc

²⁵¹ BALASSA & NOLAND, op.cit., p.83

avant tout le comportement des ménages japonais face à l'épargne qui doit être analysé pour expliquer l'accumulation du stock de capital, ainsi que les différentes mesures administratives qui ont encouragé la constitution de cette épargne.

Tableau 3.4 Epargne nette par agents économiques (en % du total)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Ménages	70%	71%	65%	60%	61%	54%	49%	50%	48%	51%	53%
Entreprises ¹	14%	14%	17%	17%	16%	15%	17%	10%	9%	5%	2%
Etat ²	16%	14%	19%	24%	23%	31%	35%	40%	43%	45%	45%
Epargne nette ³ totale (trillions de yens)	46,5	45,6	51,8	58,1	60,9	64,8	73,5	78,1	83,9	90,1	84,5

¹ entreprises privées et publiques

² gouvernement central, local et assurances sociales

³ Epargne nette: Revenu national disponible moins consommation finale privée et publique

Source: OCDE, Comptes nationaux, 1994

Bien que l'épargne des ménages ait diminué relativement depuis 1982 (Tableau 3.4), passant de 70% de l'épargne nette totale à 53% en 1992, elle n'en constitue pas moins le poste le plus important. L'épargne des entreprises, tant publiques que privées n'a cessé de diminuer, conséquence de la forte réévaluation du yen depuis 1985 mais aussi de la crise économique qui frappe le Japon depuis 1991. L'épargne de l'Etat est passée de 16% en 1982 à 45% en 1992, mais ceci en raison de l'épargne des collectivités locales et de l'augmentation des fonds des assurances sociales comme le montre le Tableau 3.5. Les finances du gouvernement central se sont en effet fortement dégradées depuis 1991.

Tableau 3.5 Epargne de l'Etat (en trillions de yens)¹

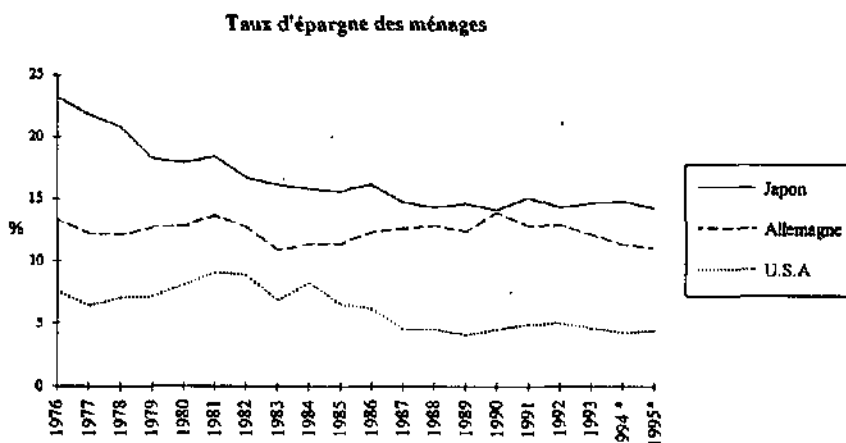
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Gouvernement central	-6,0	-6,2	-5,1	-4,6	-3,2	0,5	2,5	1,7	6,8	6,1	-0,7
Gouvernement local	6,3	6,3	6,6	8,1	8,3	10,7	13,2	16,7	17,9	18,4	16,1
Sécurité sociale	7,6	7,9	8,8	10,6	10,7	10,3	12,5	13,6	15,8	17,7	18,7
Total	7,9	8,0	10,3	14,0	15,8	21,5	28,2	31,9	40,6	42,2	34,1

¹ données relatives aux années fiscales commençant le 1er avril de l'année indiquée

Source: OCDE, Comptes nationaux, 1994

Depuis les années 1950, le Japon a été parmi les pays au monde où l'épargne des ménages est la plus élevée. En 1976, le taux d'épargne des ménages était ainsi de 23,2% du revenu disponible, contre 7,6% aux Etats-Unis et 13,3% en Allemagne. En 1993, il était selon les prévisions de l'O.C.D.E. de 14,6% au Japon contre 4,6% aux Etats-Unis et 12,1% en Allemagne.²⁵²

Figure 3.16



Source: Perspectives économiques de l'OCDE, juin 1994

3.2.2.3. Facteurs explicatifs

Toute une série de facteurs particuliers à la culture japonaise jouent indubitablement un rôle dans cette ardeur à épargner. Des siècles de survie sur des îles fortement surpeuplées, avec peu de moyens naturels de subsistance, ont enseigné aux Japonais à sacrifier ou du moins à différer le plaisir personnel sous forme d'un plus haut niveau de vie au bénéfice d'un groupe plus large, qu'il s'agisse de la famille, de l'entreprise ou du pays. Le manque de systèmes de retraite versant des rentes convenables ainsi que le souci d'éducation pour leurs enfants sont souvent avancés comme des raisons significatives, mais le système de paiement des salaires et les mesures incitatives gouvernementales n'en constituent pas moins d'importants facteurs dont il s'agit de tenir compte (BALASSA, 1988).

²⁵² Perspectives économiques de l'O.C.D.E., juin 1994

Le système de retraite publique au Japon paraît obliger, au premier abord, les salariés japonais à mettre de côté une part significative de leurs revenus en prévision de leurs vieux jours. Ainsi que l'attestait le résultat d'une vaste enquête effectuée en 1981 par le gouvernement japonais et portant sur la vie et l'attitude des personnes âgées, 35% seulement des 1000 personnes représentatives sondées déclaraient au Japon dépendre des allocations-vieillesse, contre 65% en France et 54% aux USA.²⁵³ Les Japonais ayant une des populations les plus vieillissantes du monde et l'Etat ne versant que de très modestes rentes, il peut à première vue qu'il s'agit là d'un motif obligeant les individus à accumuler d'importantes sommes d'argent pour s'assurer une retraite confortable. En réalité, lorsque les Japonais arrivent à l'âge de la retraite, la plupart de leur épargne accumulée se trouve généralement immobilisée dans le logement. Contrairement aux pays occidentaux, où les retraités qui n'ont pas de revenus suffisants pour continuer de vivre dans leur logement se résolvent souvent à le vendre, au Japon, les habitudes sociales, la rareté du terrain et le manque de logements médico-sociaux pour les personnes âgées font que ces dernières sont encore prises en charge ou aidées financièrement par leurs enfants ou petits-enfants. C'est ainsi qu'en 1984, 41% des personnes âgées au Japon vivaient avec un de leurs enfants mariés, contre 0,9% aux USA et 3,5% en France.²⁵⁴ Le faible montant des allocations-vieillesse n'apparaît donc pas être une des causes fondamentales du fort taux de l'épargne des ménages, puisqu'indirectement les Japonais, du moins jusqu'à nos jours, savent qu'ils pourront compter sur l'aide de leurs enfants pour faire face à la baisse significative de revenu au moment de leur retraite. Les diverses enquêtes menées auprès de la population sur les motifs de leur épargne tendent plutôt à mettre en avant le désir de faire face aux dépenses d'éducation des enfants, le mariage (pour les jeunes Japonais entrant dans la vie active) et surtout le souhait d'acheter son propre logement.²⁵⁵

Le souci de donner à leur progéniture l'éducation la meilleure possible conduit les Japonais à envoyer leurs enfants dès leur plus jeune âge dans des classes spéciales préparatoires à l'école obligatoire. Les jeunes Japonais se voient ainsi obligés de suivre toute une série d'heures supplémentaires afin qu'ils soient le mieux armés possible pour passer les différents stades de sélection scolaire devant les conduire aux études gymnasiales et universitaires pour les plus travailleurs. L'échec étant vu comme une véritable disgrâce à la fois par les parents et les élèves eux-mêmes (le taux de suicide scolaire au Japon est un des plus élevés du monde), tout doit être entrepris pour réussir et atteindre le meilleur niveau possible de l'échelle sociale; le Japon paie naturellement cela par un lourd sacrifice humain et financier.

²⁵³ NISHIHARA & CONDOMINAS, 1991, p.137

²⁵⁴ BALASSA & NOLAND, op.cit., p.91

²⁵⁵ BALASSA & NOLAND, op.cit., p.92

Parmi les autres facteurs jouant un rôle dans cette ardeur à épargner figurent le *système de paiement des salaires* et les *mesures incitatives* élaborées par les autorités administratives afin de constituer une épargne nationale qui permette au Japon de se passer des capitaux étrangers dans son effort de rattrapage et de modernisation de l'appareil productif. Ce dernier facteur a joué un rôle historique indéniable dans le développement économique japonais.

Les salaires sont versés au Japon selon un système de bonus: ils comprennent une partie fixe versée mensuellement et le bonus, perçu semestriellement, dont le montant varie en fonction de la bonne marche des affaires de l'entreprise. C'est sur le bonus que peuvent jouer les employeurs lorsqu'il s'avère nécessaire de baisser les salaires conjoncturellement. Le bonus peut en effet aller jusqu'à cinq mois de salaire de base et il est pratiquement toujours épargné ou bien utilisé pour acheter des biens de consommation durables.²⁵⁶ La tendance à épargner les bonus ne semble cependant pas être la conséquence du système de paiement des salaires, mais relèverait plutôt de la structure d'organisation interne du marché japonais qui favorise le maintien de prix élevés.²⁵⁷ Le coût exorbitant des logements et des terrains oblige ainsi les Japonais à épargner beaucoup tout au long de leur vie s'ils désirent un jour pouvoir devenir propriétaires. Il s'agit même selon plusieurs études économétriques du principal but de l'épargne des ménages: ces dernières montrent que la part de l'épargne destinée à l'acquisition d'un logement fluctue entre 50% et 66% des ressources mises de côté.²⁵⁸

Historiquement, le gouvernement et particulièrement la bureaucratie ont instauré un ensemble de mesures incitatives à l'épargne afin de pouvoir moderniser et accroître l'appareil de production japonais sans devoir dépendre des capitaux étrangers. Le système fiscal japonais est en effet biaisé en faveur de l'épargne: les gains en capital sont imposés à un taux nettement moindre à celui du revenu du travail et surtout contrairement aux autres pays industrialisés, le crédit à la consommation est fortement découragé par des taux d'intérêt élevés et l'interdiction de déduire les intérêts sur les dettes. De plus, les intérêts des comptes d'épargne jusqu'à concurrence de 9 millions de yens par personne (\$ 90'000 dollars) et 5,5 millions de yens par ménage (\$ 55'000 dollars) sont exemptés d'impôts; l'Etat ne se montre d'ailleurs pas très regardant envers les Japonais qui éparpillent leur épargne en plusieurs comptes afin d'échapper à toute taxation fiscale. En plus, beaucoup de revenus d'obligations sont taxés à seulement 16% et les gains en capital provenant des titres sont exemptés de toute imposition sous réserve d'un maximum de transactions autorisées durant l'année (50) et jusqu'à un certain montant total.²⁵⁹ En contrepartie, l'imposition marginale

²⁵⁶ BALASSA & NOLAND, op.cit., p.87

²⁵⁷ O.C.O.E., *Études économiques de l'O.C.D.E.*, Japon, 1993, p. 79ss

²⁵⁸ BALASSA & NOLAND, op.cit., p. 88

²⁵⁹ BALASSA & NOLAND, op.cit., p.93ss

du revenu peut aller jusqu'à 80%.²⁶⁰ C'est ainsi qu'il est estimé que 60% à 70% de l'épargne des ménages japonais échappe à toute imposition.²⁶¹

Malgré la réforme fiscale de 1988 qui en principe abolit l'exemption fiscale des comptes d'épargne, la politique économique japonaise n'en continue pas moins d'être biaisée en faveur de l'épargne au détriment de la consommation: les revenus des comptes d'épargne sont certes désormais imposés, mais ils ne sont pas ajoutés au revenu du travail; ils font l'objet d'une taxation séparée à un taux très bas. En 1989 est entrée en vigueur une nouvelle loi qui impose les gains en capital lorsque ces derniers sont réalisés lors de la vente, mais à nouveau, la taxation s'effectue séparément du revenu du travail et à des taux nettement inférieurs à celui des autres pays industrialisés, tels les USA.²⁶² Les effets de ces réformes ne se sont pas fait ressentir sur le taux d'épargne des ménages japonais jusqu'à présent tout du moins.

3.2.2.4. Le rôle dominant de l'épargne postale

Le système postal avec ses multiples guichets disséminés dans tout le pays (plus de 23'000) se trouve au coeur de l'épargne des ménages japonais en jouant un rôle non négligeable de collecteur de fonds, ces derniers gérés par les pouvoirs publics peuvent ensuite être affectés à l'investissement dans les secteurs considérés comme prioritaires.²⁶³

Durant la période de forte croissance (1950-1973), le MOF s'est efforcé de maintenir des taux d'intérêt le plus bas possible grâce notamment à la *loi sur l'ajustement du taux d'intérêt* de 1947, partiellement toujours en vigueur aujourd'hui.²⁶⁴ Grâce à des organismes tel que le *Système des Caisses postales*, le MOF a pu effectivement contrôler le niveau des taux d'intérêt mais aussi en vertu des relations privilégiées maintenues entre les entreprises et les ministères (cf. Partie II). Selon MEERSCHWAM (1991), en régulant les taux d'intérêts, le MOF créa une situation de pénurie de fonds dans l'économie et rendit les banques commerciales dépendantes de la Banque du Japon, car ces dernières ne pouvaient pas faire face aux demandes de prêts des entreprises avec les seuls dépôts qu'elles attiraient. Lorsque les fonds manquaient, seule la Banque centrale pouvait les leur fournir. Les banques commerciales étaient ainsi beaucoup plus enclines à orienter

²⁶⁰ HAYASHI (1986) in BALASSA & NOLAND, op.cit., p.94

²⁶¹ SATO (1985); HAYASHI & ITO (1988) in BALASSA & NOLAND, op.cit., p.93

²⁶² FRANKEL, 1991, p.248-251

²⁶³ JOHNSON, op.cit., p.15

²⁶⁴ MEERSCHWAM, 1991, p.195

les prêts en fonction des priorités décidées par le MITI et le MOF quant aux industries à favoriser.²⁶⁵

Un des moyens de récolter l'épargne des ménages à bon compte a été le système des caisses d'épargne postales et ce dernier continue de jouer un rôle non négligeable aujourd'hui. Les dépôts jusqu'à la réforme de 1988 étaient exemptés de tout impôt sur le revenu jusqu'à concurrence de montants non négligeables et il était courant pour les ménages japonais de répartir leur épargne sur plusieurs comptes afin d'échapper à toute taxation (cf. 3.2.2.3.).

Le système d'épargne postale est devenu un organisme financier aux proportions gigantesques: les dépôts accumulés par l'entremise de 23'745 guichets en font de loin le plus grand organisme d'épargne du monde, plus grand que les quatre plus grandes banques commerciales japonaises réunies avec plus de \$ 1'200 milliards en 1991.²⁶⁶ En 1989, le total des dépôts postaux s'élevait à \$ 714 milliards (100 trillions de yens) et représentait près du tiers du total de l'épargne.²⁶⁷ Fin 1992, le même total s'élevait à 167 trillions de yens, soit \$ 1'670 milliards, en tenant compte de la dépréciation du dollar.²⁶⁸

Les comptes postaux sont gérés par le Ministère des Postes et Télécommunications (MPT) mais les fonds recueillis sont remis au Ministère des Finances (MOF) qui se charge de les recycler: cette épargne est en effet largement utilisée par les pouvoirs publics pour le financement d'un ensemble complexe d'investissements et de prêts publics gérés dans le cadre du *Programme budgétaire d'investissements et de prêts (PBIP)*²⁶⁹. Les caisses postales demeurent aujourd'hui encore le moyen privilégié d'épargner des Japonais, malgré l'internationalisation du marché des capitaux.

²⁶⁵ MEERSCHWAM, op.cit., p.197

²⁶⁶ PAULI & WRIGHT, 1991, p.58

²⁶⁷ OZAWA, 1989, p.44ss

²⁶⁸ MATSUOKA & ROSE, The DIR Guide to Japanese Economic Statistics, 1994, p.215

²⁶⁹ L'excédent du budget des administrations publiques n'est qu'un indicateur partiel de l'état des finances publiques, il existe en fait un « deuxième budget », le Programme budgétaire d'investissements et de prêts (PBIP) qui a l'avantage de ne pas devoir être approuvé par le Parlement comme l'est le budget normal. Le PBIP peut être utilisé essentiellement à deux fins: les investissements à caractère industriel et les équipements collectifs (Etudes économiques de l'O.C.D.E., Japon, 1993, p.97)

3.2.3. Excédent extérieur et épargne nationale

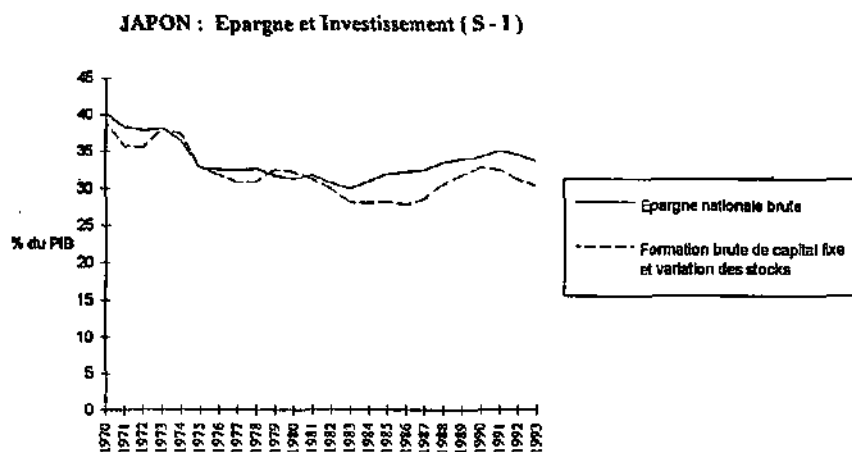
Par définition, le surplus de balance des transactions courantes d'un pays est égal à la différence entre l'épargne nationale et l'investissement national (formation intérieure brute de capital).

Les Japonais répliquent aux critiques concernant leurs excédents commerciaux qui ne cessent de croître, que cette situation découle tout simplement de leur excédent d'épargne sur leur investissement intérieur. Ils utilisent cet argument tout particulièrement à l'encontre des USA, car le déficit de balance courante de ces derniers est de facto la conséquence de leur insuffisance d'épargne par rapport à leurs besoins d'investissement, aggravé par le déficit budgétaire qui empêche toute épargne publique. « Mettez de l'ordre dans votre maison avant de venir nous faire la morale » disent les Japonais.

Il n'empêche, jamais aucun pays n'a possédé un excédent courant aussi longtemps et à des niveaux aussi élevés que le Japon. L'OCDE elle-même est d'avis que l'excédent courant japonais ne pourra pas être corrigé sans une stimulation de la demande intérieure japonaise (notamment par une augmentation des investissements publics et par une baisse des impôts) qui doit conduire le Japon à importer davantage qu'il ne le fait actuellement.²⁷⁰

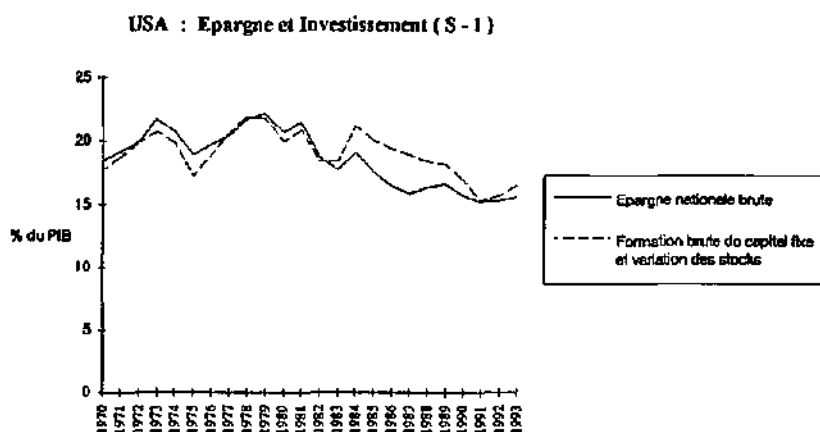
²⁷⁰ O.C.D.E., Etudes économiques de l'O.C.D.E., Japon, 1993, p. 76ss

Figure 3.17



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*

Figure 3.18



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*

La Figure 3.17 montre bien le déséquilibre qui s'est produit au Japon entre l'épargne (S) et l'investissement (I), de façon marquée surtout à partir des années 1980. Cela se traduit par une augmentation spectaculaire des excédents commerciaux japonais, accroissant les frictions avec les partenaires commerciaux (Figure 3.19). Parallèlement, on assiste aux Etats-Unis à un déséquilibre inverse,

dû à la politique reaganienne de « déficit spending » qui accroît le déficit budgétaire de façon telle que l'épargne nationale, déjà faible, ne suffit plus aux investissements nationaux (Figure 3.18). L'emprunt de capitaux étrangers s'avère alors la seule solution possible, entraînant un accroissement spectaculaire du déficit commercial américain (Figure 3.20).

Figure 3.19

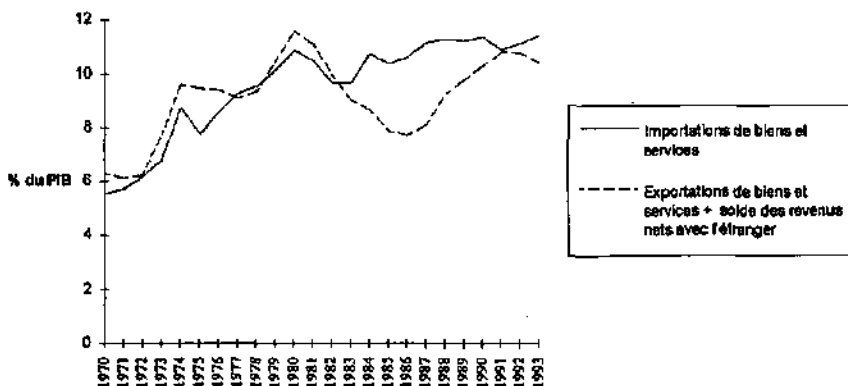
JAPON : Exportations et Importations de biens et services (X - M)



Source: FMI, Statistiques financières internationales

Figure 3.20

USA : Exportations et Importations de biens et services (X - M)



Source: FMI, Statistiques financières internationales

Selon l'OCDE, le déséquilibre entre l'épargne et l'investissement au Japon ne s'inscrit pas comme un phénomène naturel, mais semble bien être dû à des distorsions qui affectent la structure de la consommation et de l'investissement. L'organisme est ainsi d'avis que ces distorsions sont principalement attribuables aux réglementations en vigueur sur le marché foncier, dans le secteur de la construction de logements (qui incite à une forte épargne en raison des coûts élevés comme analysé précédemment) et dans le commerce de détail et de gros.²⁷¹ Un processus de réforme structurelle est en cours actuellement dans ces domaines, mais il se déroule à un rythme trop insuffisant pour conduire à des améliorations rapides des déséquilibres.

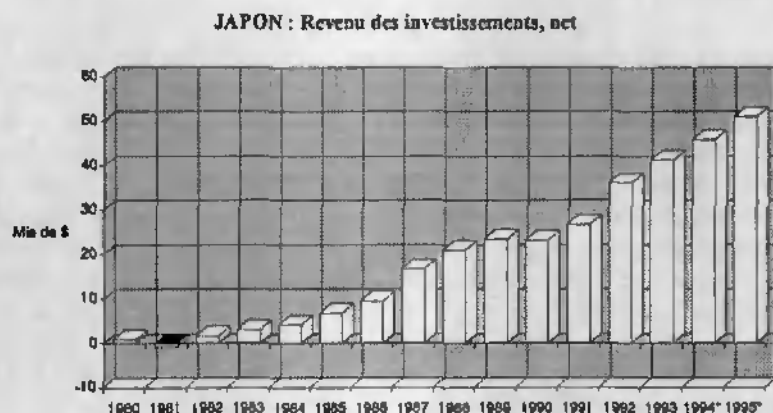
3.2.4. Les revenus des investissements à l'étranger

L'accumulation des excédents commerciaux a engendré une nouvelle source de capitaux qui n'a cessé de croître en importance tout au long de la décennie des années 1980 et le début des années 1990: le revenu des investissements directs effectués à l'étranger.

Les surplus commerciaux ont été en effet massivement recyclés à l'étranger et génèrent des revenus de plus en plus considérables, qui contribuent à l'augmentation du pouvoir économique japonais sur l'économie mondiale en lui procurant des sources de capitaux nécessaires au maintien de son avance technologique.

²⁷¹ O.C.D.E., Etudes économiques, Japon, 1993, p.89

Figure 3.21



* prévisions

Source: OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1994

Le revenu des investissements est ainsi passé de moins d'un milliard de dollars en 1980 à plus de 40 milliards en 1993 (Figure 3.21) et cette progression continuera sans doute comme l'attestent les prévisions de l'OCDE, le Japon poursuivant ses investissements extérieurs en Asie du Sud-Est principalement.

3.3. Le recyclage des excédents japonais

L'énorme accumulation de capitaux due aux excédents commerciaux, au taux d'épargne national élevé et aux revenus des investissements étrangers (cf. 3.2.), place le Japon face à trois alternatives d'utilisation possible des surplus:

- 1) encourager la consommation de la population japonaise en modifiant les habitudes de dépenses personnelles, à la fois en termes d'augmentation des importations et en termes d'augmentation de la consommation en général.
- 2) affecter les excédents de capitaux à des dépenses publiques en matière d'infrastructures sociales (aides au logements, amélioration des réseaux routiers, etc.).

3) exporter les surplus à l'étranger, sous forme d'investissements directs et de portefeuille.

La première alternative a été tentée timidement au début des années 1980, d'abord par des publicités de politiciens apparaissant à la télévision et qui encourageaient les Japonais à acheter les produits étrangers. Mais sans une réforme profonde des structures de marché (canaux de distribution contrôlés par les *sogo shoshas*) ces efforts n'avaient que peu de chances d'aboutir. C'est pourquoi récemment les autorités japonaises, devant les plaintes de plus en plus insistantes face à l'explosion des surplus commerciaux, se sont timidement engagées dans une déréglementation de l'économie japonaise: libéralisation des importations de viande bovine (1er avril 1991), assouplissement de la loi sur l'autorisation d'ouvrir des supermarchés (raccourcissement des délais administratifs à deux ans)²⁷² et récemment amendement partiel de la loi sur les supermarchés (depuis mai 1994 l'ouverture des surfaces commerciales jusqu'à 1000 m² n'est plus soumise à autorisation).²⁷³

Malgré les efforts faits au niveau de la libéralisation du système de distribution, ceux-ci sont encore trop récents pour déployer pleinement leurs effets et surtout, la stimulation de la consommation bute devant le double handicap résultant du problème des Japonais de pourvoir à leur retraite (rentes publiques extrêmement faibles, nécessité d'acquérir son logement comme avoir de vieillesse) et sur le coût élevé de l'éducation de leurs enfants. C'est pourquoi le gouvernement japonais dans son quatrième plan de relance (9 février 1994) a inclus \$ 55 milliards sous forme de réduction de l'impôt sur le revenu des ménages avec effet rétroactif au 1er janvier 1994.²⁷⁴ Mais il n'est pas dit que les Japonais profiteront de ce cadeau fiscal pour consommer, surtout si comme le veulent les bureaucrates du MOF, il faut que la baisse de l'impôt sur le revenu soit compensée par une augmentation de l'impôt sur la consommation (TVA). D'autre part, comme l'affirme Kazuo Ueda, professeur à l'Université de Tokyo, la baisse d'impôt ne suffira pas à elle seule à changer les comportements et à sortir le Japon de la récession. Il faut aussi que les banques puissent prêter aux entreprises et pour cela il est impératif qu'elles assainissent leurs créances douteuses.²⁷⁵

La seconde alternative, l'augmentation des dépenses en matière d'infrastructures publiques ou sociales n'a vraiment commencé d'être utilisée que récemment, avec les programmes de relance décidés depuis août 1992 (cf. 1.1.6). Durant toute la décennie des années 1980 et jusqu'à la crise économique de 1991, seule une

²⁷² RAPOPORT, octobre 1989

²⁷³ HOLYOKE, *Businessweek*, 27 juin 1994, p. 14

²⁷⁴ HOLYOKE, *Businessweek*, 14 février 1994, p. 15

²⁷⁵ UEDA, *Look Japan*, février 1994, p. 20

fraction des surplus a été recyclée dans l'amélioration des infrastructures publiques (logements, routes, ouvrages d'assainissement, parcs, aéroports, etc.).

Depuis l'explosion des surplus commerciaux au début des années 1980, c'est donc la troisième alternative qui a été privilégiée: les excédents ont été majoritairement recyclés à l'étranger sous forme d'investissements directs et d'investissements de portefeuille, contribuant à faire du Japon la première puissance financière mondiale et le premier créancier du monde.

3.3.1. Les principaux recycleurs

Comme analysé dans le chapitre précédent, le secteur des ménages est le principal générateur de l'épargne nette du Japon et par conséquent (dans une perspective macro-économique) de l'excédent courant final qui en résulte. Que les surplus soient utilisés à des fins d'investissement intérieur ou mobilisés à l'étranger, il n'en demeure pas moins qu'ils doivent être collectés par des intermédiaires financiers qui ont pris une importance croissante ces dernières années.

Les institutions de dépôts occupent une place primordiale au Japon: elles contrôlent pratiquement les deux tiers de l'épargne totale accumulée par les ménages japonais (Tableau 3.6).

Tableau 3.6 Intermédiaires financiers pour l'épargne personnelle

Milliards de yens (à fin mars)

	1986	1990	1993
1. Dépôts/épargne	318'005 (63,2%)	468'845 (61,8%)	554'297 (62,8%)
Banques commerciales	123'634 (38,9%)*	197'540 (42,1%)*	215'854 (38,9%)*
Banques Shinkin	37'082	56'847	64'338
Coopératives de crédit	9'762	14'533	16'966
Coopératives agriculture/pêches	39'731	56'707	65'664
Associations de crédit ouvrier	4'798	6'939	8'371
Bureaux de poste	102'998 (32,4%)*	136'280 (29,1%)*	183'105 (33,0%)*
2. Fonds fiduciaires	26'459 (5,3%)	40'487 (5,3%)	49'671 (5,6%)
3. Valeurs	61'109 (12,1%)	92'693 (12,2%)	73'779 (8,4%)
Valeurs publiques et de sociétés	44'624	51'349	39'509
Fonds de placement fermé	16'485	41'343	34'271
4. Assurance	97'898 (19,4%)	157'182 (20,7%)	204'696 (23,2%)
Assurance-vie	89'609	138'718	182'933
Autres assurances	8'289	18'464	21'763
Total	503'471 (100,0%)	759'208 (100,0%)	882'443 (100,0%)

* Pourcentage de dépôts/épargne

Source: Bank of Japan, *Statistiques économiques mensuelles*, juin 1994 et Ozawa T., *op.cit.*, Tableau 2.1, p.42

Les avoirs financiers accumulés des particuliers japonais se répartissaient pour l'année fiscale se terminant en mars 1993 à raison de: 63% sous forme de dépôts et comptes d'épargne, 23% sous la forme de polices d'assurance, et seulement 8% sous forme de titres publics et de sociétés (y compris les fonds de placement). Une comparaison avec les ménages américains et allemands montre une allocation d'actifs financiers nettement moins portée vers l'épargne traditionnelle, témoignant d'un comportement apparemment plus conservateur de l'épargnant japonais. Les Japonais sont dans les faits peu incités à investir leur épargne dans des instruments autres que l'épargne traditionnelle. Les coûts de transactions sont en effet très élevés sur le marché des actions et la faiblesse des dividendes n'est pas là pour encourager les petits investisseurs.

Tableau 3.7 Avoirs financiers des ménages
En pourcentage du Total

	Japon ¹	USA ²	Allemagne ³
Dépôts	54,3	31,4	50,1
Instruments du marché du crédit	4,6	13,3	16,8
Actions de sociétés	7,0	23,0	2,9
Assurance vie et pensions	22,1	29,8	21,8
Autres	11,9	2,5	8,3
Total (%)	100,0	100,0	100,0
Total en 1991 (mia de dollars)⁴	7'453	15'162	1'929

¹ Fin 1992 ² Fin 1990 ³ Fin 1989, Allemagne occidentale seulement ⁴ Fin 1991

Source: *Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1993, p.85; OCDE, Perspectives économiques, juin 1994; OCDE, Comptes nationaux, 1994*

La forme dominante de financement privilégiée par les ménages japonais demeure ainsi le financement indirect: l'épargnant japonais s'adresse à des intermédiaires financiers plutôt que d'investir dans des avoirs plus rémunérateurs mais risqués. Cette situation n'est pas unique, puisqu'elle est assez comparable à celle de l'Allemagne. Toutefois par rapport à cette dernière, la part sous forme de dépôts est malgré tout plus élevée au Japon et les instruments du marché du crédit n'y sont guère utilisés.

Le stock total des avoirs financiers japonais détenu par les ménages s'élevait ainsi en 1993 à 882'443 mia de yens, soit près de \$ 8'000 mia selon les chiffres de la Banque du Japon (Tableau 3.6).

Si l'on compare les montants absolus en dollars²⁷⁶ du stock des actifs financiers détenus par les ménages japonais et américains pour l'année 1992, d'après les données fournies par l'OCDE, ils s'élevaient cette année-là pour le Japon à \$ 8'206 mia et pour les USA à \$ 16'160 mia, soit pratiquement une différence du simple au double.²⁷⁷ Pour l'année 1991, toujours selon l'organisme de prévision, les chiffres du total des actifs financiers détenus par les ménages étaient de \$ 7'453 mia pour le Japon, \$ 15'162 mia pour les USA et « seulement » \$ 1'929 mia pour l'Allemagne occidentale (Tableau 3.7); les actifs réels s'élevaient cette même année à \$ 12'312 mia pour le Japon et à \$ 9'121 mia pour les USA, ce qui en tenant compte de l'endettement des ménages donnait un

²⁷⁶ conversion en dollars effectuée au cours de change moyen de l'année en question.
1\$=135 yens (1991); 1\$=127 yens (1992); 1\$=111 yens (1993)

²⁷⁷ calculs effectués d'après Tableau 56 in O.C.D.E., Perspectives économiques, juin 1994 et O.C.D.E., Comptes nationaux, 1994

patrimoine net²⁷⁸ des ménages de \$ 17'237 mia pour le Japon et \$ 20'472 mia pour les USA. Malgré une certaine surévaluation de l'immobilier au Japon, les chiffres du patrimoine net pour 1991 restent impressionnants, reflétant ainsi l'énorme accumulation du stock d'épargne japonais.

3.3.1.1. Les caisses d'épargne postales

Une autre particularité du système financier japonais qui a déjà été relevée auparavant, réside dans le fait que le tiers du total de l'épargne des ménages est aux mains du Ministère des Finances (MOF) et du Ministère des Postes et Télécommunications (MPT) sous la forme de l'épargne postale (cf. 3.2.2.4). Avec près de \$ 1'830 milliards gérés, le système de l'épargne postale constitue « la plus grande banque du monde »!

Les fonds recueillis au moyen de l'épargne postale sont remis au Bureau du fonds de garantie du Ministère des Finances qui les affecte à son tour à des fins de politique nationale, notamment au PBIP (Programme Budgétaire d'Investissement Public, cf. 3.2.2.4.). Les fonds des caisses postales sont affectés dans leur majorité à l'intérieur du pays, servant aux investissements d'infrastructures publiques, au financement des institutions financières parapubliques et à des prêts aux collectivités locales.²⁷⁹

3.3.1.2. Le secteur bancaire privé

Le secteur bancaire privé du Japon comprenait en 1992: 11 *city banks*, trois banques de crédit à long terme, sept banques fiduciaires (*trust banks*) et 132 banques régionales; s'ajoutait à cela, 443 banques *Shinkin* (*Shinkin banks*), 398 coopératives de crédit, 47 associations de crédit et la *Norinchukin Bank* possédée par les 5'000 coopératives agricoles et de pêche en 1993.²⁸⁰ Le secteur bancaire privé japonais gérait en 1993 40% de l'épargne des ménages japonais (cf. Tableau 3.6).

Les *city banks* ont leur siège dans les grandes métropoles et un réseau de succursales dans tout le pays. La plupart sont étroitement affiliées à un *keiretsu* et en sont même souvent l'élément central, voire l'organe dirigeant. Parmi les plus importantes on trouve ainsi: la *Dai-Ichi Kangyo Bank* (organe dirigeant du *keiretsu* *Dai-Ichi Kangyo* avec un total d'actifs de bilan de \$ 507,5 mia²⁸¹ et

²⁷⁸ actifs financiers + actifs réels - engagements des ménages

²⁷⁹ O.C.D.E., Etudes économiques de l'O.C.D.E., Japon 1993, p.85

²⁸⁰ TAKAGI, 1993, p.2ss

²⁸¹ *Businessweek*, 11 juillet 1994, p.77

\$ 18,6 mia de fonds propres²⁸² en 1994, longtemps la plus grande banque du monde), la Fuji Bank (du groupe Fuyo, avec un total d'actifs de \$ 537,9 mia et \$ 18,1 mia de fonds propres), la Sumitomo Bank (du groupe Sumitomo, la plus grande banque du monde en terme de fonds propres avec \$ 19,8 mia de capital et \$ 535,2 mia de total de bilan), la *Mitsubishi Bank* (du groupe Mitsubishi, avec \$ 474,2 mia d'actifs de bilan), la *Sakura Bank* (ex-Mitsui Bank, du groupe Mitsui, avec \$ 513,3 mia d'actifs de bilan et \$ 16,5 mia de capital) et la *Sanwa Bank* (du *keiretsu* Sanwa, \$ 528,8 mia de total de bilan et \$ 17,8 mia de fonds propres). Avec un capital allant de \$ 16 mia à \$ 20 mia, la Sumitomo Bank (1ère), la Dai-ichi Kangyo Bank (2e), la Fuji Bank (3e), la Sanwa Bank (4e), la Sakura Bank (5e) et la Mitsubishi Bank (6e) sont les six plus grandes banques du monde. En termes de fonds propres, parmi les dix premières banques au monde, sept sont japonaises, l'*Industrial Bank of Japan* occupant le 9ème rang.²⁸³

A côté des *city banks* qui sont considérées comme des institutions financières à court terme, trois banques - la Banque industrielle du Japon (*Industrial Bank of Japan*) la Banque de crédit à long terme du Japon (*Long-Term Credit Bank*) et la Banque de crédit nipponne (*Nippon Credit Bank*) - sont désignées comme étant des institutions financières à long terme qui se procurent essentiellement des fonds par l'émission d'obligations. Fondées à l'origine pour soulager la charge financière pesant sur les banques ordinaires en matière de prêts à long terme, elles accordent des prêts aux grandes entreprises à des fins d'investissement dans l'appareil de production uniquement et ne peuvent recevoir des fonds en dépôt que de leurs emprunteurs. Elles ont pris depuis longtemps une part active en financement international.²⁸⁴

Les banques fiduciaires (*trust banks*) sont des institutions financières à long terme au service des grandes entreprises (à l'intérieur d'un *keiretsu* particulièrement); elles sont autorisées à mener des activités fiduciaires et bancaires, mais elles sont obligées de tenir des comptes distincts. Elles émettent divers fonds fiduciaires et des certificats d'épargne à moyen terme. Leurs filiales sont souvent des partenaires dans les investissements à l'étranger du *keiretsu*.

Les banques régionales ont leur siège dans les grandes villes de province et leurs activités commerciales ne dépassent pas généralement le niveau des préfectures. Certaines disposent cependant maintenant de bureaux dans les principales places financières étrangères (New York, Londres). Parmi les banques régionales, on trouve notamment les *Sogo Banks*, qui sont des banques d'épargne organisées en mutuelles.

²⁸² *Euromoney*, septembre 1994, p.10

²⁸³ *The Economist*, 7 août 1993, p.100

²⁸⁴ LAKE, 1992, p.47

Les banques *Shinkin* (*Shinkin Banks*) sont des organisations sans but lucratif, dont les membres sont des résidents locaux ou des entreprises dont le capital ne dépasse pas 400 millions de yens (\$ 4 mio). Elles procurent des prêts et des services financiers à leurs membres (des petites et moyennes entreprises en général). Cependant, les excédents de dépôts accumulés par les banques *Shinkin* sont consolidés au niveau national par la *Zenshinren Bank*, faisant d'elle l'une des cent premières banques mondiales avec un total de bilan de 13'500 milliards de yens en 1990 (\$ 93 mia).²⁸⁵ En mars 1993, ses actifs totaux étaient évalués à \$ 122 mia.²⁸⁶

Enfin, on trouve également parmi les recycleurs de l'épargne japonaise, des banques appartenant aux coopératives agricoles et de pêches telle la *Norinchukin Bank*, qui appartient au *Nokyo*, le puissant lobby agricole (cf. 2.3.6). Cette banque disposait en 1991 de plus de 30 trillions de yens (\$ 222 mia). Ayant pris une part active dans l'investissement extérieur direct japonais depuis 1977, son activité internationale s'est accélérée depuis 1985 à tel point que la *Norinchukin International Bank* est aujourd'hui émettrice d'obligations sur l'euro-marché de Londres.²⁸⁷ En termes du total de bilan, elle était la dixième banque au monde en 1994 avec \$ 310 milliards.²⁸⁸

Comme relevé plus haut, le secteur bancaire s'octroie la part du lion de l'épargne des ménages avec 42% du total, suivi par les assurances (23% du total) et l'épargne postale (20%). Les banques ne reçoivent pas seulement les dépôts des particuliers, elles se procurent également des fonds en empruntant dans le pays et à l'étranger, mais ces fonds ne constituent qu'une faible part par rapport aux dépôts.²⁸⁹

3.3.1.3. Les sociétés de placement

Il existe au Japon environ 240 maisons de titres qui sont autorisées à remplir les principales fonctions suivantes:

- placements (achat et vente de titres pour leur propre compte)
- courtages (achat et vente de titres pour le compte de clients)
- garanties d'émissions (garantie des nouvelles émissions et vente ultérieure au public)
- et distribution (offre publique de titres).

²⁸⁵ LAKE, op.cit., p.48

²⁸⁶ *Euromoney*, juin 1994, p.148

²⁸⁷ LAKE, op.cit., p.52

²⁸⁸ *Euromoney*, juin 1994, p.169

²⁸⁹ OZAWA, op.cit., p.49

Quatre maisons de titres dominent le marché japonais en traitant plus de la moitié de toutes les transactions: Nomura, Daiwa, Nikko et Yamaichi. En 1987, leur total de bilan s'établissait respectivement à 3'486 mia de yens (Nomura); 3'043 mia (Daiwa); 2'100 mia (Nikko) et 2'101 mia (Yamaichi).²⁹⁰ New Japan et Nippon Kangyo (cinquième et sixième maisons de titres) n'affichaient « que » respectivement 471 et 364 mia de yens. Les quatre « majors » contrôlent par ailleurs d'autres maisons de titres parfois importantes:

- Nomura comprend par ordre d'importance: Sanyo (7e), Kokusai (10e), Izumi (16e), Towa (21e), Ichiyoshi (22e), Takagi (31e), Itogin (38e) et Nichiei (46e).
- Daiwa comprend: Dai-Ichi (13e), Universal (25e), Hinode (43e) et Jujiya (78e).
- Nikko comprend: Tokyo (15e), Mito (20e), Toyo (24e), Nippon (32e), Kaisei (33e) et Yamaga (70e).
- Yamaichi contrôle: Taiheiyō (18e), Naigai (40e), Daito (48e), Maruhiro (50e), Kyoritsu (55e), Chuo (61e) et Ogawa (95e).²⁹¹

Les quatre grandes maisons de titres sont elles-mêmes étroitement liées aux grandes banques (city banks): Daiwa a ainsi des liens étroits avec la Sumitomo Bank (*keiretsu* Sumitomo), Nikko avec la Mitsubishi Bank (*keiretsu* Mitsubishi) et Yamaichi avec la Fuji Bank (*keiretsu* Fuyo). Nomura est considérée comme plus indépendante en entretenant des liens avec plusieurs banques: la Sanwa Bank (*keiretsu* Sanwa) et la Sakura Bank (*keiretsu* Mitsui). Les principaux actionnaires des grandes sociétés de placement sont des banques et des compagnies d'assurances.

3.3.1.4. Les compagnies d'assurances

Le Japon comprend 28 compagnies d'assurance-vie, dont 23 sont des sociétés japonaises et cinq sont des compagnies étrangères. Parmi les sociétés japonaises, seules trois sont affiliées à des compagnies étrangères. Sur les 28 compagnies, sept grandes sociétés s'avèrent dominantes et sont à l'exception de la compagnie Dai-Ichi étroitement affiliées aux six grands *keiretsus*.²⁹²

- Mitsui Life Insurance (*keiretsu* Mitsui)
- Meiji Life Insurance (*keiretsu* Mitsubishi)
- Sumitomo Life Insurance (*keiretsu* Sumitomo)
- Yasuda Life Insurance (*keiretsu* Fuyo)
- Nippon Life Insurance (*keiretsu* Sanwa)

²⁹⁰ BAYE, mai-juin 1990

²⁹¹ OZAWA, *op.cit.*, p.48

²⁹² OZAWA, *op.cit.*, p.49

- Asahi Life Insurance (*keiretsu* Dai-Ichi Kangyo)

Ces six compagnies d'assurance-vie forment un pilier de chaque *keiretsu* en coordonnant étroitement leurs activités avec celles des grandes city banks du groupe et les autres institutions financières affiliées au *keiretsu*. Elles participent notamment à l'investissement direct à l'étranger en tant que co-investisseurs pour leur *keiretsu*.

Il existe au Japon une séparation entre les activités d'assurance-vie et les autres formes d'assurance. Le marché le plus lucratif, celui de l'assurance-vie est pratiquement entièrement dominé par les sociétés japonaises. Par le fait que les compagnies d'assurance-vie sont à même de prévoir exactement les taux de mortalité et que les contrats portent sur de longues périodes, les fonds dont elles disposent peuvent être investis à long terme, contrairement aux fonds des autres formes d'assurance (par exemple les accidents, qui sont imprévisibles) qui doivent être utilisés plutôt pour des prêts et des investissements à court terme.

Les sommes dont disposent les compagnies d'assurances-vie sont considérables. En 1993, le total des fonds appartenant aux ménages investis dans les assurances représentait 23% du stock des avoirs financiers des ménages, soit 204'700 mia de yens (\$ 1'844 mia), dont le 90% était consacrée à l'assurance-vie (cf. Tableau 3.6).

3.3.2. Les principaux bénéficiaires de l'épargne japonaise

Les principaux utilisateurs des surplus de balance courante japonaise - qui représentent en dernier lieu l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement national - sont d'abord les grandes entreprises affiliées aux *keiretsus* et dans une moindre mesure le gouvernement central japonais. Les ménages quant à eux utilisent leur épargne parcimonieusement, en grande partie pour financer leur logement et l'éducation de leurs enfants, dégageant cependant un solde financier net positif.

Le fait que près des deux tiers des excédents financiers du Japon se trouvent sous forme de dépôts d'épargne dans les institutions bancaires (contre un tiers aux USA) facilite énormément l'utilisation de l'épargne privée des ménages par les grandes entreprises et l'Etat. Les plus importants intermédiaires financiers faisant partie des grands *keiretsus*, il résulte que ces derniers sont tout naturellement les plus à même de bénéficier du recyclage des surplus de balance courante; la priorité dans l'octroi de prêts est en effet accordée en premier lieu aux entreprises membres des *keiretsus*.

Le gouvernement japonais, grâce au contrôle qu'il exerce sur l'épargne postale par l'entremise du MOF qui en assure la gestion, est à même d'orienter les fonds dans les investissements publics ou dans les secteurs qu'il cherche à promouvoir, au travers de prêts à des institutions nationales telles que la *Banque de développement japonaise*, la *Société financière populaire*, la *Société de financement des petites entreprises*, la *Société financière de l'agriculture, de l'arboriculture et de la pêche*, l'*Ex-im Bank du Japon* ou encore le *Fonds de coopération économique outre-mer*.²⁹³

La prédominance du financement indirect procure également aux intermédiaires financiers japonais un avantage non négligeable sur le plan concurrentiel, ce d'autant plus que le marché des capitaux japonais n'a pas encore opéré une véritable déréglementation²⁹⁴, rendant toujours l'accès à l'énorme épargne des ménages pratiquement impossible aux banques étrangères.

3.3.2.1. Les grandes entreprises (*keiretsus*)

La prédominance du financement indirect convient bien aux relations à long terme que s'efforcent de nouer les particuliers et les entreprises entre eux. (cf. Partie II, sociologie japonaise). Dans le cadre du *keiretsu*, l'accent est mis sur le côté humain des relations entre les différentes unités économiques qui le composent: la répartition des fonds entre les firmes (recueillis par les banques, les maisons de titres ou les compagnies d'assurance membres du *keiretsu*) se fait logiquement d'abord en faveur des entreprises affiliées, en fonction de la stratégie de groupe définie (priorités technologiques, investissements extérieurs favorables au groupe, etc.). Comme l'affirme un observateur avisé, « étant donné qu'il existe une relation très étroite et continue entre les banques et les firmes, l'affectation des fonds à une firme japonaise ressort davantage d'une transaction quasi organique que d'une transaction à distance dans un marché uniquement de capitaux ». ²⁹⁵

Comme chaque *keiretsu* dispose dans sa structure d'une activité bancaire, d'un commerce des titres (grâce à une maison de courtage) et d'une compagnie d'assurance-vie, ces activités bien que légalement séparées se retrouvent néanmoins étroitement imbriquées à l'intérieur du groupe: les banques et les sociétés de placement du *keiretsu* travaillent ainsi par exemple ensemble pour créer des entreprises conjointes à l'étranger ou se mobilisent si besoin est pour prêter des fonds à une entreprise du groupe en difficulté.

²⁹³ OZAWA, op.cit., p.54

²⁹⁴ *The Economist*, 31 juillet 1993, p.71-72 et 13 août 1994, p.16-17

²⁹⁵ Hiryuki ITAMI in OZAWA, op.cit., p.53

En examinant les flux nets d'actifs financiers (flux de fonds) par secteurs économiques, on constate que seul le secteur des ménages présente un flux net positif de 1987 à 1992. Le secteur public et surtout les entreprises (non financières) sont avec des flux d'actifs nets négatifs les utilisateurs des excédents financiers dégagés en dernier lieu par les ménages japonais (Tableau 3.8):

Tableau 3.8 Solde financier par secteur économique en % du PIB nominal

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Entreprises	-2,2	-4,5	-6,7	-9,0	-6,9	-6,0
Ménages	7,8	7,4	9,1	9,9	8,4	9,9
Etat	-1,4	0,6	0,6	0,8	0,7	-1,6
Institutions financières	-0,7	-0,7	-1,0	-0,4	-0,1	0,9
Reste du monde	-3,6	-2,7	-2,0	-1,2	-2,2	-3,2

Source: Bank of Japan, *Economic Statistics Monthly* in MATSUOKA, *op. cit.*, p.169

Les besoins d'emprunt du secteur des entreprises se sont ainsi élevés à 6% du PIB nominal en 1992 et ceux du secteur public à 1,6% pour la même année, alors que depuis 1988 ce dernier dégagait des flux nets positifs. En examinant les statistiques des emprunts du secteur des entreprises, on constate que ces dernières ont levé des capitaux pour un montant annuel moyen de 50 trillions de yens (\$ 500 milliards) depuis 1987, culminant même à 73 trillions (\$ 530 mia) en 1989, soit plus de 18% du PIB (Tableau 3.9):

Tableau 3.9 Emprunts par source du secteur des entreprises en % du total (sauf indication)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Emprunts bancaires	65,0	62,7	60,7	68,6	79,1	81,8
Obligations	5,5	3,0	2,0	4,7	9,5	15,6
Actions	9,7	9,6	13,9	6,6	3,3	1,7
Obligations étrangères	8,8	7,9	13,0	5,6	17,1	2,6
Emprunts étrangers	7,0	2,8	5,2	10,4	-0,2	-0,9
Total des fonds empruntés (trillions de yens)	42,7	54,2	73,0	66,7	38,3	27,4
Total en % du PIB	12,2	14,5	18,3	15,6	8,4	5,8

Source: Bank of Japan, *Economic Statistics Monthly* in MATSUOKA, *op.cit.*, p.170

Les entreprises japonaises ne se sont donc pas contentées d'utiliser l'épargne domestique accumulée par les ménages durant la période considérée, mais elles ont aussi levé d'importants fonds sur les marchés étrangers en empruntant et surtout en émettant des obligations étrangères pour des montants records en 1989. Cette année-là, les entreprises japonaises ont emprunté pour 13,3 trillions de yens (\$ 96 milliards)²⁹⁶ sur les marchés étrangers, contre « seulement » 465,8 mia de yens d'emprunts nets en 1992 (\$ 3,7 mia)²⁹⁷. L'éclatement de la bulle financière en 1991, qui a précipité le Japon dans la crise économique, a marqué un tournant dans les emprunts des entreprises japonaises qui ont diminué de moitié de 1990 à 1992. La part des emprunts nets à l'étranger est passée de 16% du total en 1990 à 1,7% en 1992, les entreprises japonaises étant même obligées de rembourser une partie des emprunts contractés durant les années de forte expansion, réduisant ainsi une partie de l'effet de levier dont elles avaient pu bénéficier pour investir massivement à l'étranger durant les années 1980.

3.3.2.2. L'Etat

Le second bénéficiaire de l'épargne nette japonaise est constitué par l'Etat, qui utilise notamment l'épargne postale gérée par le MOF pour les besoins d'investissement du secteur public. Aux avoirs accumulés par le système des caisses postales viennent s'ajouter les montants excédentaires des organismes de sécurité sociale. L'ensemble de ces avoirs est géré par la Caisse des dépôts du MOF qui les utilise particulièrement pour financer le *Programme public d'investissement et de prêts* (PBIP, cf. 3.2.2.4.).

Le programme du PBIP reçoit l'approbation du Parlement en même temps que le budget de l'administration centrale. Il constitue en fait un second budget, qui a l'avantage par rapport au budget annuel de pouvoir être modifié sans autorisation parlementaire par le gouvernement (dans les faits le MOF). C'est la Caisse des dépôts du MOF qui finance le PBIP avec l'apport de fonds provenant des cotisations obligatoires au régime national de retraite, les fonds d'épargne des caisses postales et les émissions obligataires garanties par l'Etat (Tableau 3.10). Les fonds sont distribués sous la forme de financements à long terme en faveur des entreprises publiques, des institutions financières parapubliques et des collectivités locales, ces dernières les utilisant pour le financement de travaux publics d'aménagement routier et urbain (Tableau 3.11).

²⁹⁶ taux de change moyen 1989: 1\$=138 yens

²⁹⁷ taux de change moyen 1992: 1\$=127 yens

Tableau 3.10 Origine des fonds PBIP
Milliards de yens

	Budget 1980		Budget 1985		Budget 1991		Budget 1993	
		%		%		%		%
Compte spécial d'investissement industriel	17	0,1	31	0,1	63	0,1	58	0,1
Fonds de la Caisse des dépôts	19'939	85,9	23'642	80,3	41'278	83,4	37'660	80,5
Épargne postale	9'487	40,9	8'739	29,7	18'707	37,8	10'400	22,2
Caisses de retraite	4'660	20,1	5'325	18,1	7'790	15,7	7'190	15,4
Caisses d'amortissement	5'792	25,0	9'578	32,5	14'782	29,9	20'070	42,9
Caisse postales d'assurance-vie	1'689	7,3	2'577	8,8	6'288	12,7	7'053	15,1
Emissions obligataires garanties par l'Etat	1'567	6,7	3'181	10,8	1'900	3,8	2'000	4,3
Total	23'211	100,0	29'432	100,0	49'506	100,0	46'771	100,0
Total en mia de \$	102		123		367		421	

Source: Ministère des Finances in OCDE, Japon, 1993, p.96

On constate ainsi que les fonds du PBIP proviennent à raison de près de 40% de l'épargne postale des ménages au sens large (comptes d'épargne et assurances-vie), ce qui est loin d'être négligeable étant donné que le budget du PBIP représente en termes de dépenses et d'investissements plus de 50% du budget normal de l'administration japonaise.²⁹⁸ On remarque également que les fonds à disposition de la Caisse des dépôts du MOF ont connu une augmentation spectaculaire, puisqu'ils ont plus que quadruplé exprimés en dollars, passant de \$ 102 mia en 1980 à \$ 421 mia en 1993.

²⁹⁸ MATSUOKA & ROSE, op.cit., p.160

Tableau 3.11 Répartition des fonds via le PBIP
Milliards de yens

	1980	%	1985	%	1991	%	1993	%
1. Travaux publics	1360	7,5	3171	15,5	4893	12,8	5871	12,8
Construction de routes	1028	5,7	1876	9,2	3009	7,9	3596	7,9
Logement et aménagement urbain	0	0,0	802	3,9	990	2,6	1402	3,1
Construction d'aéroports	26	0,1	30	0,1	257	0,7	256	0,6
Autres	306	1,7	463	2,3	637	1,7	617	1,3
2. Institutions financières parapubliques	13642	75,4	13548	66,1	20820	54,6	25023	54,7
Banque japonaise de développement	725	4,0	769	3,8	1563	4,1	2027	4,4
Banque d'import-export du Japon	723	4,0	515	2,5	1521	4,0	1430	3,1
Société de financement populaire	1507	8,3	1870	9,1	2580	6,8	2712	5,9
Société de financement des petites entreprises	1527	8,4	1592	7,8	2097	5,5	2210	4,8
Société publique de prêts au logement	3102	17,1	3461	16,9	5596	14,7	6906	15,1
Caisse de retraite de la fonction publique	403	2,2	815	4,0	2133	5,6	2620	5,7
Caisses de coopération économique avec l'étranger	267	1,5	372	1,8	735	1,9	675	1,5
Société pétrolière nationale du Japon	53	0,3	5	0,0	37	0,1	174	0,4
Société japonaise pour les règlements dans les chemins de fer	0	0,0	0	0,0	416	1,1	1840	4,0
Autres	5337	29,5	4149	20,2	4142	10,9	4431	9,7
3. Collectivités locales	3102	17,1	3772	18,4	4746	12,4	5700	12,5
Total (1-3)	18104	100,0	20491	100,0	30460	79,8	36594	80,0
4. Investissements de portefeuille	0	0,0	0	0,0	7700	20,2	9176	20,0
Compte spécial des services postaux	0	0,0	0	0,0	4000	10,5	4750	10,4
Caisse de retraite de la fonction publique	0	0,0	0	0,0	2050	5,4	2425	5,3
Caisse postale d'assurance-vie	0	0,0	0	0,0	1650	4,3	2001	4,4
Total PBIP	18104	100,0	20491	100,0	38160	100,0	45771	100,0
Total PBIP en milliards de \$	80		86		283		412	
En pourcentage du PIB	7,4		6,3		8,4		9,8	

Source: OCDE, Japon, 1993, p.98

Normalement, les fonds gérés par la Caisse des dépôts du MOF doivent l'être de manière saine et rentable. Les prêts au titre du PBIP doivent en principe être remboursés avec un intérêt suffisant, puisqu'il faut rémunérer l'épargne postale ainsi utilisée. Cependant, les prêts sont souvent affectés à des opérations peu rentables²⁹⁹: le PBIP peut ainsi investir dans le secteur des investissements collectifs ou d'intérêt général. Se pose alors le problème de la manière de pouvoir faire face à l'exigence de rémunération de l'épargne postale, même si cette dernière coûte au gouvernement moins cher que le financement par l'emprunt direct sur le marché des capitaux. Dans la pratique, l'écart entre le taux de rentabilité des prêts effectués au titre du PBIP et le taux de rémunération de l'épargne postale (obligations, comptes à terme) a été compensée par des subventions du budget général, contribuant à l'augmentation de la dette du secteur public.³⁰⁰

3.3.3. L'investissement extérieur direct et l'investissement de portefeuille

L'utilisation de l'épargne japonaise et par conséquent le recyclage des surplus de balance courante se sont effectués de manière massive par l'investissement extérieur direct et l'investissement de portefeuille.

Au cours des années 1980, l'investissement extérieur s'est porté principalement vers les USA et l'UE: afin de recycler les surplus de balance courante mais surtout pour contourner les obstacles commerciaux qui se sont mis en place en raison de leur succès dans les industries sensibles (automobile, électronique) les Japonais ont procédé à une stratégie d'implantation d'unités de production dans les pays occidentaux. Depuis les années 1990, l'investissement extérieur direct dans les pays occidentaux a diminué cependant au profit des implantations d'unités de production dans les pays voisins d'Asie du Sud-Est (ASEAN, Chine) marquant ainsi le tournant d'une nouvelle stratégie visant à s'assurer une présence dominante dans la zone de croissance économique mondiale la plus élevée du monde.

3.3.3.1. Evolution

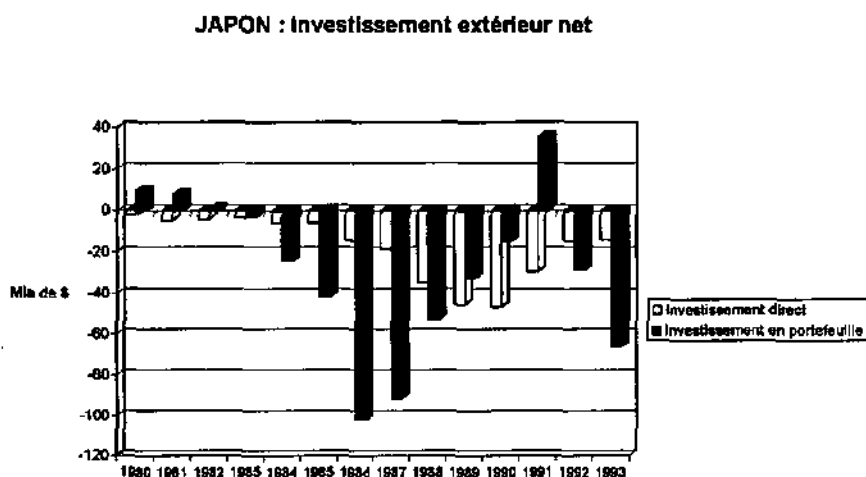
Parallèlement à l'augmentation des excédents de balance courante, on assiste depuis la décennie des années 1980 à un développement massif de l'investissement extérieur direct et de portefeuille japonais. L'investissement extérieur direct est passé de \$ 2 milliards en 1980 à \$ 46 milliards en 1990 et

²⁹⁹ par comparaison à l'investissement privé cela s'entend

³⁰⁰ O.C.D.E., Japon, 1993, p.100-101

l'investissement de portefeuille d'une importation nette de capitaux de \$ 9 mia (1980) à une exportation nette de \$ 15 mia (1990), avec des montants records d'investissement de portefeuille de \$ 102 mia en 1986 et \$ 91 mia en 1987. Ayant diminué fortement suite à l'explosion de la bulle spéculative en 1990-91, l'investissement de portefeuille est reparti à la hausse depuis 1992 et des montants considérables continuent d'être recyclés au titre de l'investissement extérieur direct (Figure 3.22).

Figure 3.22

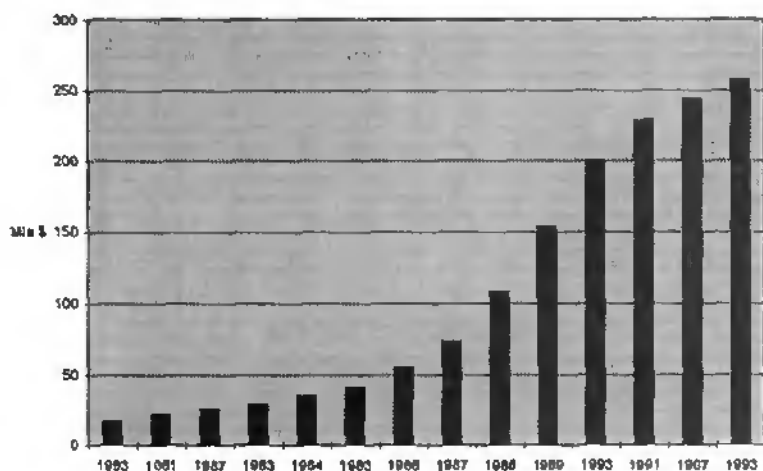


Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, octobre 1994

L'investissement extérieur direct japonais cumulé atteignait près de \$ 260 mia fin 1993 (Figure 3.23) et l'investissement de portefeuille \$ 400 mia (Figure 3.24). En ajoutant à ces deux montants les autres mouvements de capitaux à long terme cumulés (mouvements du secteur bancaire et du secteur officiel résidents, prêts et crédits principalement) qui s'élèvent à \$ 152 mia, l'on obtient \$ 810 mia, soit pratiquement les excédents de balance courante cumulés pour la même période (\$ 807 mia).

Figure 3.23

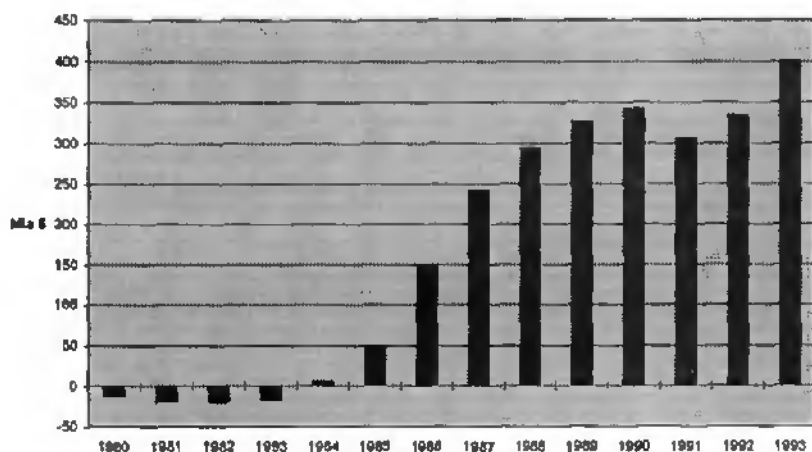
JAPON: Investissement extérieur direct cumulé



Source: FMI, Statistiques financières internationales

Figure 3.24

JAPON: Investissement de portefeuille cumulé



Source: FMI, Statistiques financières internationales

3.3.3.2. La réorientation stratégique vers l'Asie du Sud-Est

En 1989 et 1990, l'investissement extérieur direct net japonais atteignit les montants records de respectivement \$ 45 et \$ 46 milliards. L'investissement direct aux USA s'éleva à lui seul à \$ 23 milliards en 1989, soit le tiers de l'investissement direct total dans ce pays. Le Département du commerce américain identifia 896 transactions relevant de l'investissement extérieur direct, dont 474 émanaient d'entreprises japonaises (ce qui représentait 43% du total des transactions enregistrées), largement en tête des autres pays industrialisés.³⁰¹ En 1992 cependant, la part du Japon dans l'investissement direct total aux USA ne s'élevait plus qu'à 38% en valeur, malgré le fait que le Japon soit toujours le premier investisseur aux USA selon le nombre de transactions recensées (195).

De 1980 à 1990, les USA ont en effet occupé la première place dans l'investissement extérieur japonais et le demeurent toujours. Cependant, il semble bien que l'on assiste à une réorientation stratégique de la part du Japon. Ce dernier a désormais déjà implanté massivement des succursales lui permettant de contourner les obstacles commerciaux, tant aux USA qu'en Europe. Il continue bien sûr d'investir aux USA et dans l'UE, mais de manière beaucoup plus mesurée que dans les années 1980, où l'on a vu successivement tomber de véritables symboles américains, tels le Rockefeller Center (acheté par Mitsubishi Estate en 1989 pour \$ 1,3 mia)³⁰², les studios Columbia Pictures (achetés \$ 3,4 mia par Sony en 1989)³⁰³ ou encore les studios MCA (acquis par Matsushita). Ces investissements qui se sont chiffrés chacun à plusieurs milliards de dollars ont été visiblement surpayés par les sociétés japonaises avides de profiter de leur nouveau pouvoir engendré par l'accumulation des excédents commerciaux. Depuis l'éclatement de la « bulle financière » au Japon, l'investissement direct japonais au USA se réalise de manière beaucoup plus prudente et surtout ciblée: ayant dû amortir des pertes considérables sur les investissements réalisés au temps de l'euphorie boursière, les Japonais s'engagent maintenant de préférence dans des participations minoritaires, en particulier dans les nouvelles industries américaines de télécommunications, de software et celles liées aux technologies multimédias.³⁰⁴

D'autre part, le Japon semble désormais privilégier la région du monde qui connaît la plus forte croissance mondiale: il investit massivement en Chine et dans la plupart des NPI d'Asie du Sud-Est, afin de tirer parti lui aussi du boom économique asiatique et de s'assurer une zone d'influence d'où il pourra contrôler

³⁰¹ USA, Département du commerce, Office of Trade and Economic Analysis, Investment by source country, 1989

³⁰² FLEMING, *Newsweek*, 28 novembre 1994, p.34ss

³⁰³ *The Economist*, 19 novembre 1994, p.76

³⁰⁴ ARMSTRONG & HOLYOKE, *Businessweek*, 28 mars 1994, p.16-17

les nouvelles unités de production devenues trop coûteuses en main-d'oeuvre pour le Japon. L'investissement extérieur direct japonais porte ainsi de plus en plus son effort en Asie. En valeur absolue, les investissements extérieurs directs du Japon en Asie ont pratiquement rejoint les montants investis en Europe, avec 19% du total en 1992 et 20% en 1993.³⁰⁵ La part de l'investissement direct japonais par région économique est ainsi passée pour les USA de 48% en 1988 à 43% en 1992; pour l'Europe de 19% à 21% (mais avec une diminution en valeur); alors que l'Asie a connu une augmentation de 12% à 19% du total, en dépit du contexte conjoncturel défavorable au Japon en raison de la récession (Tableau 3.12).

Tableau 3.12 Investissement extérieur direct du Japon par région
(Milliards de dollars)

	1975	1980	1985	1988	1992
Amérique du Nord	0,9 (28%)	1,6 (34%)	5,5 (45%)	22,8 (48%)	14,8 (43%)
Europe de l'Ouest	0,3 (10%)	0,6 (12%)	1,9 (16%)	9,1 (19%)	7,1 (21%)
Asie	1,1 (34%)	1,2 (25%)	1,4 (12%)	5,6 (12%)	6,4 (19%)
Amérique du Sud	0,4 (11%)	0,6 (13%)	2,6 (21%)	6,4 (14%)	2,7 (6%)
Océanie	0,2 (6%)	0,4 (10%)	0,5 (4%)	2,7 (6%)	2,4 (7%)
Autres	0,4 (12%)	0,3 (6%)	0,2 (2%)	0,9 (2%)	0,9 (3%)
Total	3,3	4,7	12,2	47,5	34,1

Source: *Economic Planning Agency, in Y.C.PARK, Changing Japanese Trade, p.105 et Ministère des Finances, in MATSUOKA, The DIR Guide to Japanese Statistics, p.146*

En examinant la part croissante prise par l'Asie dans l'investissement industriel japonais, le changement stratégique opéré par le Japon devient encore plus évident (Tableau 3.13)

³⁰⁵ KORETZ, *Businessweek*, 12 septembre 1994, p.8

Tableau 3.13 Investissement extérieur direct des entreprises industrielles japonaises

(Millions de dollars)

	USA	Europe	Asie ¹	NPI ²	ASEAN ³	Chine	Autres	Total
1986	2 136 (56%)	370 (10%)	789 (21%)	573	193	23	509 (13%)	3 806
1987	4 378 (58%)	851 (11%)	1 652 (21%)	878	704	70	951 (12%)	7 832
1988	8 836 (64%)	1 548 (11%)	2 336 (17%)	775	1 360	203	1 083 (8%)	13 805
1989	8 874 (54%)	3 090 (19%)	3 106 (19%)	1 347	1 553	206	1 214 (7%)	16 284
1990	6 366 (41%)	4 593 (30%)	2 994 (19%)	805	2 028	161	1 513 (10%)	15 486
1991	8 559 (45%)	2 690 (22%)	2 894 (24%)	640	1 645	309	1 188 (9%)	12 311
1992	3 784 (38%)	2 101 (21%)	2 887 (29%)	439	1 808	650	1 275 (13%)	10 057
1993	4 039 (36%)	2 039 (18%)	3 687 (32%)	736	1 474	1 377	1 466 (13%)	11 131
Total	43 994 (48%)	17 262 (18%)	20 257 (22%)	6 193	11 085	2 999	9 179 (10%)	90 712

¹ Asie: NPI, ASEAN et Chine

² NPI: nouveaux pays industrialisés (Taiwan, Corée du Sud, Hong Kong, Singapour)

³ ASEAN: Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines et Brunei

Source: Ministère des Finances, in *Look Japan*, novembre 1994, p. 5

L'Asie apparaît ainsi nettement comme la région prioritaire de l'investissement industriel japonais: les montants investis dans les NPI, dans les pays de l'ASEAN et en Chine représentaient en 1993 32%, juste derrière les USA (36%) et avant l'Europe (18%). Depuis 1991, l'Asie est ainsi passée devant l'Europe, tant en valeur absolue qu'en valeur relative, les USA paraissant devoir céder la part prépondérante au cours de ces prochaines années, avec des montants relatifs et absolus en constante diminution.

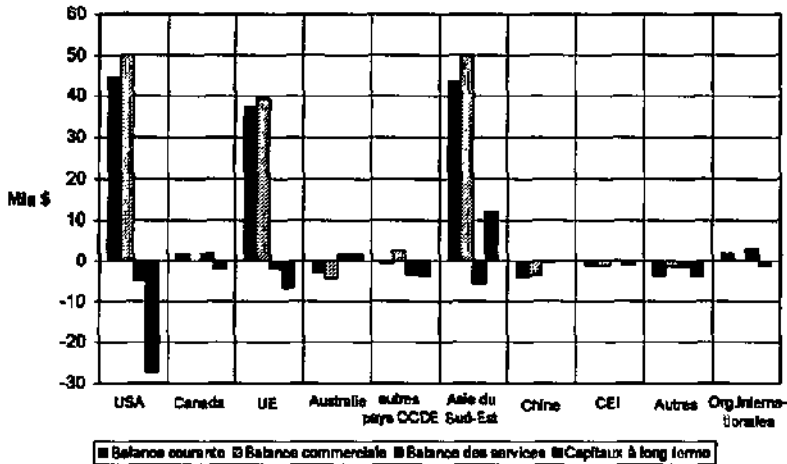
Il est clair que la forte revalorisation du yen face au dollar, (très marquée surtout depuis 1993) a également encouragé les firmes japonaises à investir massivement en Asie et particulièrement en Chine. Cette dernière apparaît comme le nouveau pays de prédilection de l'investissement industriel nippon. D'autre part, selon certains analystes, les montants investis au titre de l'investissement extérieur direct (\$ 7,4 mia en Asie pour 1993) seraient au moins sous-évalués de 40%, étant donné que les chiffres ne prennent pas en compte suffisamment le réinvestissement des bénéfices réalisés par les succursales japonaises offshore.³⁰⁶

Le fait le plus significatif de la nouvelle réorientation stratégique du Japon dans la zone du Sud-Est asiatique est qu'il réalise désormais un surplus de balance courante aussi élevé avec les pays d'Asie du Sud-Est qu'avec son principal partenaire économique de toujours, les USA, ainsi qu'en témoigne la balance des paiements par régions de 1992 (Figure 3.24).

³⁰⁶ HOLYOKE & LINDORFF, *Businessweek*, 23 mai 1994, p. 18

Figure 3.24

Japon, Balance des paiements par régions, 1992



Source: Bank of Japan, *Balance of Payments Monthly*, in MATSUOKA, p. 140

3.3.4. Le recyclage vers les pays en développement

Arrivé tard parmi les pays donateurs, le Japon se caractérise par une politique d'aide au développement marquée par le pragmatisme et l'opportunisme (souvent dicté par les pressions extérieures). Aujourd'hui encore, le Japon a du mal à transcender les mobiles purement économiques dans sa politique d'aide au développement et la conception que le Ministère des Affaires étrangères en donnait en 1980 semble demeurer toujours valable. Un groupe d'experts du Ministère considérait ainsi l'aide avant tout comme une composante de la « sécurité globale » du pays, bien avant l'humanitarisme et l'interdépendance entre nations. Il s'agit d'une « dépense » nécessaire afin que le Japon puisse:

- 1) rester un pays pacifique, car l'aide atténue la tension Nord-Sud,
- 2) continuer de fonctionner comme une puissance économique car l'aide publique au développement atténue les inégalités économiques que pourraient causer les activités commerciales du Japon,
- 3) conserver des liens d'amitié avec les pays d'importance stratégique situés soit dans ses zones d'approvisionnement en ressources naturelles, soit sur ses voies de transport maritime et
- 4) servir de modèle de développement non occidental.³⁰⁷

³⁰⁷ OZAWA, op.cit., p. 103

L'aide publique au développement japonaise reste cantonnée dans des montants relativement insignifiants en regard des excédents courants et surtout du PNB. L'aide publique japonaise s'élevait ainsi à \$ 11,2 milliards en 1993, ce qui représentait 0,26% du PNB, soit une nette diminution par rapport à 1985 et surtout 1990. Bien qu'en montants absolus, l'aide japonaise au développement soit la seconde au monde derrière les USA, elle occupe les derniers rangs en termes relatifs parmi les principaux pays industrialisés, ce qui fait dire à ces derniers que le Japon n'assume pas son rang de deuxième puissance économique mondiale (Tableau 3.14).

Tableau 3.14 Japon, aide publique au développement
(millions de dollars)

	1970	1975	1980	1985	1990	1993
Organisations internationales	87	297	1 343	1 240	2 282	3 215
Prêts liés	250	549	1 308	1 372	1 880	3 545
Coopération technique	22	87	278	422	1 334	2 571
Dons	100	115	424	783	3 772	1 928
Total	458	1 048	3 353	3 797	9 089	11 259
Total en % du PNB	0,23	0,21	0,32	0,28	0,31	0,28
PNB	203 301	499 248	1 058 911	1 348 040	2 952 287	4 254 941

Source: Ministère des affaires étrangères, in *Look Japan*, octobre 1994, p.9

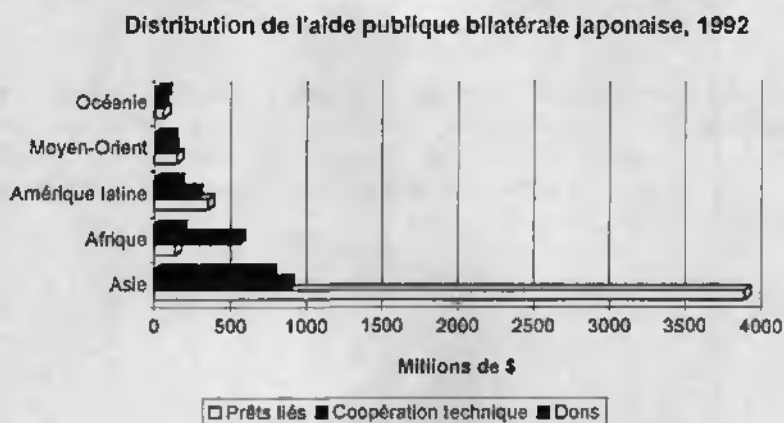
L'aide publique japonaise est d'autre part composée essentiellement de prêts liés, les dons et les prêts non liés occupant la part congrue (17% en 1993), ce qui vaut au Japon d'être accusé de chercher uniquement à favoriser les industries japonaises au travers des accords de coopération technique et l'octroi de prêts (Figure 3.25).

Figure 3.25



Jusqu'à présent, force est de constater que l'aide publique japonaise au développement a été principalement distribuée dans les pays asiatiques au sein desquels le Japon a désormais ses principaux intérêts économiques. Ce qui n'est guère étonnant, l'Asie constituant la principale zone naturelle d'influence japonaise et la nouvelle destination de l'investissement extérieur (Figure 3.26).

Figure 3.26



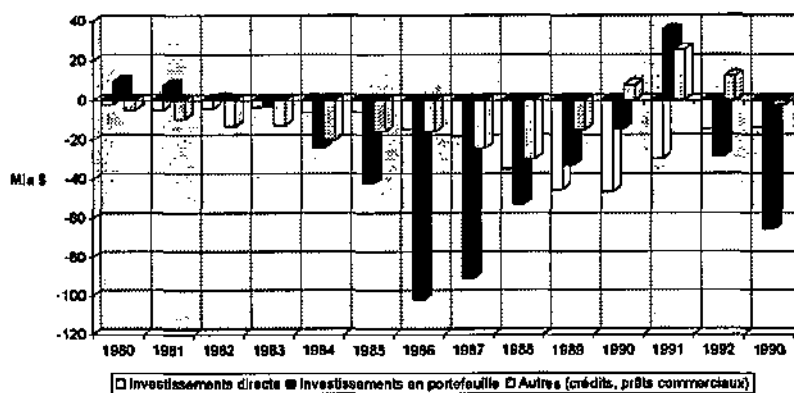
Source: Ministère des Affaires étrangères, in *Look Japan*, octobre 1994, p.8

3.3.5. Utilisation domestique des surplus (reconstitution du stock)

Suite à l'éclatement de la bulle financière au Japon fin 1989 qui a déclenché la pire récession que le Japon ait connue depuis la Deuxième Guerre mondiale, les entreprises japonaises se sont vues obligées de compenser les pertes financières nationales par un rapatriement des capitaux placés à l'étranger. Les investissements directs mais surtout ceux de portefeuille ont ainsi marqué un fort ralentissement, provoquant même un afflux net de capitaux au Japon en 1991 pour compenser les pertes des stocks d'actifs réels et financiers (Figure 3.27).

Figure 3.27

JAPON : Mouvements de capitaux à long terme, net

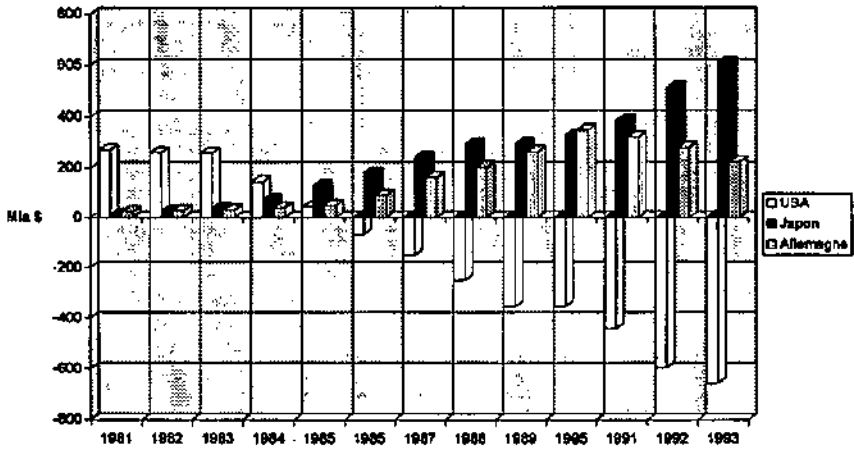


Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, 1994

Comme on peut l'observer déjà pour 1993, l'investissement extérieur est reparti à la hausse, dirigé cette fois-ci majoritairement en Asie du Sud-Est, aux dépens de l'Europe et des USA. Malgré la diminution de l'investissement extérieur survenue depuis la récession de 1990, les avoirs extérieurs nets japonais n'en ont pas moins continué de croître, contrastant singulièrement avec la position extérieure nette des USA qui depuis 1985 sont devenus débiteurs nets à l'égard du reste du monde, cédant le rang de premier créancier mondial au Japon. (Figure 3.28).

Figure 3.28

Avoirs extérieurs nets



Source: OCDE, Perspectives économiques, décembre 1994

PARTIE IV LES CONSEQUENCES DE LA DOMINATION JAPONAISE: LA GLOBALISATION « A LA JAPONAISE »

4.1. L'assaut sur l'économie manufacturière

La naissance du « problème japonais » (explosion des surplus) a pour origine le début des années 1980, mais le déferlement des exportations japonaises sur les marchés internationaux remonte déjà aux années 1960. Les excédents se sont concentrés sur un certain nombre de créneaux dont les plus importants ont été et demeurent les filières de l'automobile et de l'électronique. Le Japon axe aujourd'hui l'essentiel de son effort de conquête des marchés vers les produits de haute technologie (semi-conducteurs, nouveaux matériaux, biotechnologie).

4.1.1. Rétrospective

En prenant la structure des exportations japonaises au niveau des 3-digit de la CTCI³⁰⁸ (cf. ANNEXE D) on constate que la catégorie des *Véhicules automobiles* (732) constituait déjà en 1970 le groupe prépondérant, avec 9,7% des exportations totales du pays, mais seulement 8,6% des exportations mondiales. En deuxième position venaient les *Largees plats et tôles en fer et acier* (674) avec 8% des exportations japonaises et 27,9% du marché mondial. Puis l'on trouvait en troisième position les *Navires et bateaux* (735) (7,3%) avec 33,1% de la part mondiale, les *Appareils de télécommunications* (724) (7,2%) avec 28,7%, les *Tissus* (653) (4,9%) avec 22,9% et en sixième position seulement les *Machines et appareils* (719) (3,8%) avec 5,1% de la part mondiale.

En 1975, la structure demeurait pratiquement la même: la part des *Véhicules automobiles* (732) représentait désormais 14,6% des exportations totales nippones et 14% des exportations mondiales; en deuxième place on trouvait les *Navires et bateaux* (735) avec 10,8% des exportations totales du pays et une part

³⁰⁸ Source: Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, 1993

du marché mondial qui était passée à 36,6%. Venaient ensuite en troisième position les *Appareils de télécommunications*, puis les *Tubes et tuyaux en fer et acier* et les *Larges plats et tôles en fer et acier* avec des parts au marché mondial supérieures à 25%.

La situation de 1980 témoigna d'un changement: les *Machines et appareils (719)* passèrent à la troisième position avec 5,7% des exportations nationales et virent leur part au marché mondial atteindre 9%. Le secteur des télécommunications était maintenant passé au deuxième rang et sa part au marché mondial avait grimpé à 26,7%. Le secteur de l'automobile affirmait sa prépondérance dans les exportations avec une part aux exportations totales qui était passée à 21,7%, pour atteindre 22,2% du marché mondial. On assistait à une formidable progression du secteur électronique constitué par les *Instruments de musique et appareils pour la reproduction du son (891)* qui bien que ne représentant que 4% des exportations nippones était passé de la treizième à la cinquième place et occupait désormais 46,9% du marché mondial. D'une manière générale, les machines spécialisées (machines électriques génératrices, machines de bureau) effectuèrent une percée spectaculaire sur les marchés mondiaux.

En 1985, le secteur de l'automobile représentait 24,6% des exportations totales nippones et occupait 27,1% de la part mondiale. La catégorie des *Appareils de télécommunications* (6,7% des exportations nippones et 32,9% des exportations mondiales du secteur) demeurait au second rang, juste devant le secteur des *Instruments de musique et appareils pour la reproduction du son (891)* qui voyait sa part au marché mondial augmenter encore à 57,1%!

En observant la liste des 50 premières industries japonaises en termes de part des exportations mondiales en 1985 (cf. Tableau 4.1), on remarque la présence de nombreux produits de l'électronique, de l'équipement lourd et des industries liées à l'acier et au transport. Ce qui frappe le plus est l'importance des parts de marché aux exportations mondiales détenues par les firmes japonaises dans de nombreuses industries. Il n'y a à cette époque que quelques secteurs liés aux matières premières et agricoles aux USA qui ont des résultats comparables.

Tableau 4.1 Les 50 premières industries japonaises en termes de part des exportations mondiales, 1985

Industria	Part des exportations mondiales (%)	Valeur des exportations ('000 de US\$)	Valeur des importations ('000 de US\$)	Part des exportations japonaises (%)
1 Motos	82,0	2 092 416	16 684	1,19
2 Magnétoscopes	80,7	6 822 119	9 924	3,77
3 Dictaphones	71,7	1 817 413	15 194	1,03
4 Calculatrices	69,7	860 432	11 294	0,38
5 Eléments d'optique montés	67,5	579 472	29 646	0,33
6 Photocopieurs et thermocopieurs	65,9	2 032 389	6 055	1,16
7 Caméras fixes et flashes	62,2	1 808 936	82 174	0,92
8 Caisses enregist. et machines comptabl.	62,0	351 522	1 626	0,20
9 Moteurs marins hors-bord	61,0	216 878	1 448	0,12
10 Electrophones	59,0	264 557	997	0,15
11 Micros, haut-parleurs, amplis	55,7	981 176	51 602	0,58
12 Pièces et accessoires pour motos	53,4	747 246	13 370	0,43
13 Tracteurs pour entretien de voies	51,8	295 286	9 427	0,17
14 Pianos, instrum. de musique et pièces	51,0	687 841	47 188	0,39
15 Automotrices	50,6	283 448	2 631	0,16
16 Téléviseurs couleurs	49,5	2 691 101	6 899	1,53
17 Postes de radio portatifs	48,4	1 171 209	31 716	0,67
18 Autres radios	47,9	575 146	9 443	0,33
19 Navires spécialisés	46,8	835 808	13 555	0,36
20 Machines à écrire électriques	45,0	498 134	5 214	0,28
21 Centrales therm. auxiliaires et éléments	42,8	393 155	51 450	0,22
22 Autoradios	42,5	908 083	3 052	0,52
23 Tubes cathodiques (TV)	42,2	709 509	35 503	0,40
24 Supports d'enregistrement	41,5	1 589 513	96 184	0,90
25 Produits pour labos photo	41,5	346 817	28 170	0,20
26 Tours à métaux	39,7	524 440	18 281	0,30
27 Articles en faïence ordinaire	39,3	229 081	6 168	0,13
28 Pneus (neufs de bus et de camions)	39,1	860 530	4 411	0,49
29 Autocars	38,7	592 138	6 926	0,34
30 Machines à coudre	38,7	444 548	24 716	0,25
31 Tuyaux en fer ou en acier sans soudure	38,7	2 227 632	6 587	1,27
32 Pelleteuses et excavatrices mécaniques	38,4	964 654	0	0,55
33 Unités informatiques périphériques	37,9	3 571 949	427 126	2,03
34 Camions et poids lourds	37,5	7 956 271	16 969	4,53
35 Charots élévateurs	36,9	612 440	0	0,35
36 Autres tubes électroniques	36,5	313 761	95 967	0,16
37 Outillage de coupe des métaux	36,5	1 009 829	111 274	0,57

Industrie	Part des exportations mondiales (%)	Valeur des exportations ('000 de US\$)	Valeur des importations ('000 de US\$)	Pert des exportations japonaises (%)
38 Moteurs pour groupes générateurs	36,1	377 849	9 185	0,22
39 Autres navires	35,7	4 399 729	216 601	2,50
40 Tôles fines en fer et en acier	35,2	1 693 459	84 656	1,08
41 Fibres synth. tissées, hors tissus à poils	34,7	1 456 391	31 808	0,83
42 Pendules, montres, écrans	33,8	296 181	62 532	0,17
43 Matériels de laminage, pièces	33,4	203 563	3 487	0,12
44 Transformateurs diélectriques à liquide	33,4	210 792	0	0,12
45 Conteneurs (rail et route)	32,2	280 192	1 048	0,16
46 Fil d'acier (acier dur)	32,0	258 370	1 029	0,15
47 Pétroliers	31,7	767 626	13 116	0,44
48 Véhicules de tourisme	30,8	25 402 210	538 683	14,46
49 Tuyaux et tubes en acier et en fer	30,6	1 437 337	17 006	0,82
50 Récepteurs de télévision noir et blanc	30,3	124 238	1 374	0,07
TOTAL				48,50

Source: PORTER M., *L'avantage concurrentiel des nations, 1993, Tableau 8-1 p.387-388*

En effectuant une comparaison avec la situation en 1991 (cf. Tableau 4.2) il pourrait sembler que les parts de marché japonaises ont diminué massivement et que le Japon a perdu le terrain gagné en 1985. Il s'agit cependant de ne pas oublier le phénomène de la globalisation qui a marqué l'économie mondiale durant les dix dernières années et qui a affecté les industries japonaises comme leurs concurrentes occidentales (délocalisations, augmentation du commerce intra-entreprise). D'autre part, il convient de se remémorer que même si les parts de marché relatives du Japon sont inférieures en 1991, ce pays demeure toujours le premier exportateur mondial dans les cinquante industries mentionnées. En général, on peut observer que les produits exportés sont toujours plus complexes: ainsi, les tubes et lampes électroniques (65%) et les machines complexes (métiers à tisser, machines à coudre, machines pour la filature) apparaissent aux premiers rangs des parts de marché mondial des exportations, de même que les produits de haute technologie (unités informatiques périphériques, diodes, transistors et ordinateurs).

Tableau 4.2 Les 50 premières industries japonaises en termes de part des exportations mondiales, 1991

CTCI	Industrie	Part des exportations mondiales (%)	Valeur des exportations ('000 de \$)	Valeur des importations ('000 de \$)	Part des exportations japonaises (%)
1	7762 Autres tubes (lampes) électroniques	85,0	1 837 968	140 215	0,52
2	76381 Magnétoscopes	80,4	5 749 019	56 570	1,83
3	7651 Motos	59,6	2 641 577	103 662	0,90
4	88412 Eléments d'optique montés (miroirs, lentilles)	58,3	866 458	85 463	0,28
5	76388 Dictaphones	48,3	2 852 728	154 247	0,91
6	6811 Caméras fixes et flashes	48,4	2 190 693	323 237	0,70
7	75182 Photocopieurs et thermocopieurs	41,7	2 627 292	34 067	0,84
8	78539 Pièces et accessoires pour motos	41,7	1 428 627	101 882	0,45
9	72451 Métiers à tisser	38,5	620 259	40 621	0,20
10	72431 Machines à coudre	37,2	999 866	118 610	0,32
11	72443 Machines pour la filature	37,0	875 866	24 918	0,28
12	79322 Pétroliers	34,3	3 195 139	139 150	1,02
13	72341 Tracteurs pour entretien de voies	33,3	514 568	0	0,18
14	7723 Pièces pour potentiomètres	33,0	751 025	78 890	0,24
15	89424 Jeux de sociétés	32,2	1 330 922	178 117	0,42
16	7512 Machines à calculer	32,1	763 123	138 288	0,24
17	77664 Condensateurs électriques	32,0	1 431 669	105 616	0,46
18	7821 Autoradios	30,6	1 185 018	30 445	0,36
19	7642 Micros, haut-parleurs, amplis	30,1	1 220 487	304 593	0,39
20	7133 Moteurs marins hors-bord	30,0	661 451	34 107	0,21
21	6782 Tuyaux en fer ou en acier sans soudure	28,9	2 406 543	0	0,77
22	7641 Appareil téléphoniques par fil	28,6	3 366 560	484 471	1,07
23	74511 Outillage machines pneumatiques à moteur	28,1	415 039	34 411	0,13
24	73613 Tours à métaux	27,9	761 742	40 673	0,24
25	871 Appareils, instruments d'optique	26,6	1 112 067	269 358	0,35
26	77831 Appareils électr. pour allumage et démarrage	26,3	1 062 388	44 519	0,34
27	7525 Unités informatiques périphériques	26,2	6 302 005	235 030	2,00
28	7761 Accumulateurs électriques	26,2	912 495	84 772	0,29
29	7741 Appareils médicaux électriques	25,9	1 056 197	163 285	0,34
30	781 Véhicules de tourisme	25,7	44 712 595	5 179 673	14,22
31	7631 Autocars	24,8	811 735	0	0,26
32	7415 Groupes pour l'air conditionné	24,7	1 527 446	221 219	0,49
33	7828 Autres radios	24,5	1 368 106	109 852	0,43
34	7821 Camions et poids lourds	24,2	8 395 878	96 146	2,67

CTCI	industrie	Part des exportations mondiales (%)	Valeur des exportations ('000 de \$)	Valeur des importations ('000 de \$)	Part des exportations japonaises (%)
35	7138 Moteurs à pistons n.d.a.	24,1	729 592	46 253	0,23
36	7763 Diodes, transistors	23,8	1 706 129	441 863	0,54
37	89831 Supports d'enregistrement	23,1	2 127 073	173 675	0,68
38	882 Produits pour la photo et le cinéma	23,1	3 009 030	529 722	0,96
39	72342 Pelleleuses et excavatrices mécaniques	22,8	1 597 666	40 521	0,51
40	75111 Machines à écrire électriques	22,7	224 203	5 773	0,07
41	67461 Tôles fines en fer et en acier	22,6	1 832 638	364 648	0,58
42	6252 Pneus (neufs de bus et de camions)	22,0	1 091 395	56 641	0,35
43	7431 Pompes à air à vide, compresseurs	21,9	1 633 056	210 750	0,52
44	7643 Appareils émetteurs télévision et radio	21,8	1 778 248	220 551	0,57
45	79323 Autres navires transport marchandises	21,6	3 006 795	65 484	0,96
46	7761 Tubes cathodiques (TV)	21,2	965 012	156 634	0,31
47	6652 Plumes, crayons, stylos	21,0	512 833	98 123	0,16
48	7441 Chariots élévateurs	20,8	1 060 779	28 709	0,34
49	8992 Chaînes en fonte, fer	20,8	242 700	23 902	0,08
50	7493 Arbres à transmission, vilebrequins	20,1	1 708 748	244 335	0,54
TOTAL			131 198 748	11 820 071	41,71

Source: Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*, 1994

En termes d'importance dans les exportations totales, le secteur de l'automobile continue de constituer le premier groupe de produits exportés avec 14,3% des exportations japonaises et une part du marché mondial de 25,4%. En seconde position vient désormais l'*Équipement de télécommunication* (764) avec 5,5% des exportations japonaises et 27,8% des exportations mondiales (en constante progression). En troisième position, on trouve les lampes et le matériel électronique (776) avec une part de marché mondial de 22,6% et au quatrième rang les ordinateurs (752) avec 18,5% des exportations mondiales.

Comment ce succès a-t-il pu se réaliser? En d'autres termes, quelle a été la « stratégie » menée par le Japon pour arriver à dominer pareillement les exportations mondiales? La percée du Japon dans l'électronique constitue un exemple représentatif de la stratégie employée par le pays pour s'attaquer à l'économie manufacturière mondiale.

4.1.2. La stratégie des entreprises japonaises à travers l'exemple de l'électronique

Trois piliers peuvent être distingués sur lesquels a reposé la stratégie des entreprises japonaises pour pénétrer efficacement les marchés extérieurs:

- (1) le « targeting » des industries clés par le MITI (cf. 3.2.1.1.)
- (2) une politique de prix différenciés (constituée la plupart du temps par le dumping)
- (3) un marché intérieur de facto protégé par toutes sortes de barrières non tarifaires (cf. 3.2.1.2.)

4.1.2.1. Le targeting des industries clés par le MITI

C'est au cours des années 1960 qu'apparaissent les premiers produits de l'électronique japonaise sur les marchés internationaux. Après s'être attaqué au secteur des textiles, de l'acier et des chantiers navals, le Japon accorde la priorité industrielle au secteur de l'électronique. La liste des secteurs décrétés prioritaires par le MITI au cours des différentes décennies peut schématiquement être établie ainsi ³⁰⁹:

1950s	textiles, acier, chantiers navals
1960s	électronique, montres, appareils photos et caméras
1970s	appareils vidéo, voitures, moteurs
1980s	composants électroniques (semi-conducteurs)
1990s	ordinateurs, télécommunications, écrans plats LCD, télévision haute-définition, biotechnologie
2000s	satellites de communication, aéronautique

On remarque une complexification croissante des produits au cours des décennies, le Japon rattrapant puis dépassant dans nombre de domaines les pays occidentaux. Le targeting est le reflet d'une politique industrielle qui s'est développée depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale afin de reconstruire le Japon (cf. 3.2.1.)

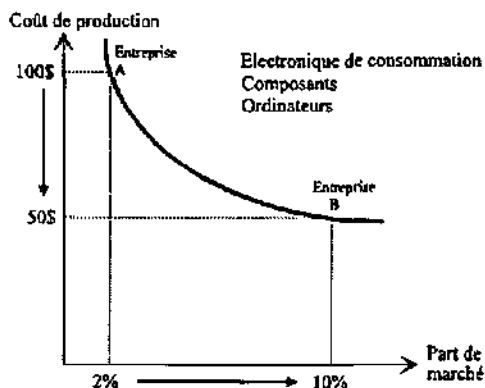
4.1.2.2. Une politique de prix différenciés

Le second pilier de la stratégie de conquête a été constitué par la différenciation de prix entre les marchés interne et externe, ce que l'on appelle la *segmentation*

³⁰⁹ PHILIPS CORPORATE, octobre 1992, p.9

des marchés. Il s'agit d'une politique qui consiste à exploiter les effets de la « courbe d'expérience » ou « *learning-curve effect* »: lorsque la production augmente, les coûts par unité produite diminuent, grâce à l'expérience accumulée dans le processus de production et à la meilleure répartition des coûts fixes (Figure 4.1).

Figure 4.1 Exemple de courbe d'expérience dans l'électronique



Source: Philips, *Some Basic Issues Relating to Europe's Future in Electronics* (internal document), p.9

Lorsque les Japonais décident de s'introduire dans un nouveau marché, ils se positionnent sur la courbe d'expérience aussi vite que possible afin de s'imposer face à la concurrence. En fixant les prix et les quantités à produire, la stratégie est d'acquiescer une part du marché mondial significative dès les premiers stades de production. Ainsi, pour déterminer le prix de vente d'un produit, les Japonais font généralement la démarche inverse des entreprises occidentales: au lieu de calculer un prix de revient, d'ajouter une marge et d'en déduire le prix de vente, les entreprises japonaises analysent d'abord le marché et se demandent quel prix le client est prêt à déboursier.³¹⁰

La stratégie principalement utilisée par les entreprises japonaises peut se comprendre à travers l'exemple donné par la société Philips dans un rapport interne³¹¹ et qui est représentatif selon la multinationale de ce qui s'est déroulé dans les secteurs auxquels le Japon a décidé de s'attaquer (cf. Figure 4.1). Dans l'exemple, l'on est en présence de deux firmes du secteur de l'électronique:

³¹⁰ PHELIZON & KERDELLANT, printemps 1992, pp.72-77

³¹¹ PHILIPS CORPORATE, op.cit., octobre 1992

l'entreprise A et l'entreprise B. La faible part de marché de l'entreprise A (2%) s'explique par des coûts de production unitaires élevés (\$100) alors que l'entreprise B peut s'assurer 10% de la part mondiale grâce à un coût inférieur de moitié (\$50). Etant donné que la part de marché est déterminée par l'entreprise qui peut offrir le prix de vente le plus bas possible, la compagnie A se trouve placée devant deux alternatives si elle ne veut pas être éliminée du marché: soit elle fait en sorte que sa part de marché augmente aussi rapidement que possible jusqu'au niveau de l'entreprise B (en réduisant ses coûts); ou bien elle doit accepter que le 50% de ses coûts ne soit pas couvert (en vendant au même prix que l'entreprise B). La première solution n'est pas évidente à réaliser dans l'immédiat et relève plutôt d'un effort de moyen, voire de long terme; quant à la seconde alternative, elle n'apparaît viable que durant une période limitée et peut faire l'objet d'accusations de dumping. Et pourtant, c'est la stratégie d'attaque japonaise par excellence.

En effet, dans le secteur de l'électronique de consommation, le marché mondial est partagé entre 13 importants fabricants mondiaux (8 Japonais, 3 Coréens et 2 Européens) et tous se font concurrence en fonction d'une part de marché de 10%.³¹² Ce qui signifie, qu'il existe actuellement une capacité de production de 130% par rapport aux débouchés mondiaux.³¹³ L'entreprise gagnante et qui réussira à augmenter significativement sa part de marché, sera donc celle qui vendra au prix le plus bas possible. La stratégie japonaise, afin d'opérer une percée sur le marché mondial de l'électronique a consisté à accepter de subir des pertes (en adoptant le comportement de l'entreprise B et en vendant donc un produit lui revenant à \$100 pour \$50). La tactique adoptée permet d'augmenter sa part de marché et par conséquent de réduire à moyen terme les coûts de production grâce à l'effet d'expérience.

Evidemment, il faut pouvoir subir les pertes du début et tenir un certain temps jusqu'à ce que les firmes concurrentes soient éliminées. En s'appuyant sur un marché interne protégé par toutes sortes d'obstacles diffus aux échanges (cf. 3.2.1.2.) les compagnies japonaises ont été capables d'adopter cette stratégie de « dumping ». Même si à l'heure actuelle, les firmes japonaises peuvent de plus en plus difficilement être accusées de pratiques relevant du dumping au sens des règles du GATT, le dumping peut néanmoins apparaître de manière criante si l'on compare la nature différente des coûts de production entre l'Europe et le Japon. Alors qu'en Europe, le prix de revient d'un produit comprend les coûts de production, les coûts de vente et les charges sociales, au Japon ces dernières sont beaucoup moins élevées ou externalisées. La comparaison des coûts ne s'effectue donc pas sur des bases identiques.³¹⁴ D'autre part, la fiscalité japonaise autorise

³¹² situation en octobre 1992

³¹³ PHILIPS CORPORATE, op.cit., p.10

³¹⁴ PHILIPS CORPORATE, op.cit., p.12

l'amortissement des investissements sur une période relativement courte (généralement sur 2 à 5 ans). Afin de pouvoir « légalement » pratiquer le dumping, la stratégie japonaise consiste donc à amortir le plus rapidement possible les investissements de production de manière à n'avoir pratiquement plus de coûts fixes lorsqu'il sera décidé d'attaquer les marchés étrangers: les entreprises japonaises n'ont ainsi à considérer que leur coût variable, ce qui leur permet d'avoir un avantage concurrentiel supplémentaire face aux firmes américaines ou européennes qui ne bénéficient pas de possibilités si généreuses de leurs autorités fiscales.

A cela vient s'ajouter le fait que la plupart des entreprises japonaises n'ont pas répercuté entièrement la hausse du yen intervenue depuis 1985 afin de conserver les parts de marché acquises.³¹⁵

La deuxième articulation de la stratégie des entreprises japonaises a donc été bien avant les occidentaux d'adapter le prix de vente en fonction de l'élasticité de la demande et de l'état de la concurrence sur les différents marchés, afin d'arriver à un optimum économique global.³¹⁶

4.1.2.3. Un marché interne protégé

Les entreprises de l'électronique occidentales n'ont pas eu droit, en raison des obstacles diffus aux échanges qui assurent une protection interne du marché japonais (cf. 3.2.1.2.), à la même facilité d'accès dont ont bénéficié les nouveaux producteurs d'électronique japonais lorsqu'ils se sont attaqués aux marchés américains et européens. Philips dénonce notamment comme empêchement majeur à la pénétration du marché le système de distribution local contrôlé par les *sogo shoshas*.³¹⁷

L'impossibilité d'accéder efficacement au marché interne japonais constitue un handicap grave pour une firme étrangère, même si elle agit sur le plan mondial. Le Japon sera en effet toujours à même de remporter la « bataille » sur la courbe d'expérience en augmentant sa capacité productive: bénéficiant de la totalité du marché mondial alors que les concurrents étrangers sont exclus du marché japonais, il est clair que pour les productions à fortes économies d'échelles, comme le secteur de l'électronique (télévisions, magnétoscopes, appareils photos, etc.) le Japon pourra produire au coût le plus bas, emportant finalement l'essentiel des parts de marché mondiales.

³¹⁵ MARSTON, 1991, p.129

³¹⁶ PHELIZON & KERDELLANT, art.cit., p.74

³¹⁷ PHILIPS CORPORATE, op.cit., p.11

4.1.3. L'exemple de l'automobile

En 1952 le Japon produisait moins de 5000 voitures de tourisme par an, toutes inspirées de conceptions anciennes.³¹⁸ En 1990, avec une production de 10 millions de véhicules³¹⁹, le Japon est à la tête du secteur mondial de l'automobile en occupant plus de 30% des exportations mondiales, suivi par l'Allemagne avec 29% et les USA avec 9% seulement.³²⁰ La situation des exportations mondiales de véhicules routiers et pièces détachées en 1991 fait clairement apparaître le Japon au premier rang des exportateurs mondiaux avec une part de marché de 27% suivi par la Communauté européenne (14%, en excluant le commerce entre les membres) et les USA (6,6%) (cf. Tableau 4.3).

Tableau 4.3 Exportations mondiales de véhicules routiers et pièces détachées pour le transport de passager (CTCI, cat.: 781.0, 784.1, 785.1.,2.,31)

Millions de dollars, f.o.b.

Année	Total Monde	Total Japon	% Monde	Total USA	% Monde	Total CEE	% Monde	Export. intra-CEE	Export. hors CEE	% Monde
1980	66 824	19 175	28,7	4 537	6,8	33 872	50,7	21 092	12 780	19,1
1988	146 063	41 073	28,1	9 479	6,5	67 760	46,4	43 827	23 933	16,4
1989	151 129	41 280	27,3	9 859	6,5	73 918	48,9	49 508	24 410	16,2
1990	175 500	44 121	25,1	10 467	6,0	92 036	52,4	62 918	29 118	16,6
1991	178 785	47 965	26,8	11 883	6,6	89 773	50,2	64 936	24 837	13,9

Source: Nations unies, *Annuaire du commerce international 1992*, Special Table: B

Certains spécialistes ont tenté d'expliquer le succès japonais dans le créneau des véhicules automobiles par la conjonction de plusieurs facteurs, tels la mise au point et le degré de perfection des techniques de production permettant de réaliser des économies substantielles au niveau des coûts, une meilleure productivité ou encore une attention plus grande portée au problème de la qualité.³²¹ Bien qu'il faille naturellement prendre en compte ces facteurs dans une perspective micro-économique, on constate néanmoins que de manière globale les entreprises japonaises se sont fortement appuyées sur la stratégie mentionnée

³¹⁸ PAULI & WRIGHT, 1991, p.154

³¹⁹ LEVINSON, *Newsweek*, 8 août 1994, p.38

³²⁰ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, Japon 1992, vol.1, p.194

³²¹ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, Japon 1992, vol.1, p.196

précédemment (cf. 4.1.2.), le développement du secteur automobile s'effectuant en étroite collaboration avec le MITI.

4.1.3.1. Le choix du segment de marché

La première étape a consisté pour le Japon à déterminer le segment le plus approprié pour entrer sur le marché; il s'agissait que celui-ci se caractérise par un volume de ventes important, une sensibilité au prix, une standardisation possible du produit et peu d'obstacles à l'entrée. Les études de marché et les recherches concernant l'industrie automobile américaine faites par le Japon remontent aux années 1950. Elles permirent d'arriver à la conclusion qu'il fallait attaquer en priorité le marché des petites voitures (sub-compactes) et cela pour plusieurs raisons stratégiques³²².

- 1) le marché se caractérisait par un taux de progression élevé: les constructeurs américains ne s'étaient pas encore lancés dans ce créneau; les seules voitures sub-compactes qui circulaient aux USA étaient européennes.
- 2) une standardisation du produit ainsi qu'en témoignait l'expérience de Volkswagen; les Japonais pourraient donc tirer avantage d'économies d'échelles importantes.
- 3) la sensibilité de la demande au prix (dans les années 1960, une petite voiture était synonyme de première voiture ou de seconde voiture pour les ménages déjà équipés; dans un tel contexte, le prix a son importance).
- 4) le niveau peu élevé des obstacles à l'entrée: à cette époque, General Motors, Ford et Chrysler montraient peu d'intérêt pour les petites voitures, préférant produire des voitures haut de gamme qui bénéficiaient d'un profit unitaire plus important. Le Japon bénéficiait de plus avec les USA de la clause de la nation la plus favorisée et il estimait qu'il n'y aurait pas de danger de réglementation avant qu'il ait conquis une part de marché oscillant entre 5 et 10%.
- 5) l'accès à d'autres secteurs du marché: une fois que les constructeurs japonais auraient réussi à établir une fidélité de marque avec les premiers acheteurs, ils pourraient espérer attaquer les autres segments du marché: voitures de sport, utilitaires et compactes plus puissantes.

³²² PAULI & WRIGHT, op.cit., pp.150ss

C'est ainsi que sont arrivées au milieu des années 1960 les premières voitures japonaises qui allaient concurrencer sérieusement les voitures américaines. L'intérieur et l'extérieur, facteur très important, étaient relativement semblables à ceux des voitures américaines. Elles connurent un rapide succès, surtout face aux concurrents européens, car les acheteurs américains se sentaient plus à l'aise dans ces « Chevrolets raccourcies, ces Plymouth naines, et ces Ford réduites »³²³ qu'ils ne l'étaient dans les petites voitures européennes dont le design était curieux, les boutons de commande et les cadrans inhabituels pour les consommateurs américains. De plus, les prix soutenaient favorablement la comparaison avec les modèles européens. En 1965 le Japon vendait 34'000 véhicules aux USA; en 1971 les ventes s'élevèrent à 813'000, soit une part de marché qui passa de 0,3% à 7%.

Il est indéniable que le MITI a aidé avec vigueur l'expansion de l'industrie automobile nationale en établissant un système de droits de douane complexe qui a protégé les producteurs nationaux d'une concurrence portant sur les prix. Les constructeurs étrangers furent notamment obligés de s'associer avec des producteurs japonais existants s'ils voulaient avoir accès au marché national.³²⁴ On peut ainsi sur ce plan souligner l'absence de réciprocité qui a prévalu au niveau de l'accès au marché japonais par les constructeurs étrangers.

4.1.3.2. L'acquisition de la technologie

Naturellement, le Japon pour être capable de se lancer dans l'industrie automobile a dû acquérir la technologie nécessaire. C'est au sein des principaux constructeurs concurrents, ceux-là même que le Japon menace aujourd'hui, que les producteurs japonais ont pu bénéficier des transferts techniques.

Le transfert de la technologie s'est déroulé de manière directe et indirecte. Dans le premier cas, les constructeurs américains et européens qui désiraient pénétrer le marché japonais ont été obligés par le MITI à conclure des accords de durée limitée (de cinq à sept ans) sous la forme de joint-ventures avec les constructeurs japonais naissants. C'était là le seul moyen pour avoir accès au marché japonais fermé. L'objectif visé pour les Japonais, était d'apprendre aussi vite que possible à fabriquer toutes les pièces détachées. Dès que les partenaires occidentaux devinrent inutiles ils furent exclus du marché japonais, soit généralement après une dizaine d'années profitables pour eux. Le transfert de manière indirecte a constitué pour les Japonais à procéder à une analyse minutieuse des modèles automobiles étrangers en les démontant entièrement afin d'être à même de copier

³²³ PAULI & WRIGHT, op.cit., p.157

³²⁴ JOHNSON, 1982, p.286

ou de s'inspirer des différents éléments pour les adapter aux modèles japonais que l'on entendait développer.

4.1.3.3. L'établissement d'un réseau commercial

Afin de pénétrer efficacement les marchés étrangers, il fallait mettre en place des circuits de distribution. Les grands constructeurs tels Toyota et Nissan établirent des filiales de vente aux USA à la fin des années 1950 déjà. Les principaux dirigeants de ces sociétés étaient japonais mais les directeurs généraux choisis furent de nationalité américaine. Les sociétés-mères pouvaient ainsi organiser la stratégie commerciale en bénéficiant d'un meilleur courant d'informations sur le marché et les réactions des acheteurs. D'autres constructeurs nippons ont procédé différemment pour pénétrer le marché américain: ils se sont appuyés sur les réseaux de distribution des grands constructeurs américains, tel Mitsubishi qui est entré sur le marché par l'intermédiaire de Chrysler. Ce dernier ne disposait pas encore de modèles sub-compacts en 1971 à l'instar de Ford et General Motors qui décidèrent de les sortir cette année-là. Chrysler trouva la parade en acceptant de vendre des voitures Mitsubishi sous le nom de Dodge Colt et acheta 15% du capital de Mitsubishi Motor Co.³²⁵ Du jour au lendemain, Mitsubishi disposa ainsi de 900 concessionnaires sur tout le territoire américain, ce qui aurait été impensable pour un constructeur étranger au Japon!

En accordant de plus des marges attrayantes aux concessionnaires, les Japonais n'ont rencontré aucun obstacle pour en recruter. Aujourd'hui, huit des neuf constructeurs japonais ont des réseaux de distribution qui sont des filiales des sociétés mères. Seul Subaru of America est de fait propriété américaine.

4.1.3.4. L'expansion

Les années 1970 ont connu une croissance spectaculaire de la pénétration japonaise automobile aux USA: de 4,2% en 1970 pour un marché de 10 millions de véhicules, elle est passée à 18,9% en 1979. Ce succès s'est effectué aux dépens des constructeurs américains et européens: entre 1975 et 1980, les exportations de l'Allemagne (RFA) aux USA ont baissé de 38% tandis que celles du Japon ont plus que doublé, alors que des constructeurs comme Renault, Fiat et British Leyland voyaient leurs exportations diminuer de manière telle aux USA, qu'ils jugèrent préférable de se retirer du marché américain.

³²⁵ PAULI & WRIGHT, op.cit., p.158

Devant le succès rencontré, les constructeurs nippons se lancèrent également dans les autres créneaux du marché, à savoir les voitures compactes et les sportives, venant plus directement concurrencer les constructeurs européens, particulièrement l'Allemagne dans le moyen et haut de gamme. De même, le Japon se lança dans les années 1980 dans le marché des utilitaires et renforça sa part au marché mondial dans la construction des camions. En 1988, trois camionnettes sur dix parmi les plus populaires étaient japonaises et cela malgré une surtaxe de 25% sur tous les utilitaires japonais importés.³²⁶

Aujourd'hui, les Japonais se sont lancés sur un autre segment du marché américain: les voitures de luxe à hautes performances, telles la *Lexus* de Toyota ou l'*Acura* de Honda, créneau traditionnellement occupé par les constructeurs européens (Mercedes, BMW, Saab). Ces voitures ayant aujourd'hui pris pied sur le marché américain, les Japonais s'attaquent désormais au marché européen dans ce créneau.

Devant le succès de l'industrie automobile japonaise, les Européens et les Américains afin de ne pas voir leurs industries nationales complètement sinistrées ont au début des années 1980 conclu des accords de limitation volontaires à l'exportation (VER, *Voluntary Export Restraint*) avec le Japon. Les exportations d'automobiles vers les USA sont ainsi soumises à des VERs depuis 1981. En 1985, le Japon s'est imposé une limite de 2,3 millions de véhicules à exporter sur le marché américain.³²⁷ Compte tenu de la crise qu'a connu le secteur de l'automobile au début des années 1990, cette limite a été renégociée à la baisse à 1,65 million d'unités pour la période allant d'avril 1992 à mars 1993.³²⁸ Depuis 1986, des VERs existent également avec l'UE, qui fixent l'importation de véhicules japonais à 1,26 millions d'unités dans l'Union.³²⁹ En 1991, cet accord a fait cependant l'objet d'une renégociation, le Japon s'engageant à ce que ses exportations d'automobiles ne dépassent pas 8,1% de la demande européenne jusqu'à fin 1999, en contrepartie l'UE accepte de supprimer les restrictions aux importations à partir de cette même date. Le consensus prévoit cependant que les investissements japonais en Europe ne seront pas touchés et par conséquent que sa production « européenne » de véhicules ne fera l'objet d'aucune restriction.³³⁰ En 1993, devant la chute des ventes d'automobiles européennes, le commissaire aux affaires industrielles de l'UE Martin Bangemann demandait au Japon de renégocier le quota d'importation en arguant que la production des usines japonaises en Europe devait être prise en compte.³³¹ Il est à relever que les VERs

³²⁶ PAULI & WRIGHT, op.cit., p.164

³²⁷ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, Japon 1992, vol.I, p.195

³²⁸ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, USA 1992, vol.1, p.190

³²⁹ G.A.T.T., op.cit., Japon 1992, p.126

³³⁰ G.A.T.T., op.cit. Japon 1992, p.200

³³¹ *The Economist*, 12 juin 1993, p.67

n'ont pas eu que des inconvénients pour le Japon: celui-ci a notamment pu éviter grâce à ces accords de s'exposer à des procédures antidumping dans le secteur de l'automobile.

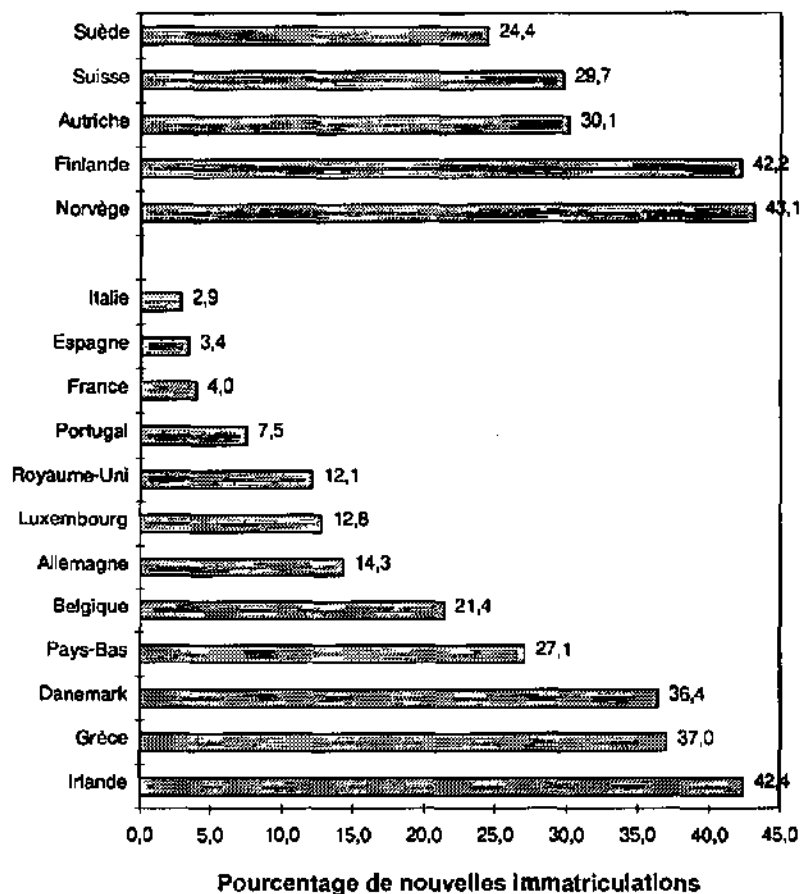
Les mesures d'autolimitation n'ont jusqu'à présent nullement gêné le Japon dans sa stratégie de conquête du marché mondial de l'automobile. Grâce aux investissements directs étrangers, le Japon a pu augmenter régulièrement sa part de marché aux USA et en Europe. Il domine de plus les nouveaux marchés émergents d'Asie. L'appréciation du yen depuis 1985 n'a fait qu'accélérer la délocalisation de la production aux USA et en Angleterre, les producteurs japonais se contentant d'importer les parties à forte valeur ajoutée du Japon. Bien qu'ayant redescendu à 23% du marché américain en 1991, après avoir atteint un sommet en 1991 avec près de 30%, la part des voitures japonaises semble devoir se maintenir selon les prévisions au-dessus de 20% voire augmenter avec la forte diminution des coûts dont ont toujours su faire preuve les Japonais dans ce secteur depuis 1973.³³² Quant à la part dans l'UE, certains analystes la voient monter à 20% en 1999, suite aux démantèlement des VERS.³³³

³³² ARMSTRONG, KERWIN & SPINDLES, *Businessweek*, 24 janvier 1994, p.27

³³³ *The Economist*, 12 juin 1993, p.67

Figure 4.2

**Voitures de tourisme: parts de marché
détenues par le Japon dans les Etats
membres de la Communauté et les pays de
l'AELE, 1992**



Source: GATT, *Examen des politiques commerciales, Communautés européennes 1993*, p.191

La globalisation « à la japonaise » dans le secteur de l'automobile se manifeste par des investissements directs massifs en usines d'assemblages aux USA et en Europe, la quasi totalité du travail de conception et la fabrication des parties nobles (moteur, électronique) demeurant au Japon. Depuis les années 1990, les

fabricants japonais pour répondre à des critères de contenus locaux ont réagi de plus en plus en faisant venir une partie de leurs fournisseurs de pièces détachées dans les pays d'accueil. Enfin, suite à la baisse du dollar, certains constructeurs en sont même venus à importer leurs voitures produites aux USA, tel Honda qui peut aujourd'hui se targuer d'être le premier exportateur américain vers le Japon.³³⁴

4.1.4. L'assaut sur la haute technologie

Depuis le début des années 1970, le Japon s'est orienté vers les industries de haute technologie. Au sens où les définit l'OCDE³³⁵, ces industries comprennent: les médicaments (ISIC 3522), les machines de bureau et ordinateurs (ISIC 3825), les machines électriques (ISIC 383), les composants électroniques (ISIC 3832), l'aéronautique (ISIC 3845) et les instruments scientifiques (ISIC 385).³³⁶

Au cours des deux dernières décennies, la part du Japon dans les exportations mondiales de haute technologie a plus que doublé, passant de 7% durant la période 1970-73 à plus de 16% en 1988-89 (Tableau 4.4). Le Japon a de ce fait dépassé l'Allemagne, qui avec 17% au début des années 1970, soit plus du double que le Japon à cette époque, est descendue à moins de 13% en 1988-89. La part du Japon aux exportations de haute technologie s'est ainsi accrue de près de 9% entre 1970 et 1989, alors que celles des USA et de l'Allemagne ont baissé respectivement de 8,9% et 4,1%. L'Europe a ainsi perdu 9 points de pourcentage au cours des deux dernières décennies. De manière générale, on observe une forte diminution de la part des pays de l'OCDE, au profit des nouveaux pays industrialisés d'Asie (NPI), le pourcentage de ces derniers s'élevant à 8,7% en 1988-89, soit une augmentation de 7,5% de 1970 à 1989.

³³⁴ *Journal de Genève (Jeudi économie)*, 12 janvier 1995, p.9

³³⁵ c'est-à-dire selon la "classification internationale standard des industries" (ISIC, *International Industrial Standard Classification*),

³³⁶ in TYSON, *Trade Conflict in High-Technology Industries*, 1992, p.20

Tableau 4.4 Parts aux exportations de haute technologie, 1970-1989 (en %)

Pays	1970-73	1973-76	1976-79	1979-82	1982-85	1985-87	1988-89	variation 1970-89
USA	29,54	27,36	24,37	25,07	25,24	22,29	20,64	-8,91
Allemagne	16,59	17,07	16,52	14,66	12,98	13,07	12,52	-4,08
Japon	7,07	7,54	9,21	10,06	12,93	15,03	16,01	8,64
OCDE	95,57	93,93	91,52	88,79	86,80	85,40	83,64	-11,94
CE-9 ^a	46,38	47,50	47,48	44,14	39,26	38,60	37,38	-9,00
NP1 ^b	1,30	2,28	3,18	4,06	6,05	7,56	8,76	7,46

^a Allemagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Belgique, Danemark, Irlande, Luxembourg et Pays-Bas

^b Hongkong, Corée, Singapour et Taiwan

Sources: *SIE-World Trade Data Base; Paolo Guerrieri and Carlo Milana, "Technological and Trade Competition in High-Tech Products" BRIE Working Papers 54 (University of California, Berkeley), octobre 1991; in TYSON L., Trade Conflict in High-Technology Industries, Table 2.3, p.23*

4.1.4.1. L'exemple de l'industrie des semi-conducteurs

L'industrie des semi-conducteurs est particulièrement représentative de la manière dont a procédé le Japon afin d'acquérir un avantage comparatif dans le secteur des produits de haute technologie. Plusieurs auteurs considèrent que certaines industries sont *stratégiques*, parce que de leur maîtrise dépendent les succès dans d'autres industries ou parce qu'elles génèrent des produits à forte valeur ajoutée requérant l'emploi d'une main-d'oeuvre qualifiée et permettant ainsi d'octroyer de hauts salaires (KRUGMAN 1988, PRESTOWITZ 1989, TYSON 1991). Pour TYSON en particulier, l'industrie des semi-conducteurs s'avère stratégique en raison des effets qu'elle exerce sur les autres secteurs de l'économie tels l'électronique, l'aéronautique ou l'informatique. L'auteur (et actuelle conseillère économique de la Maison Blanche) relève à cet égard la volonté qu'ont eu les Japonais de développer cette industrie au moyen de toute une série de mesures politiques et économiques appropriées.³³⁷

4.1.4.1.1. Les origines

En 1957, l'industrie électronique japonaise est en développement, mais loin derrière celle des USA.³³⁸ Le Japon aurait donc dû en vertu des théories économiques importer les composants des USA, qui étaient de loin le pays

³³⁷ TYSON, 1992, pp.85-86

³³⁸ PRESTOWITZ, op.cit., pp.128 ss

disposant du meilleur avantage comparatif. Pourtant, il n'en fut rien: le MITI promulgua cette année-là une série de lois sur la promotion de l'industrie électronique afin de doter le Japon d'un secteur électronique capable de le rendre indépendant des importations étrangères (cf. 3.2.1.1.1.).

En 1959, les produits de l'électronique japonaise demeurent moins avancés, de qualité médiocre et surtout plus chers que les produits américains: toujours selon les théories économiques, le Japon aurait dû importer ces produits et en produire de plus compétitifs. Mais le pays déclare par l'entremise du MITI qu'il entend développer une industrie informatique propre, faisant passer l'intérêt à court terme des consommateurs au second plan. Les intérêts à long terme de disposer d'une industrie informatique domestique étant jugés supérieurs, le Japon décide ainsi de créer un avantage compétitif dont il ne dispose pas au départ.

Les premières mesures prises par le MITI ont consisté à augmenter les droits de douane sur les ordinateurs importés, visant particulièrement la société IBM, numéro un mondial de l'informatique. IBM réagit en essayant de produire au Japon dès 1960. Le MITI le lui interdit à moins qu'il n'accepte de laisser 15 compagnies japonaises (choisies par le MITI) produire sous licence. IBM doit de plus, s'il veut produire au Japon, suivre les directives du MITI quant au genre et au nombre de machines qu'il désire commercialiser; en outre, à chaque nouveau modèle qu'il veut introduire, il faut l'autorisation du ministère. La compagnie américaine n'a donc pas le choix si elle veut faire des affaires au Japon. Texas Instruments, autre leader informatique mondial, se trouve placé devant la même alternative. Quant à Motorola qui n'avait pas la même puissance à l'époque, elle se trouve exclue du marché.³³⁹ Les autres mesures prises consistent à limiter les parts de marchés des entreprises étrangères (10% pour Texas Instruments), à accorder des avantages fiscaux aux entreprises japonaises choisies (NEC, Hitachi, Toshiba et Fujitsu) et à inciter les compagnies japonaises à se fournir en équipements informatiques produits par les industries du pays.

En 1972, après de longues négociations, le Japon se résout à ouvrir timidement son marché à l'électronique étrangère, mais le MITI fait traîner les choses jusqu'en 1975. La priorité est désormais de développer une industrie des semi-conducteurs propre au Japon, secteur jugé stratégique pour le développement futur de l'industrie électronique et informatique.

³³⁹ PRESTOWITZ, *op.cit.*, pp.130 ss

4.1.4.1.2. Le développement

Aux USA, le développement de l'industrie des semi-conducteurs a bénéficié au départ de l'aide du gouvernement, mais uniquement en raison des enjeux stratégiques militaires qu'elle impliquait. Au Japon, les objectifs du gouvernement ont été en revanche purement commerciaux, le pays identifiant sa sécurité nationale avec son indépendance économique.

Durant toute la période de la naissance de l'industrie des semi-conducteurs au Japon, soit jusqu'au milieu des années 1970, le marché interne japonais a été formellement protégé par toutes sortes de mesures. Le MITI a ainsi rejeté constamment toutes les demandes des firmes informatiques étrangères visant à posséder entièrement leur succursale japonaise ou à créer des joint-ventures avec des entreprises japonaises en ayant la majorité du capital-actions.³⁴⁰ Des droits de douane prohibitifs, des quotas et des licences d'importation obligatoires à demander au MITI ont été utilisés pour contrôler les importations (PRESTOWITZ 1991, TYSON 1992). C'est ainsi qu'en 1975, les firmes américaines leaders sur le plan mondial détenaient 98% du marché des semi-conducteurs aux USA et 78% du marché européen, mais seulement 20% du marché japonais.³⁴¹

La première phase de développement de l'industrie des semi-conducteurs au Japon est liée au développement de l'électronique de 1966 à 1971. Durant cette période, l'essentiel de la production de semi-conducteurs au Japon est dirigé dans les produits de l'électronique de consommation, les Japonais apprenant la technologie et les développements qu'ils empruntent aux firmes américaines grâce à des accords de joint-ventures ou par l'acquisition de brevets que les entreprises américaines sont obligées de céder si elles entendent pouvoir pénétrer le marché japonais.

En 1971, le MITI désigne formellement toute une série de technologies avancées que le Japon se doit de maîtriser, même s'il ne dispose pas (encore) d'avantages comparatifs par rapport aux concurrents étrangers. Au nombre de celles-ci figure l'industrie des semi-conducteurs. Le MITI commence par sélectionner six entreprises, chacune appartenant (curieusement!) à l'un des six grands *keiretsus*: NEC (*Sumitomo*), Hitachi (*Sanwa*), Toshiba (*Mitsui*), Fujitsu (*Dai-Ichi Kangyo*), Mitsubishi Electric (*Mitsubishi*) et Oki Electric (*Fuyo*). Le MITI s'efforce ensuite de stimuler la coopération entre les firmes en les faisant participer à un ensemble de projets communs, financés en partie par le puissant ministère. Il aurait été impensable qu'une entreprises refuse de faire partager aux autres les avancements technologiques futurs qu'elle serait susceptible de mettre en place: elle se serait

³⁴⁰ ENCARNATION, 1992, pp.60 ss

³⁴¹ TYSON, op.cit., p.93

vue aussitôt écartée des projets de recherche financés par le MITI, sans compter les obstacles que lui aurait dressé le ministère pour l'empêcher d'importer des produits étrangers.

Grâce aux mesures prises par le MITI afin d'attribuer la plus grande partie du marché interne aux firmes japonaises sélectionnées et à l'appui financier énorme dont peuvent bénéficier chacune des entreprises japonaises de semi-conducteurs à l'intérieur du *keiretsu*, les Japonais peuvent ainsi mettre en place une formidable capacité de production dans les semi-conducteurs à mémoire (RAMs, DRAMs)

Au fur et à mesure du développement de l'industrie japonaise, les firmes étrangères, ayant conclu des joint-ventures et accepté le transfert de leur technologie aux entreprises japonaises concurrentes, voient peu à peu leurs ventes sur le marché japonais diminuer et remplacées par une production indigène. En 1986, les six firmes contrôlent le 79% du marché domestique.³⁴² Malgré les concessions japonaises faites sous la pression des USA qui voient les obstacles formels les plus criants (quotas, licences d'importations) être levés, les négociations commerciales américano-japonaises ne peuvent rien contre les obstacles informels, tels la difficile pénétration du système de distribution en raison des liens à l'intérieur des *keiretsus*.

4.1.4.1.3. L'expansion sur les marchés étrangers

La récession de 1975 constitue une aubaine pour le Japon: grâce aux liens privilégiés à l'intérieur du *keiretsu*, les firmes japonaises peuvent obtenir facilement des prêts des banques affiliées au groupe même durant les périodes de basse conjoncture. Ceci leur permet d'absorber facilement les pertes résultant d'une stratégie agressive pour gagner des parts de marché (en se déplaçant le long de la courbe d'expérience). Seules quelques compagnies diversifiées américaines comme Texas Instruments ou Motorola peuvent se permettre de suivre le mouvement et d'investir massivement de manière anticyclique comme le font les firmes japonaises.³⁴³ La majorité des firmes américaines de semi-conducteurs se trouvent prises à cours de liquidités pour suivre, leur banque refusant de leur prêter les capitaux nécessaires. Elles se voient donc obligées de réduire drastiquement leur capacité de production pendant que les firmes japonaises l'augmentent, se positionnant ainsi de plus en plus favorablement sur la courbe d'expérience. Les entreprises européennes, trop morcelées entre les différents marchés nationaux sont obligées de coopérer avec les firmes américaines, connaissant les mêmes déboires suite à la crise de 1975.

³⁴² STEINMUELLER 1986, in TYSON, op.cit., p.98

³⁴³ TYSON, op.cit., p.100

Lorsque l'activité économique redémarre, les Japonais disposent ainsi de la capacité pour inonder le marché mondial. Le premier « chip » japonais arrive ainsi sur les marchés mondiaux en 1978-79 et prend rapidement une part de marché de 40%.³⁴⁴ Cinq facteurs expliquent particulièrement ce succès:

- 1) la force engendrée par la protection du marché intérieur japonais qui assure ainsi un premier débouché même si les prix de départ sont plus élevés.
- 2) la demande mondiale excédentaire en 1979 que les Américains ont de la peine à satisfaire, ayant fortement dû réduire leur capacité de production suite à la crise de 1975.
- 3) l'amélioration de la qualité dont ont su faire preuve les firmes japonaises depuis leur début.
- 4) l'effet dit du « second sourcing »: les clients de semi-conducteurs rechignent à être dépendants d'un seul fournisseur en matière de composants critiques. Ils demandent alors généralement au producteur d'accorder sa licence de fabrication à un autre producteur. Alors que les Japonais choisissent toujours leur second fournisseur parmi eux, les firmes américaines clientes préfèrent souvent s'adresser à un fournisseur étranger (meilleur marché), quitte à ce qu'il soit japonais.³⁴⁵
- 5) le dumping: la pratique japonaise de vendre plus cher sur le marché national protégé a été abondamment utilisée, permettant ainsi d'offrir des prix plus compétitifs que les firmes américaines et européennes concurrentes.

Comme relevé antérieurement (cf. PARTIE II), le « dumping » jugé négatif par les Occidentaux n'est pas perçu de la même manière au Japon: les Japonais n'ont pas de tradition antitrust et considèrent plutôt le dumping comme un comportement de bon businessman pour gagner des parts de marché.

En 1980, sous la pression des firmes américaines et du gouvernement des USA, les Japonais réduisent leurs prix domestiques et augmentent un peu leur prix aux USA. Mais ils ne sont déjà plus en situation de dumping, car ils ont désormais atteint le volume requis pour être compétitif. Cette même année, ils lancent les premiers exemplaires de 64K RAM commerciaux et NTT annonce le premier prototype 256K RAM, signe que les Japonais ont pris le pas sur les Américains dans le marché des semi-conducteurs.

³⁴⁴ PRESTOWITZ, op.cit., p. 135

³⁴⁵ PRESTOWITZ, op.cit., p.136

A partir de 1984, le Japon domine la production mondiale des semi-conducteurs RAM (*Random Access Memories*), que les USA avaient pourtant inventés et commercialisés bien avant les Japonais. La part au marché mondial du Japon dans les RAMs fluctue cette année-là entre 60% et 90%.³⁴⁶

La différence de comportement stratégique entre les firmes américaines et japonaises est criante. Les forces du Japon dans l'industrie des semi-conducteurs sont constituées principalement par:

- 1) une structure solide: chacune des six compagnies choisies au départ par le MITI est membre d'un *keiretsu*.
- 2) les banques commerciales appuient massivement le développement de l'industrie, mises en confiance par les liens à l'intérieur du *keiretsu* et le soutien du MITI.
- 3) la structure particulière du marché de l'emploi au Japon (emploi à vie) et les liens de groupes contribuent à ce qu'il y ait relativement peu de risques qu'un ingénieur parte créer sa propre entreprise et fasse concurrence à son ancien employeur, comme tel est souvent le cas aux USA dans la haute technologie.
- 4) le gouvernement appuie à travers le MITI le développement de l'industrie: sa politique est de réduire au maximum le coût du capital et le risque par le travail en commun à travers la formation de consortiums de recherche.

Les entreprises japonaises peuvent ainsi opérer d'un point de vue stratégique et même investir lorsque le marché est déprimé. Les entreprises américaines sont au contraire vulnérables³⁴⁷ car:

- 1) le marché américain est très ouvert.
- 2) les entreprises japonaises bénéficient des mêmes protections juridiques aux USA que les entreprises américaines et savent les utiliser contre ces dernières en cas de conflit.
- 3) les Japonais ayant acquis le volume de production leur permettant de vendre à des coûts plus bas, il sera désormais très difficile aux entreprises américaines de rattraper le retard accumulé, même si elles sont dorénavant libres (du moins formellement) d'investir au Japon.

³⁴⁶ BORRUS, TYSON & ZYSMAN, 1988, chap.5, p.102

³⁴⁷ PRESTOWITZ, *op.cit.*, pp. 143 ss

- 4) les actionnaires américains tendent à demander des profits à court terme, la politique d'investissement à long terme est ainsi négligée.
- 5) les entreprises américaines ne bénéficient pas de liens privilégiés avec le gouvernement comme tel est le cas au Japon.

C'est ainsi qu'en 1985, la part au marché mondial des semi-conducteurs japonais passe devant celle des USA, avec plus de 40% du marché mondial. En 1978, les firmes américaines détenaient 55% du marché mondial et les entreprises japonaises 28%. En 1986, la part américaine est tombée à 40% et le Japon voit la sienne passer à 46%.³⁴⁸ Plus de la moitié du déclin américain peut être imputé entre 1978 et 1985 au résultat de la forte croissance du marché interne japonais, alimenté pratiquement par les seuls fabricants japonais. Le reste de la part de marché gagnée par le Japon est le résultat de la pénétration du marché américain.

Devant les pressions américaines grandissantes et la dénonciation du Japon au titre de la *Loi américaine sur la concurrence et le commerce extérieur (1974)* pour *unfair trade* (article 301) un accord sur les semi-conducteurs est finalement conclu en août 1986 après de longues négociations: les procédures antidumping américaines seront suspendues en échange d'une assistance par le gouvernement japonais aux compagnies américaines (et étrangères) afin d'augmenter leur part de marché au Japon. Le gouvernement japonais accepte en outre de surveiller les coûts et les prix des produits exportés aux USA.³⁴⁹ En janvier 1987, les Japonais continuent pourtant de vendre aux mêmes prix sur les marchés tiers, malgré une baisse du dollar de plus de 40% depuis 1985. D'autre part, la part américaine du marché japonais n'augmente pas comme convenu. A cet égard, le MITI déclare qu'il ne s'est engagé qu'à « encourager » l'augmentation de part du marché et non pas à la garantir!

L'accord, en forçant les Japonais à relever leurs prix, a de fait rendu le prix des semi-conducteurs plus élevé. Il a nui ainsi aux constructeurs américains d'ordinateurs (alliés objectifs des Japonais en fait!) qui sont devenus dépendants des composants fabriqués par le Japon. D'autre part, il a permis aux producteurs japonais (qui se sont entendus entre eux) et qui disposent de la plus grande part du marché mondial d'augmenter leurs profits. Selon TYSON, il aurait ainsi mieux valu accorder une subvention aux producteurs américains directement.³⁵⁰

En 1987, alors qu'ils veulent prendre des sanctions à l'égard du Japon pour non respect de ses engagements, les USA se rendent compte du degré de dépendance à l'égard du Japon en matière de semi-conducteurs, qui entrent désormais dans la

³⁴⁸ TYSON, *op.cit.*, pp. 104-5

³⁴⁹ PRESTOWITZ, *op.cit.*, p. 167 et TYSON, *op.cit.*, p.109

³⁵⁰ TYSON, *op.cit.*, pp. 138 ss

fabrication des ordinateurs made in USA, ces derniers étant eux-mêmes utilisés par la défense américaine.³⁵¹ Plusieurs compagnies américaines cessent de produire certains types de semi-conducteurs, ne pouvant pas lutter contre la concurrence japonaise. Les firmes américaines, qui dominent toujours le marché mondial des microprocesseurs, décident de lutter par l'innovation, plutôt que de chercher à reconquérir des productions où ils étaient au départ leaders (RAMs, DRAMs).

L'accord sur les semi-conducteurs est renouvelé en 1991, avec cette fois la mention explicite d'une part de 20% du marché japonais comme objectif à atteindre pour les producteurs étrangers au Japon. Il consiste désormais en ce que l'on a appelé un accord volontaire d'expansions des importations (VIE, *Voluntary Import Expansion*) et bénéficie selon les USA à tous les concurrents étrangers du Japon. Il n'est ainsi pas contraire aux règles du GATT selon les USA, puisque le principe de non discrimination est respecté.³⁵²

Tableau 4.5 JAPON: Marché des semi-conducteurs, 1967-90
(millions de dollars)

Année	Exportations	Importations	Solde
1967	16,6	12,0	4,6
1968	18,7	15,5	3,2
1969	27,1	47,7	-20,6
1970	27,2	92,5	-65,3
1971	27,9	89,8	-61,9
1972	42,0	81,3	-39,3
1973	84,3	181,8	-97,5
1974	130,8	206,3	-75,5
1975	140,8	182,9	-42,1
1976	236,0	280,7	-44,7
1977	309,4	291,7	17,7
1978	480,4	378,0	102,4
1979	753,8	556,2	197,6
1980	1 087,6	609,3	478,3
1981	1 236,5	686,7	549,8
1982	1 425,9	641,2	784,7
1983	2 150,0	785,9	1 364,1
1984	3 778,3	1 137,4	2 640,9
1985	2 920,9	836,3	2 084,6
1986	3 797,3	1 026,2	2 771,1

³⁵¹ PRESTOWITZ, op.cit., p.173

³⁵² TYSON, op.cit., p.135 et G.A.T.T., op.cit., Japon 1992, pp. 188 ss

Année	Exportations	Importations	Solde
1987	5 005,4	1 307,6	3 697,8
1988	7 915,4	2 003,1	5 912,3
1989	9 681,1	2 547,0	7 134,1
1990	9 005,4	2 921,3	6 084,1

Source: Japan Electronics Bureau, in TYSON, *op.cit.*, p.104

Le Japon est ainsi devenu exportateur net de semi-conducteurs depuis 1977 (Tableau 4.5). De 1981 à 1989, la part du Japon au marché mondial est passée de 35,5% à 51,3%, puis est redescendue à 48% en 1990. Durant la même période, les USA ont connu une évolution exactement inverse, passant de 51% en 1981 à 35,4% en 1989 puis remontant à 39,7% en 1990. Quant à la part de l'Europe, qui s'élevait à 12,9% en 1981, elle a chuté à 9,7% en 1989 mais est également remontée à 12,3% en 1990.³⁵³

La production de semi-conducteurs n'est cependant pas homogène. Plusieurs catégories de produits doivent être distingués. Parmi les plus importants on trouve ainsi les DRAMs (*Dynamic Random Access Memories*), dont le prix a fortement diminué et pour lesquelles le Japon était le leader en 1989 avec près de 70% du marché mondial, les USA n'occupant que 15% et l'Europe moins de 5%, et les EPROMs (*Electrically Programmable Read-only Memories*), où le Japon, après avoir occupé une part de 55% en 1986, détenait en 1989 une part de 33%, les USA demeurant le leader de ce marché avec plus de 50% du marché mondial. Les revenus les plus importants sont toutefois encore générés par les DRAMs et les Japonais sont bien positionnés pour augmenter leur part du marché des EPROMs, bien que les firmes américaines (Intel, AMD) demeurent leaders.

Les pressions américaines et l'accord sur les semi-conducteurs renégocié en 1991 semblent avoir porté leurs fruits, du moins en ce qui concerne l'engagement d'augmenter les parts de marchés étrangères au Japon, puisque ces dernières sont passées de 8,6% en 1986 à 21,9% au cours du deuxième semestre de 1994.³⁵⁴ En 1990, la part japonaise au commerce mondial de semi-conducteurs a diminué pour la première fois depuis 1982 et est passée d'un sommet de 50,4% en 1989 à 47,1% en 1990. Cette diminution s'explique par deux facteurs: la croissance rapide du segment des microprocesseurs, encore dominé par les USA (avec Intel surtout qui détient à elle seule plus de 53% du marché mondial en 1990, suivi par Motorola avec 13,3%) et la baisse des prix survenue dans le segment des puces à mémoires (DRAMs), qui a fortement diminué les revenus des Japonais dominant

³⁵³ YOFFIE, 1993, Tableau 2-3, p.46

³⁵⁴ HARBRECHT, *Businessweek*, 3 octobre 1994, p.32

le marché. La baisse du prix des DRAMs est due à l'entrée sur le marché des semi-conducteurs en provenance de la Corée, qui en suivant exactement le même modèle de développement industriel japonais avec un appui marqué du gouvernement a constitué également sa propre industrie.³⁵⁵ Depuis 1992, le groupe coréen Samsung s'est ainsi affirmé comme le premier producteur mondial de semi-conducteurs DRAMs 1M, faisant de lui le cinquième producteur de chips à mémoire au monde.³⁵⁶

Il n'en demeure pas moins, que la capacité de production japonaise actuelle et les investissements directs étrangers réalisés grâce à la stratégie du MITI peuvent permettre au Japon d'augmenter encore ses parts de marché mondial, particulièrement dans les segments les plus avancés de l'industrie des semi-conducteurs (EPROMs, microprocesseurs). Malgré la récente augmentation des parts américaines sur le marché japonais (due largement à un effort du MITI pour satisfaire les USA), la structure d'organisation des firmes japonaises en *keiretsus* peut très bien empêcher une poursuite de la tendance et donner à nouveau l'avantage d'un marché intérieur protégé aux entreprises japonaises pour les développements futurs de l'industrie.

4.1.4.2. La nouvelle priorité: la biotechnologie

Le Japon est désormais passé du simple stade de « copieur » de produits technologiques à celui de pays innovateur dans un nombre croissant d'industries de haute technologie. Le pays domine ainsi aujourd'hui les techniques de production les plus sophistiquées de la mise au point des robots, des semi-conducteurs, ou des matériaux composites. Durant la décennie des années 1980, le Japon a rejoint les USA et l'Allemagne en matière de recherche et développement (R&D), les dépassant même légèrement avec une part de 3,1% au PIB.³⁵⁷ Bien que les USA occupent encore le premier rang en valeur absolue, le Japon a connu la plus forte croissance des dépenses et comptait en 1993 six entreprises parmi les dix premières firmes mondiales consacrant le plus de ressources à la R&D (Tableaux 4.6 et 4.7).

³⁵⁵ TYSON, op.cit, p.127

³⁵⁶ NAKARMI & GROSS, *Businessweek*, 27 septembre 1993, pp.68-69; NEFF & NAKARMI, *Businessweek*, 28 février 1994, pp.35-37

³⁵⁷ BUTLER, novembre-décembre 1992

Tableau 4.6 Pays investissant le plus en R&D
(Année fiscale au 30 avril 1993)

	Mio de \$
1 USA	79 439
2 Japon	35 035
3 Allemagne	14 402
4 France	9 103
5 Grande-Bretagne	8 098
6 Suisse	5 206
7 Italie	3 781
8 Suède	3 500
9 Pays-Bas	3 104
10 Canada	2 474

Source: Businessweek, 28 juin 1993, p.53

Tableau 4.7 Entreprises investissant le plus en R&D
(Année fiscale se terminant le 30 avril 1993)

		Mio de \$
1 Siemens	Allemagne	5 322
2 Hitachi	Japon	3 907
3 Matsushita Electric	Japon	3 144
4 Fujitsu	Japon	2 947
5 Alcatel Alsthom	France	2 625
6 Toshiba	Japon	2 392
7 NEC	Japon	2 274
8 NTT	Japon	2 157
9 Philips	Pays-Bas	2 079
10 Fiat	Italie	2 025

Source: Businessweek, 28 juin 1993, p.51

En 1985, le MITI a décrété comme secteur prioritaire de développement les nouveaux matériaux. Il a financé depuis lors d'importants programmes de recherche et développement qui réunissent des chercheurs du monde universitaire et des différents *keiretsus*. Ces consortiums de recherche chapeautés par le MITI s'étendent sur plusieurs années (cinq à dix ans). Le marché japonais des nouveaux matériaux représentait près de \$ 50 milliards en 1990, soit 23% du marché mondial et le MITI prévoit qu'il aura atteint \$ 75 milliards d'ici l'an 2000. Le partage de la recherche est fortement encouragé par le MITI et les relations privilégiées entre clients et fournisseurs au sein du *keiretsu* permettent de faire rapidement des progrès, notamment en matière de fonctionnalité dans l'application des découvertes aux produits, ces derniers devant exactement

correspondre aux besoins des clients.³⁵⁸ Le Japon occupe ainsi aujourd'hui une place prédominante dans les nouveaux aciers, les matériaux de l'électronique et les céramiques techniques. Depuis 1990, la demande provenant des industries exportatrices (électronique, machines, automobile) a particulièrement développé les industries de matériaux relatifs à la sidérurgie automobile et aux matériaux pour l'électronique.

Le Japon se positionne aujourd'hui avec empressement dans les technologies du futur telles la supraconductivité et les biotechnologies. C'est ainsi qu'a été constitué sous l'égide du MITI le *Supraconductivity Research Laboratory* (SRL) en 1988, projet réunissant plus de 90 chercheurs japonais et étrangers dans la banlieue de Tokyo et qui vise à faire entrer le Japon dans la recherche fondamentale.³⁵⁹ Le pays est aussi entré en force dans la recherche de nouvelles molécules et médicaments. La biotechnologie est considérée tout particulièrement par le MITI comme le secteur prioritaire à développer au cours de ces prochaines années. A la fin de 1990, il a mis en place le *Research Institute of Innovative Technology for the Earth* (RITE). Ce projet a réuni un noyau de départ constitué selon l'habitude par sept entreprises, chacune affiliée à l'un des six grands *keiretsus* : Hitachi, IHI, Sumitomo, Mitsui, Toyo, Kawasaki et Nihon Oil. Puis le MITI a encore convié une dizaine d'autres industriels à rejoindre le consortium de recherche. « C'est la règle du jeu », comme le confie le professeur Isao Karube, l'un des initiateurs de ce projet de biotechnologie appliquée à l'environnement.³⁶⁰

La liste des principaux programmes actuellement soutenus par le MITI comprend ainsi la formation de consortiums de recherche dans le domaine des nouveaux matériaux, de la supraconductivité, des nouvelles énergies et des biotechnologies. Le Japon entend par là se positionner favorablement dans les nouvelles technologies d'avenir afin d'atténuer les récessions futures et surtout dans l'optique de la globalisation qui voit le pays être constamment obligé d'augmenter la valeur ajoutée de ses produits, talonné qu'il est par la concurrence des NPI du Sud-Est asiatique.

³⁵⁸ TEULON, mars 1991

³⁵⁹ CONSTANTY, mars 1991

³⁶⁰ in CONSTANTY, art. cit., p. 10

4.2. L'assaut sur la finance

Après s'être attaqué avec succès à l'économie manufacturière, les Japonais se sont lancés depuis les années 1980, à l'assaut de l'économie des services, particulièrement les services financiers (banque, assurance). Cette « attaque » a été rendue possible notamment grâce aux excédents commerciaux accumulés sur l'étranger. On constate en effet, que le développement de l'économie japonaise dans les services financiers s'est effectué de manière spectaculaire et parallèlement avec l'explosion des excédents courants.

Les raisons du Japon de concentrer ses efforts dans le secteur des services résultent également de considérations stratégiques: les services sont de plus en plus l'élément moteur de la croissance mondiale et les générateurs de la création d'emplois. La structure d'organisation de l'économie japonaise en *keiretsus* a conféré en outre au Japon un avantage compétitif certain grâce aux interrelations multiples entre les firmes affiliées qu'elle autorise. Cet avantage devrait encore à terme renforcer les positions japonaises acquises parallèlement au soutien non négligeable accordé par le Ministère des Finances (MOF).

4.2.1. Le développement de la finance japonaise

4.2.1.1. L'avantage concurrentiel

Contrairement au secteur de l'économie réelle où l'avantage comparatif, en théorie tout du moins, est déterminé par la combinaison des facteurs de production (capital, main-d'oeuvre, matières premières et technologie), l'élément déterminant du secteur des services est constitué par le capital humain, auquel s'ajoutent deux autres éléments: les *technologies d'organisation* et l'*infrastructure des services*.

L'avantage concurrentiel dans les services découle cependant de plus en plus de la capacité de disposer de technologies d'organisations (techniques de gestion, techniques de marketing, réseaux de distribution, systèmes d'informations) et d'infrastructures adéquates (télécommunications, banques de données, transmissions de données, etc.). Le Japon s'est déjà doté de technologies d'organisations qui ont fait leurs preuves dans l'économie manufacturière et il est en train de mettre sur pied une infrastructure très développée d'ordinateurs et de télécommunications destinée au secteur des services.³⁶¹

³⁶¹ PAULI & WRIGHT, op.cit., pp.13 ss

La montée du Japon dans l'économie mondiale des services est impressionnante, le pays possède ainsi entre autres: la plus grande banque commerciale au monde (Dai Ichi Kangyo), la plus grande maison de courtage mondiale (Nomura), la plus grande compagnie de transports du monde (NYK), la plus grande compagnie d'assurance mondiale (Nippon Life), la plus grande organisation de tourisme au monde (Japan Travel Bureau) et la première agence de publicité mondiale (Dentsu).

4.2.1.2. Les services financiers

Les services financiers constituent le fer de lance du développement des services japonais. Derrière une façade institutionnelle, les services financiers japonais possèdent des caractéristiques profondément différentes de ceux des USA ou de l'Europe, telles les relations entre les institutions financières et leurs sociétés clientes ou la structure de financement (faible niveau des fonds propres, endettement élevé). Si l'on examine les sociétés japonaises au moyen des ratios occidentaux traditionnels en matière de cash flow ou de fonds de roulement, on peut être amené bien souvent à conclure que la plupart d'entre elles sont virtuellement en faillite. Il s'agit de ne pas oublier cependant que les grandes sociétés de service au Japon ne sont pas des entités indépendantes, comme dans la plupart des pays industrialisés, mais qu'elles sont pour ainsi dire toutes affiliées au moins à l'un des grands *keiretsus*. Ces derniers leur permettent d'assurer une base extrêmement vaste et diversifiée sur laquelle peuvent être répartis les risques.

Les concepts occidentaux de séparation entre sociétés industrielles et les institutions financières ont ainsi peu de raison d'être. En particulier, toutes les transactions financières effectuées entre les membres d'un même *keiretsu* peuvent être considérées comme se déroulant au sein d'une même entité. Les engagements de fidélité à long terme sont en effet plus solides au Japon que partout ailleurs (cf. PARTIE II).

Les services financiers se sont développés particulièrement en raison de la nécessité de collecter l'épargne intérieure et de recycler ainsi les excédents générés par les exportations de l'industrie manufacturière. Toute une série d'intermédiaires financiers, au premier rang desquels les banques japonaises mais aussi les compagnies d'assurances-vie et les maisons de titres, ont ainsi connu un spectaculaire développement de leurs activités (Tableau 4.8 et Figure 4.3). L'impossibilité de recycler l'entièreté des excédents dans le pays (mais aussi une certaine volonté de maintenir l'avantage concurrentiel en évitant une réévaluation du yen) a conduit les intermédiaires financiers à s'internationaliser de plus en

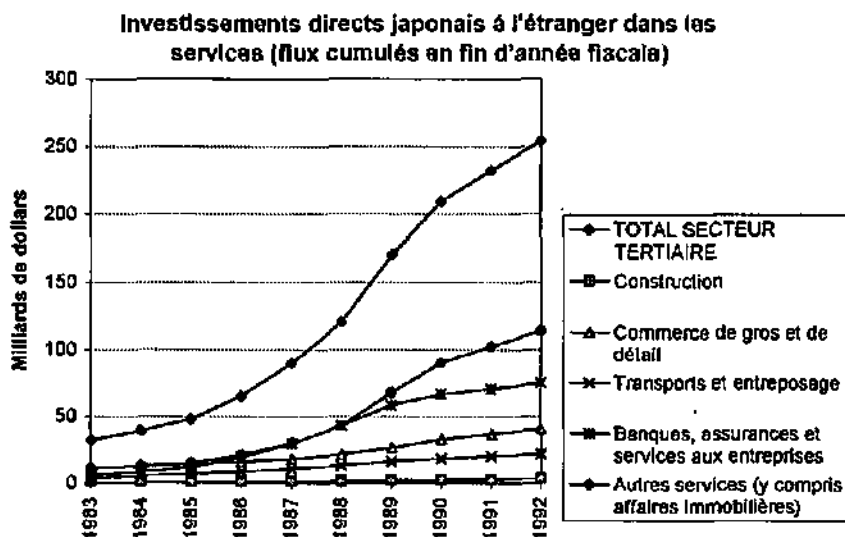
plus, en créant des filiales pour accompagner les clients japonais au fur et à mesure de la percée de ces derniers sur les marchés extérieurs (cf. 3.3.).

Tableau 4.8 Investissements directs japonais à l'étranger: situation de fin d'année par secteur économique

Milliards de dollars	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PRIMAIRE	14,4	15,0	15,6	16,4	17,0	18,3	19,7	21,3	20,0	21,5
Agriculture	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,8	2,0	2,2	2,4	2,7
Mines et industries extractives	13,2	13,7	14,3	15,0	15,5	16,5	17,7	19,1	17,5	18,8
SECONDAIRE	21,8	24,3	26,7	30,5	38,3	52,1	68,4	83,9	93,9	104,0
Alimentation, boissons et tabac	1,0	1,1	1,2	1,4	1,7	2,1	3,4	4,2	4,7	5,2
Textiles, habillement et articles en cuir	2,1	2,1	2,2	2,2	2,4	2,8	3,3	4,1	4,6	5,0
Papier, presse, imprimerie et édition	1,0	1,1	1,1	1,2	1,5	1,5	1,5	1,8	3,3	3,7
Produits chimiques	3,9	4,1	4,2	4,6	5,5	6,8	8,9	11,2	12,5	14,6
Produits métallurgiques	4,6	5,3	5,7	6,0	6,8	8,2	9,8	10,3	11,2	12,0
Industries mécaniques	1,6	1,8	2,2	2,8	3,5	4,9	6,7	8,1	9,2	10,3
Matériel électriques et électronique	3,3	3,7	4,2	5,2	7,6	10,7	15,2	20,8	22,7	24,5
Véhicules automobiles et autre matériel de transport	2,7	3,1	3,7	4,6	6,0	7,3	9,4	11,2	12,9	14,1
Autres produits manufacturés	1,7	1,9	2,1	2,5	3,2	7,9	10,4	11,6	12,8	14,5
TERTIAIRE	32,0	38,9	47,8	65,0	89,5	120,8	169,9	209,0	232,0	254,2
Construction	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2	1,5	2,2	2,5	2,8	3,4
Commerce de gros et de détail	10,8	12,3	13,9	15,7	18,0	21,2	26,3	32,5	36,6	40,3
Transports et entreposage	3,7	5,4	6,6	8,5	10,7	13,1	16,0	18,2	19,9	21,7
Banques, assurances et services aux entreprises	5,8	7,9	11,7	18,9	29,6	42,7	58,1	66,2	70,3	74,9
Autres services (y compris affaires immobilières)	11,0	12,6	14,8	20,7	29,9	42,3	67,3	89,7	102,4	114,0
NON ATTRIBUES	1,9	2,1	2,4	3,0	3,4	4,0	4,8	5,6	6,5	6,9
TOTAL	70,2	80,3	92,5	117,4	153,5	205,1	262,8	310,8	352,4	386,5

Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, 1994, p. 150

Figure 4.3



Le développement des services financiers a pu bénéficier comme la plupart des secteurs de l'économie manufacturière d'une protection efficace du marché intérieur (cf. 3.2.1.2.1.). Les intermédiaires financiers américains, notamment, se sont à maintes reprises plaints de ne pas pouvoir bénéficier sur le marché japonais des mêmes conditions que le marché américain offre aux entreprises de services japonaises, ce qui donne aux établissements financiers japonais actifs sur les marchés étrangers un avantage compétitif certain.³⁶² Ces derniers ont ainsi pu pratiquement s'octroyer l'entièreté du recyclage des capitaux découlant des excédents commerciaux, par le jeu des régulations japonaises en matière de taux d'intérêt et les autorisations pour les émissions de capitaux étrangères à demander obligatoirement au MOF qui ont prévalu jusqu'en 1980. Ce n'est en effet qu'en 1989 que les taux d'intérêt des dépôts ont été quasiment tous libérés au Japon, contribuant à renchérir le coût du capital des banques japonaises.³⁶³ Jusque-là, ces dernières ont ainsi bénéficié d'un coût de financement moindre grâce à une épargne intérieure captive et à la gestion des comptes clients appartenant aux industries faisant partie du même *keiretsu*.

Lors des négociations yen-dollar de 1983-84, le Japon s'est engagé à faciliter les opérations des intermédiaires financiers étrangers sur le marché japonais, en

³⁶² BAYARD & ELLIOTT, 1994, p.269

³⁶³ WATANABE, octobre 1992, pp.904 ss

d'autres termes à ouvrir le marché des capitaux japonais plus généreusement aux firmes étrangères. Jusqu'en 1984, les sociétés financières étrangères n'avaient par exemple pas accès au très lucratif marché des émissions de bons du Trésor du gouvernement japonais et le nombre de sièges à la bourse de Tokyo accordés aux firmes étrangères était strictement limité contrairement aux USA.³⁶⁴ Le MOF qui détient les clés de la dérégulation grâce à ses pouvoirs de surveillance des marchés financiers et des compagnies d'assurance ne s'est jusqu'à aujourd'hui pas pressé pour libéraliser, freinant au maximum la mise en place des réformes.³⁶⁵ Une des tactiques préférées du MOF consiste à faire des concessions au cas par cas, en échelonnant les changements et en promettant d'« étudier » plus à fond la question. Un autre stratagème est de faire des concessions dans un domaine où cela n'aura pas d'effets négatifs pour les firmes japonaises et où elles pourront même trouver quelque bénéfice en pouvant apprendre le savoir-faire qui leur manque (comme par exemple l'autorisation d'ouverture de filiales à 50% de banques étrangères spécialisées dans les opérations sur titres en 1985).³⁶⁶

Depuis 1980 cependant, il est indéniable que les services financiers japonais se sont libéralisés, mais à un rythme nettement plus lent qu'à l'étranger et rigoureusement contrôlé par le MOF. Certains analystes ont ainsi parlé de « Big Bang Japanese-Style » pour exprimer le contraste avec la rapidité à laquelle s'est effectuée la libéralisation des marchés financiers en Grande-Bretagne notamment. C'est ainsi que les services financiers japonais demeurent toujours compartimentés en quatre piliers que sont la banque, les opérations sur valeurs mobilières, l'assurance et la gestion de patrimoines. Malgré l'article 65 de la loi boursière japonaise, qui institue une séparation rigoureuse entre les activités des banques et celles des maisons de titres, le MOF a autorisé récemment une douzaine de banques commerciales à effectuer des opérations de courtages, jusque-là réservées aux maisons de titres, et ces dernières à pratiquer des opérations de placement fiduciaires. Mais cette ouverture est assortie de conditions limitatives: les banques n'auront pas le droit d'intervenir sur le marché des actions et pas plus de 50% du revenu de ces opérations ne devra provenir de la clientèle.³⁶⁷

Malgré les progrès accomplis en matière de dérégulation, certains marchés demeurent encore réservés aux seules compagnies japonaises tel le lucratif marché de l'assurance-vie ou la gestion des fonds de pension.³⁶⁸ De même, le marché des instruments dérivés n'est encore pas entièrement autorisé et peut-être ne le sera-t-il pas de sitôt au vu des réticences du MOF. Un haut fonctionnaire de

³⁶⁴ BAYARD & ELLIOTT, op.cit., p.274

³⁶⁵ POWELL & TAKAYAMA, *Newsweek*, 14 mars 1994, pp.38-41

³⁶⁶ PAULI & WRIGHT, op.cit., pp.111 ss.

³⁶⁷ NEFF, *Businessweek*, 21 novembre 1994, p.56

³⁶⁸ *Euromoney*, février 1994, p.32

ce ministère s'exprimait à cet égard en ces termes: « *We don't want Big Bang or shock therapy. We don't want the situation of cold turkey that they have in Russia. We have to have some kind of prudential controls. Financial services are somehow a public good. There must be sound surveillance and I believe that our concerns are justified* ». ³⁶⁹ Cet avis confirme la volonté du MOF de vouloir contrôler la vitesse à laquelle se déroule la dérégulation des marchés et des services financiers.

Jusqu'au krach boursier de 1989³⁷⁰ et à la récession économique qui s'en est suivie, les marchés financiers japonais sont ainsi demeurés beaucoup plus réglementés et protégés que les marchés financiers étrangers. Ceci a permis aux banques japonaises en particulier de s'internationaliser et de bénéficier de tous les avantages de la libéralisation internationale des mouvements de capitaux. La réaction des USA s'est avérée timide jusqu'en 1985 tout du moins, le besoin des capitaux japonais pour financer le déficit budgétaire et commercial américain étant pour beaucoup dans l'attitude américaine. La réaction occidentale marquée par la réévaluation du yen en 1985 n'a fait cependant qu'accroître la puissance des intermédiaires financiers japonais en décuplant leur pouvoir d'investissement à l'étranger.

4.2.2. L'internationalisation des banques japonaises

Les banques commerciales japonaises se sont affirmées depuis la décennie des années 1980 comme les plus grandes banques du monde, tant en ce qui concerne le montant de leurs actifs que celui de leurs fonds propres. La progression s'est avérée spectaculaire: alors qu'en 1981 seulement deux banques japonaises figuraient parmi les dix premières banques commerciales mondiales dominées par les USA, en 1993, malgré l'effondrement de la bulle spéculative et la récession au Japon, les sept premières banques au monde sont japonaises! Ainsi, alors qu'en 1981 seul un quart des vingt premières banques mondiales sont japonaises, en 1993 onze banques japonaises figuraient dans le classement (Tableaux 4.9 et 4.10).

³⁶⁹ Dr. Eisuke Sakakibara, directeur général du Bureau de finance internationale au MOF, in *Euromoney*, février 1994, p.36

³⁷⁰ éclatement de la « bulle spéculative »

Tableau 4.9 Les plus grandes banques commerciales du monde, 1981

Rang	Banque	Pays	Actifs (Mio de \$)	Fonds propres (Mio de \$)
1	Bank of America	USA	115 592	4 091
2	Citicorp	USA	112 700	4 281
3	Banque nationale de Paris	France	106 731	1 365
4	Crédit Lyonnais	France	98 832	1 233
5	Crédit agricole	France	97 788	4 929
6	Société générale	France	90 794	1 282
7	Dai-Ichi Kangyo Bank	Japon	86 297	2 801
8	Deutsche Bank	Allemagne	83 840	2 613
9	National Westminster Bank	Grande-Bretagne	82 625	4 209
10	Sumitomo Bank	Japon	79 282	2 478
11	Midland Bank	Grande-Bretagne	78 257	2 763
12	Fuji Bank	Japon	76 634	2 689
13	Mitsubishi Bank	Japon	75 985	2 467
14	Chase Manhattan Corp.	USA	74 287	2 593
15	Sanwa Bank	Japon	68 057	2 287
16	Royal Bank of Canada	Canada	66 148	1 655
17	Banco Do Brasil	Brésil	65 077	4 200
18	Dresdner Bank	Allemagne	58 091	1 717
19	Manufacturers Hanover Corp.	USA	56 229	1 900
20	Westdeutsche Landesbank	Allemagne	54 915	1 687

Source: Euromoney, juin 1994

Tableau 4.10 Les plus grandes banques commerciales du monde, 1993

Rang	Banque	Pays	Actifs (Mio de \$)	Fonds propres (Mio de \$)
1	Dai-Ichi Kangyo Bank	Japon	462 286	18 573
2	Fuji Bank	Japon	460 527	18 062
3	Sumitomo Bank	Japon	454 640	19 772
4	Sanwa Bank	Japon	451 586	17 830
5	Sakura Bank	Japon	443 519	16 504
6	Mitsubishi Bank	Japon	429 742	16 186
7	Industrial Bank of Japan	Japon	340 507	12 160
8	Crédit Lyonnais	France	337 208	9 544
9	Deutsche Bank	Allemagne	318 535	12 086
10	Norinchukin Bank	Japon	310 483	2 046
11	HSBC Holdings	Hongkong	304 439	16 105
12	Crédit agricole	France	281 541	15 055
13	Bank of China	Chine	280 066	11 814
14	Tokai Bank	Japon	274 032	9 964

Rang	Banque	Pays	Actifs (Mio de \$)	Fonds propres (Mio de \$)
15	Long Term Credit Bank of Japan	Japon	268 656	9 300
16	Caisse des Dépôts et Consignations	France	260 496	8 502
17	Société générale	France	258 903	8 179
18	ABN Amro	Pays-Bas	252 139	9 828
19	Asahi Bank	Japon	250 173	9 288
20	Banque nationale de Paris	France	249 231	8 269

Source: *Euromoney*, juin 1994

La percée des banques japonaises parmi les premiers établissements bancaires mondiaux conduit à s'interroger sur la manière dont a procédé le Japon pour y parvenir, puis à se demander si les Japonais ne vont pas conquérir le secteur financier mondial en appliquant la même stratégie que dans le secteur manufacturier. La croissance spectaculaire des banques japonaises durant la décennie 1980 a particulièrement inquiété les concurrents étrangers, les dix premières banques mondiales devenant presque toutes japonaises en 1989.³⁷¹ Puis le dégonflement de la bulle spéculative est survenu et les banques étrangères ont trouvé là un certain répit. Pourtant, les banques japonaises pourraient, une fois les difficultés actuelles surmontées être mieux armées pour une nouvelle offensive, beaucoup plus dangereuse que la précédente.

4.2.2.1. Le développement et l'offensive des années 1980

Les entreprises japonaises ont traditionnellement préféré le financement par l'endettement, à l'exclusion des autres formes de financement, pour le plus grand bénéfice des banques japonaises. Les banques affiliées aux *keiretsus* ont l'habitude de prêter formellement à court terme, mais les prêts se renouvelant pratiquement indéfiniment, il s'agit en fait d'une source de capitaux à long terme pour les entreprises. Pendant les années 1960 et 1970 cette forme de financement s'est substituée aux émissions d'actions, dont le marché était peu développé.³⁷²

L'internationalisation des banques commerciales japonaises a certes eu lieu bien avant les années 1980, ces dernières s'efforçant de suivre les compagnies japonaises clientes à l'étranger en y établissant des succursales, mais comme en témoigne la forte progression dans le classement des premières banques mondiales (cf. Tableau 4.9), la véritable internationalisation s'est déroulée pendant les années 1980. Elle découle logiquement de l'accumulation des excédents courants par le pays en forte croissance et du fort taux d'épargne des

³⁷¹ *Euromoney*, juin 1990, p. 119; et MEYER, octobre 1992, p. 895

³⁷² PAULI & WRIGHT, op.cit., p. 70

ménages japonais. Cette épargne, après avoir été utilisée au Japon afin d'effectuer les investissements nécessaires dans le secteur productif durant la période de haute croissance des années 1960-1970 et après avoir permis d'absorber les chocs pétroliers, s'est trouvée tout à coup disponible pour l'investissement direct à l'étranger, les possibilités d'investissement au Japon devenant plus rares.³⁷³ L'épargne disponible a tout naturellement été canalisée notamment par les banques des *keiretsus* afin de répondre aux besoins d'investissements nouveaux à l'étranger.

L'activité d'investissement à l'étranger, en particulier financière, a connu ainsi un développement spectaculaire grâce à la libéralisation des mouvements de capitaux qui a commencé de prendre pied au Japon depuis 1980, pour le plus grand bénéfice des intermédiaires financiers japonais. Les compagnies d'assurances et les banques commerciales japonaises devaient en effet jusque-là obtenir l'autorisation du MOF pour toute exportation de capitaux à l'étranger. En décembre 1980, le MOF révisa la *Loi sur le contrôle des changes et du commerce extérieur de 1949* et les intermédiaires financiers purent avec quelques restrictions, investir massivement à l'étranger. Dès 1984, une majorité des placements financiers prend la forme d'achats d'obligations à l'étranger, dont une large part est constituée de Bons du Trésor des USA, qui deviennent ainsi de plus en plus dépendants de l'étranger pour financer leur déficit commercial et budgétaire (Figure 4.4 et Figure 4.5).³⁷⁴

³⁷³ MEYER, art.cit., octobre 1992, p.896

³⁷⁴ KOO, 1994, p.80

Figure 4.4

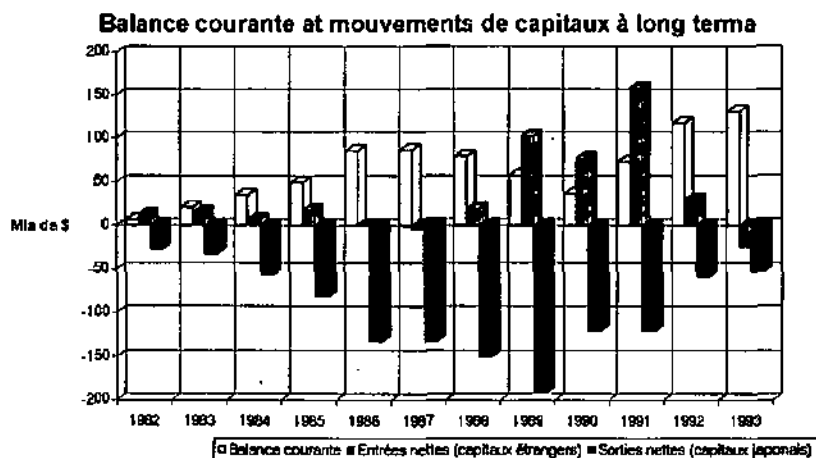
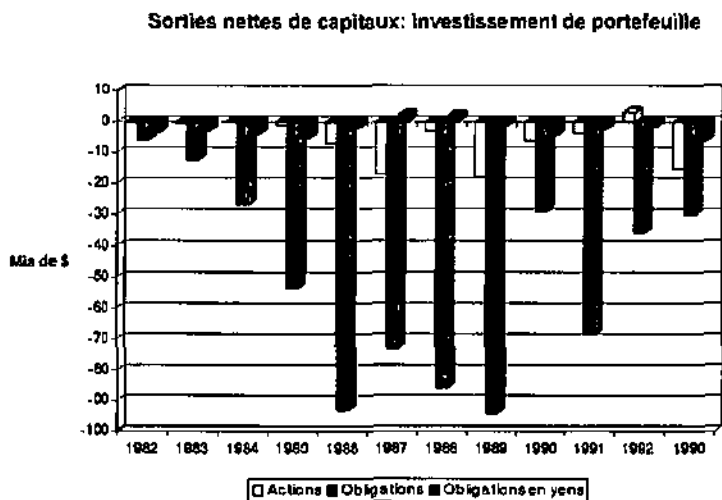


Figure 4.5



La réforme du MOF se fit cependant progressivement, de manière à pouvoir garder un certain contrôle: les intermédiaires financiers autorisés à investir à l'étranger dès 1981 furent tout d'abord les individus, puis les entreprises non financières, les banques, les compagnies d'assurances et les maisons de titres.

Les fonds de pension et les institutions financières publiques furent exclus de la libéralisation dans un premier temps. D'autre part, tous les achats de titres étrangers devaient se faire par l'entremise de maisons de titres établies dans le pays.³⁷⁵ En 1983, les caisses postales puis en 1985 les coopératives de crédit furent autorisées à investir à l'étranger, mais avec une restriction quant à la nature des titres et jusqu'à un certain pourcentage du total investi.

Selon certains observateurs, la lente dérégulation à laquelle s'efforce le MOF aurait pour but de permettre aux banques japonaises d'atteindre les normes internationales dans un certain nombre de domaines où le Japon est « à la traîne », tels la gestion de fortune et de fonds de placement ou les nouveaux instruments financiers. Une des tactiques favorites pour acquérir le savoir-faire manquant a ainsi été d'obliger les intermédiaires financiers à s'associer avec les firmes japonaises du domaine. L'ouverture du marché japonais de la gestion de patrimoines aux étrangers en 1985 stipulait ainsi dans les règles édictées par le MOF que: « le candidat doit être engagé dans des activités semblables dans son pays (...) Il doit employer du personnel familier avec les opérations de gestion de patrimoines, en particulier les caisses de retraite. ». Etant donné la faible mobilité et les liens de fidélité qui unissent l'employé à son entreprise au Japon, la firme étrangère qui sollicitait le droit de pouvoir entrer dans la gestion de patrimoine au Japon devait pratiquement s'associer avec une société japonaise si elle voulait pouvoir s'assurer la collaboration de spécialistes des caisses de pensions japonaises.³⁷⁶

Les banques japonaises s'établissant à l'étranger ont procédé dans un premier temps par association avec d'autres institutions financières ou ont effectué des rachats d'établissements occidentaux. En 1984, par exemple, la banque Sumitomo prend une participation financière de 52% dans une banque suisse, la Banque du Gothard. En Grande-Bretagne, la Banque de Tokyo (*Bank of Tokyo*) s'associe avec la banque d'investissement Touche Renmant pour acquérir de l'expérience dans la gestion de fortune. Aux USA, la banque Mitsubishi achète la Bank of California et la Banque de Tokyo la California First Bank. Les banques japonaises adoptent donc à l'étranger des comportements qui auraient été impensables au Japon, voire interdits: acquisitions de banques occidentales en difficultés financières, OPA sauvages, cumul d'activités strictement séparées au Japon (commerce de titre et activité de prêts), etc.. L'association ou le rachat de banques étrangères permet ainsi au Japon de pouvoir disposer d'une clientèle toute faite et d'un système de distribution, alors que l'obstruction administrative du MOF empêche les banques étrangères d'en faire de même au Japon. Ainsi, lorsque la banque Citicorp américaine voulut s'intéresser au rachat d'une banque japonaise en difficultés, la banque Heiwa Shogo, le MOF s'arrangea pour qu'elle

³⁷⁵ KOO, chap.cit., pp.82 ss

³⁷⁶ PAULI & WRIGHT, op.cit., p.75

soit reprise par la banque Sumitomo, afin semble-t-il d'éviter la pénétration d'un intermédiaire financier étranger sur le marché bancaire de détail du Japon.³⁷⁷

A la fin de 1989, le Japon affirme sa suprématie financière mondiale: les USA, premier créancier mondial au début de la décennie, avec 300 milliards de dollars d'actifs nets à l'étranger, sont devenus le premier débiteur, avec une position nette négative de \$ 660 mia; parallèlement, le Japon accumule un patrimoine net à l'étranger de \$ 300 mia cette même année et s'impose sur les euro-marchés en occupant une part de 40% des nouveaux crédits en 1988-89.³⁷⁸ En 1993, les avoirs du Japon à l'étranger s'élèvent à \$ 2'181 mia et ses engagements à \$ 1'570, soit des avoirs extérieurs nets de \$ 611 mia.³⁷⁹

4.2.2.2. Vers une nouvelle offensive?

Les banques japonaises se sont diversifiées ces dernières années, en marge de leurs domaines de compétence traditionnels, dans l'ingénierie financière (fusions et acquisitions), les opérations sur titres (pour lesquelles des filiales spécialisées ont dû être créées, la réglementation japonaise interdisant aux banques et donc à leurs succursales d'exercer ce type d'activité) et la gestion de trésorerie (à l'aide des produits dérivés). En Europe, elles se sont particulièrement imposées dans le financement de projet (tel Eurotunnel) et les opérations de crédit-bail (financement des compagnies aériennes).³⁸⁰

Plusieurs facteurs ont cependant radicalement modifié le paysage bancaire traditionnel japonais. Tout d'abord, la dérégulation financière, qui bien qu'effectuée progressivement et souvent avec lenteur, en instituant la liberté en matière de rémunération des dépôts et en ouvrant partiellement le marché interne à la concurrence étrangère, n'en a pas moins contribué à augmenter le coût des ressources financières pour les banques japonaises. Il est donc devenu plus difficile pour ces dernières de pouvoir assumer comme auparavant des pertes en accordant des crédits à des secteurs déterminés en sachant qu'elles pouvaient jouir d'un marché protégé et de taux d'intérêts administrés par le MOF. D'autre part, la désintermédiation a fait perdre aux banques une partie non négligeable de leurs opérations financières avec les grandes entreprises. Enfin, est venue l'explosion de la « bulle financière », avec son cortège de créances douteuses que les instituts financiers, avec l'aide plus ou moins implicite des autorités, ont tenté de camoufler par toutes sortes d'artifices comptables. Après avoir créé un organisme (mars 1994) chargé de « racheter » les créances immobilières

³⁷⁷ PAULI & WRIGHT, op.cit., p.76

³⁷⁸ MEYER, art.cit., p.895

³⁷⁹ Bank of Japan, *Balance of Payments Monthly*, avril 1994

³⁸⁰ GUYOT, octobre 1992, p.900

douteuses auprès des banques afin que ces dernières puissent notamment satisfaire aux critères internationaux en matière de fonds propres (ratio « Cook »), le MOF encourage désormais les banques à s'orienter vers des procédures plus franches d'amortissement de leurs créances douteuses.³⁸¹ La banque Sumitomo a ainsi amorti récemment pour \$ 8 mia et les banques japonaises selon Morgan Stanley avaient constitué des réserves en mars 1994 pour plus de \$ 45 mia, sur un total de créances douteuses évaluées à \$ 300 mia en avril 1994. En septembre 1994, le montant des « prêts non performants » évalué par Salomon Brothers s'élevait à \$ 133 mia pour les grandes banques, soit un tiers des prêts non performants totaux que la banque d'investissement américaine estimait à \$ 400 mia.³⁸²

L'important n'est pas de discuter de la situation financière réelle des banques japonaises, qui demeure encore opaque, mais de se demander comment ces dernières pourraient évoluer dans les années futures. Vont-elles après une période de consolidation marquée par l'éclatement de la « bulle financière » et la récession au Japon repartir vers la conquête de nouvelles parts de marché mondial ou au contraire, confrontées à la globalisation des marchés financiers leur bégémonie n'aura-t-elle été qu'un feu de paille ?

Bien qu'il soit difficile d'évaluer l'impact de la déréglementation au Japon au cours de ces prochaines années, l'histoire récente du pays depuis 1945 nous apprend que les autorités et le MOF en particulier ont toujours veillé à ce que la libéralisation « progressive » du marché interne ne porte jamais préjudice aux positions acquises par les entreprises japonaises et de manière générale à celles des *keiretsus*. Rien ne permet encore d'affirmer qu'il en ira autrement dans le futur. Selon nombre d'observateurs, les banques japonaises continueront ainsi de bénéficier d'un niveau de protection élevé grâce aux relations privilégiées entretenues avec les autorités de tutelle (MOF), par comparaison avec d'autres places étrangères.³⁸³ Cependant, il semble quasiment certain que le rythme des fusions d'institutions financières s'accélérera autour des banques des *keiretsus*, ce d'autant plus que le MOF commence timidement à « décompartmenter » les activités auparavant strictement séparées comme le négoce des titres et l'activité de prêt bancaire (cf. 4.2.1.2).

L'autre grand atout du système bancaire japonais et qui continuera de lui conférer un avantage certain sur les concurrents étrangers, réside dans l'appartenance des grandes banques aux *keiretsus*. En mettant à profit sa relation privilégiée avec la clientèle du *keiretsu*, la banque dispose là d'un avantage considérable,

³⁸¹ HOLYOKE, *Businessweek*, 18 avril 1994, p.44; NEFF, *Businessweek*, 21 novembre 1994, p.56

³⁸² NEFF & GLASGALL, *Businessweek*, 13 février 1995, p.46

³⁸³ OKABE & TAKIZAWA, octobre 1992, p.876

notamment en matière d'information entre créancier et débiteur, mais également par la gestion financière pour ainsi dire captive dont peut bénéficier la grande banque (gestion de trésorerie, comptes clients, salaires, paiements, etc.). Il ne s'agit en effet pas d'oublier que les grandes banques japonaises sont au coeur des six grands *keiretsus* (qui se sont d'ailleurs constitués à l'origine autour d'elles); elles détiennent en fait un pouvoir de contrôle et de management sur les entreprises du groupe par le jeu des participations croisées et les nombreux contacts informels. Il paraît donc réaliste de considérer que la déréglementation profitera en premier lieu aux *keiretsus* plutôt qu'aux concurrents étrangers, en raison de l'avantage relationnel d'une telle structure.

Ayant connu une croissance internationale spectaculaire durant la décennie 1980, grâce aux particularités de l'intermédiation domestique et le décalage entre la déréglementation domestique et internationale (au profit du Japon), les grandes banques si elles parviennent à se restructurer efficacement à l'intérieur du *keiretsu* pourraient à nouveau voir progresser leur part de marché mondial. Comme dans le secteur industriel, les Japonais sont en train d'apprendre les nouveaux métiers financiers avec l'acharnement qui les caractérise et le jour où s'opérera une libéralisation totale du marché des capitaux japonais, cela signifiera que les banques japonaises maîtrisent les nouveaux secteurs de la gestion bancaire aussi bien que leurs concurrents. A ce moment là, les grandes banques japonaises seront encore mieux armées pour une nouvelle offensive, beaucoup plus dangereuse que la précédente, car elle s'étendra à l'ensemble des secteurs bancaires.

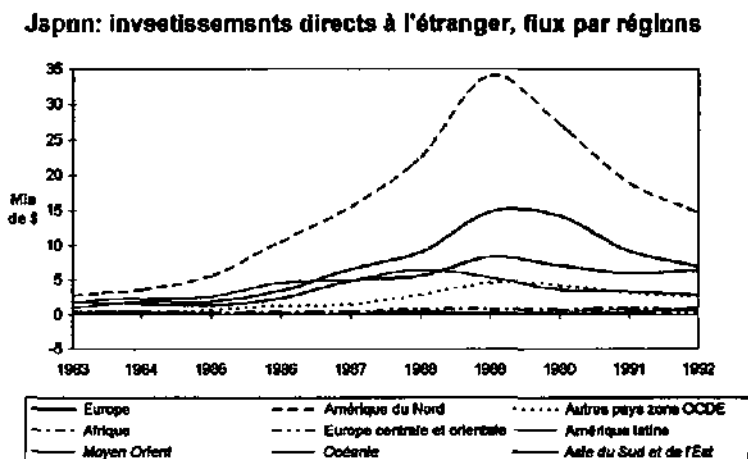
Enfin, les possibilités de l'expansion financière japonaise demeureront inchangées, tant que le système financier japonais pourra nourrir sa croissance grâce aux surplus générés par ses excédents courants, qui se traduisent par un surplus structurel de l'épargne nationale et demeurent le fondement de sa suprématie de premier créancier mondial.

4.3. La création d'une zone yen en Asie du Sud-Est

4.3.1. L'importance stratégique de l'Asie du Sud-Est

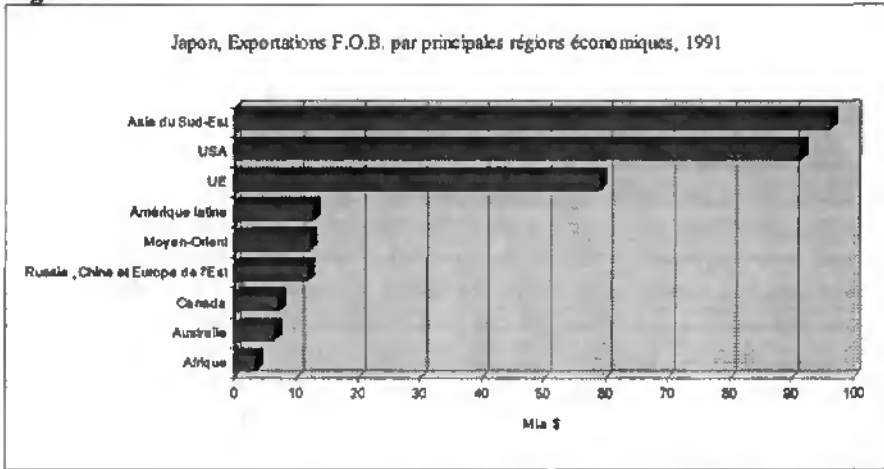
Depuis la fin des années 1980, une réorientation stratégique de l'investissement extérieur direct japonais a été opérée en faveur des pays de l'Asie du Sud-Est: une part croissante de l'investissement direct japonais est effectué dans les NPI d'Asie principalement, l'Europe et les USA voyant les montants diminuer en valeur absolue depuis 1990 après les fortes augmentations des années 1980. Ainsi, depuis 1991, l'Asie du Sud-Est est devenue la seule région économique où les investissements extérieurs directs japonais ont augmenté (Figure 4.6), la première destination des exportations nippones (Figure 4.7) de même que la région du monde où l'archipel nippon a réalisé son plus fort excédent commercial (cf. 3.3.3.2.).

Figure 4.6



Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, 1994

Figure 4.7

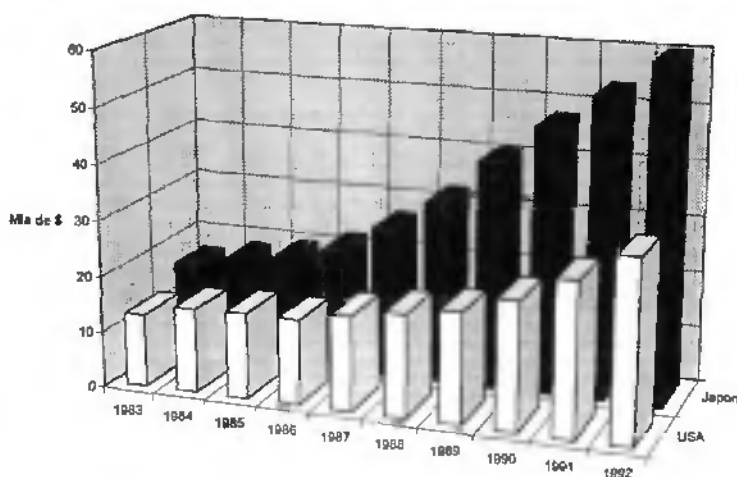


Source: Bank of Japan, Balance of payments monthly, 1993

De plus en plus de compagnies japonaises voient l'avenir du Japon et sa zone d'influence naturelle en Asie, particulièrement dans les NPI. Depuis les accords du Plaza de 1985 qui ont marqué l'appréciation du yen vis-à-vis du dollar, les investissements japonais dans la région ont de plus en plus pris le pas sur ceux des USA (Figure 4.8). Le Japon essaye de profiter au maximum des avantages en matière de coûts de production de la région dans les secteurs qui ont fait jusqu'ici son succès: électronique de loisir, machines, pièces automobiles, textiles.

Figure 4.8

Investissements directs en Asie du Sud-Est: USA et Japon, situation en fin d'année



Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, 1994

La technologie étant de plus en plus standardisée, il serait possible de fabriquer également des produits de très haute technologie dans les NPI, mais le Japon se garde encore d'y transférer la production de produits sophistiqués tels que les ordinateurs ou les semi-conducteurs les plus avancés.³⁸⁴ Les industriels savent que les instances dirigeantes du Japon et surtout le MITI ne seront pas de sitôt prêts à sacrifier la base industrielle du pays pour des critères de rentabilité uniquement. Du point de vue concurrentiel, cette stratégie ne pose pas d'inconvénients aux *keiretsus* tant que ces derniers seront à même de s'attribuer la part prépondérante du marché interne japonais afin de pouvoir amortir les coûts de production et de développement supérieurs du pays.

L'investissement massif dans les NPI et les pays de l'ASEAN est le résultat de l'appréciation constante du yen et des tensions résultant des excédents commerciaux japonais: afin d'échapper aux mesures « protectionnistes » américaines à leur encontre (dans le secteur de l'électronique ou de l'automobile notamment), les producteurs japonais ont tout à la fois recouru à l'implantation de filiales aux USA et à l'augmentation de leurs exportations à partir des NPI.³⁸⁵ L'Indonésie, Hongkong et Singapour ont été traditionnellement les pays qui ont recueilli la majorité des investissements directs japonais en Asie (Figure 4.9). En

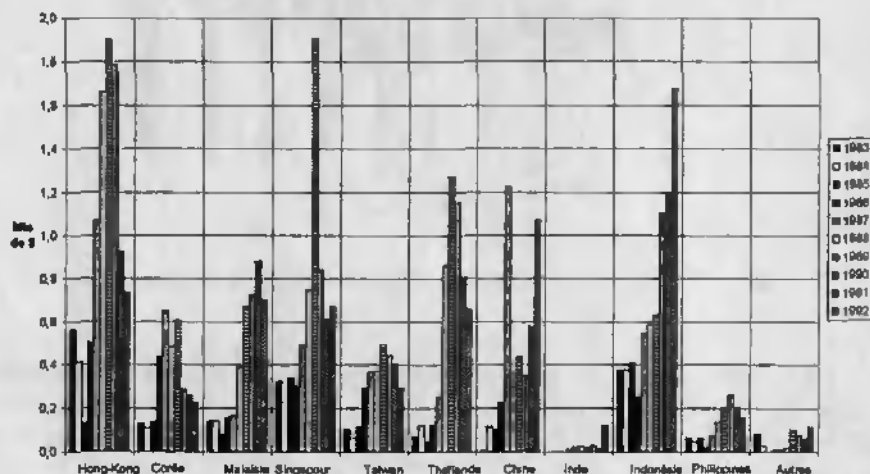
³⁸⁴ AKIKO, *Look Japan*, juillet 1994, pp.4-7

³⁸⁵ ENCARNATION, *op.cit.*, p.172ss

1992, les investissements directs totaux japonais³⁸⁶ en Indonésie s'élevaient à \$ 14'409 mia, suivis par Hong-Kong (\$ 11'510 mia) et Singapour (\$ 7'837 mia); la Chine avec un total de \$ 4'472 mia est cependant le pays qui a connu la plus forte augmentation des investissements extérieurs japonais depuis 1990.

Figure 4.9

Japon: investissement direct en Asie du Sud-Est, flux par pays



Source: OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, 1994

Les besoins en investissements de l'Asie du Sud-Est sont énormes et le Japon est actuellement le mieux placé des pays industrialisés pour y faire face. La stratégie consistera de plus en plus à importer à partir des filiales japonaises les produits bon marché que le Japon ne peut plus fabriquer. Le rôle des unités de production délocalisées sera ainsi qu'elles assurent le maintien de l'emploi au Japon en se fournissant en matériaux sophistiqués, les parties « nobles » à haute valeur ajoutée continuant d'être produites dans l'archipel.

³⁸⁶ situation en fin d'année (total accumulé)

4.3.2. La création d'une zone yen

Les délocalisations japonaises dans l'Asie du Sud-Est ont jusqu'à présent touché en majorité les industries japonaises lourdes, dont la production dans l'archipel n'est plus supportable pour l'économie. Des interdépendances nouvelles se sont donc mises en place entre le Japon et les pays du Sud-Est asiatique qui deviennent ainsi ses fournisseurs privilégiés en produits intermédiaires et composants bon marché: les filiales japonaises créées dans la région exportent en effet près de 60% de leur production au Japon.³⁸⁷ Certains voient ainsi se dessiner une prochaine étape dans l'intégration: la création d'un bloc « yen » entre les NPI, l'ASEAN et le Japon.

L'intégration monétaire n'est cependant pas encore devenue une priorité: les pays du Sud-Est asiatique, dont la monnaie évolue avec le dollar, ce qui leur confère ainsi un avantage en matière de coûts, se sont montrés jusqu'à présent réticents à utiliser le yen dans leurs échanges avec le Japon. D'autre part, les montants de devises étrangères auprès des banques centrales sont toujours constituées à près de 80% en dollars, la part détenue en yens passant même après les réserves en deutsche marks. Le Japon, pour des raisons de contrôle de sa masse monétaire interne, ne se montre de plus pas pressé d'internationaliser le yen. Il est à relever, qu'il faudrait également comme ce fut le cas pour les USA avec le dollar, que le pays accepte des déficits de balance des comptes qu'il réglerait en yens, ce qui paraît pour le moins improbable dans un proche avenir, malgré la forte dépréciation du dollar.

4.4. La globalisation à la japonaise: Tokyo seul centre de décision

4.4.1. Les *keiretsus* japonais vs. les sociétés transnationales occidentales

La globalisation des marchés se marque en Occident par le passage de la société *multinationale* traditionnelle à la société *transnationale*. La multinationale traditionnelle possède en général son siège administratif, son centre de recherche et développement, ainsi que son centre de production principal dans le pays d'origine. Elle exporte à travers le monde par l'intermédiaire de ses succursales mais elle garde toujours une attache nationale. Cela signifie qu'elle peut d'une certaine manière être identifiée à un pays, donc qu'elle a une « nationalité ». Les efforts d'ouverture des marchés mondiaux, la réduction des distances par le

³⁸⁷ AKIKO, art.cit., *Look Japan*, juillet 1994, p.5

progrès technologique et la baisse du coût des transports qui en a résulté ont permis aux multinationales d'évoluer vers un nouveau modèle: la société transnationale. Cette dernière localise ses activités de production, de recherche et développement ou de distribution non plus en privilégiant le pays d'origine, mais uniquement en fonction de critères de rentabilité et d'efficience maximums. Même les activités administratives, traditionnellement rattachées au siège, sont localisées là où le groupe dans son ensemble y trouvera le plus d'avantages. La société transnationale ne peut par conséquent plus être identifiée aux intérêts d'un pays en particulier, mais se préoccupe uniquement de son efficience globale à travers le monde.

Il est intéressant de relever que cette évolution ne semble pas avoir encore touchée le Japon. Avec l'organisation des multinationales en *keiretsus*, l'objectif premier n'est pas en premier lieu l'efficience maximale du groupe. C'est ainsi que les six grands *keiretsus* qui dominent l'activité économique au Japon n'ont pas encore effectué des délocalisations à l'image des multinationales américaines ou européennes en opérant des « dégraissages » massifs de personnel.

En effet, confronté à une sociologie bien particulière faite d'équilibres à respecter entre les différents pouvoirs (bureaucratie, grandes entreprises et monde politique), le Japon a besoin pour maintenir sa structure socio-économique d'assurer une relative sécurité de l'emploi à la majorité de ses citoyens (emploi à vie). Ceci n'empêche nullement la flexibilité des salaires et du temps de travail, mais licencier massivement représenterait un danger trop important pour la paix du travail au Japon. Cela signifierait l'éclatement des *keiretsus* et donc de la société japonaise telle qu'elle se présente aujourd'hui.

On peut affirmer qu'il existe en quelque sorte un «devoir moral» des grandes entreprises et en particulier des *keiretsus* au Japon. Face à la récession actuelle que connaît le pays, toute grande entreprise internationale autre que japonaise aurait déjà drastiquement réduit son personnel surnuméraire et délocalisé nombre de ses activités en dehors du pays. Or il est pour l'instant encore inimaginable socialement et politiquement que les grandes entreprises se mettent à agir de la sorte car leur organisation représente un élément important de la cohésion sociale.

4.4.2. Tokyo au centre des décisions

Le Japon connaît certes la pire de ses récessions depuis la guerre suite à l'éclatement de la bulle financière, à l'effondrement du marché immobilier et à la hausse du yen; auxquels viennent s'ajouter les tensions commerciales avec l'Europe et surtout les USA devant l'accumulation des excédents commerciaux.

Ces derniers sont à l'origine de la réévaluation massive du yen face au dollar qui menace la compétitivité des industries d'exportation.

Le Japon est confronté au dilemme de devoir réduire à tout prix les coûts afin de rester compétitif sur les marchés extérieurs, et en même temps est obligé de garantir la cohésion sociale du pays s'il veut conserver le système socio-économique à l'origine de son succès économique. Pour résoudre ce problème, une stratégie d'ensemble a été élaborée non pas par les grandes entreprises mais au contraire par l'élite bureaucratique des puissants ministères japonais tel le MITI (Ministère de l'Industrie et du Commerce International) ou le MOF (Ministère des Finances). Trois aspects de cette stratégie doivent être distingués.

Cette stratégie part tout d'abord du constat que certes les entreprises japonaises souffrent de la récession et de la hausse du yen. Cependant, il n'est pas question pour elles de licencier massivement (du moins pour les *keiretsus*) et d'augmenter le chômage en délocalisant les industries d'exportation. C'est là que les surplus de balance courante interviennent pour remédier à cette situation: le Japon en a aujourd'hui besoin plus que jamais, car ils permettent aux entreprises japonaises d'investir à l'étranger sans délocaliser massivement. Le Japon assure ainsi la compétitivité de ses entreprises par l'investissement massif à l'étranger et surtout dans la zone "yen" du Sud-Est asiatique. Sans les surplus commerciaux à disposition, une restructuration profonde des entreprises japonaises serait inévitable.

Le recyclage des excédents de la balance des paiements japonaises est donc destiné en premier lieu à asseoir la situation des entreprises japonaises et surtout des *keiretsus*. L'investissement massif autorisé par l'excédent commercial permet de conserver l'emploi au Japon à un niveau assurant la cohésion sociale du pays et le maintien du système de pouvoir actuel.

Le second élément de cette stratégie globale japonaise, consiste à investir massivement dans la haute technologie. Il s'agit de renouveler l'expérience faite dans les secteurs manufacturiers traditionnels appliquée cette fois aux secteurs stratégiques d'avenir (biotechnologie, aéronautique, espace, fibres textiles synthétiques, etc.). Le maintien de l'avantage technologique est ainsi considéré comme primordial.

La maîtrise de la technologie de pointe doit permettre de pallier l'incapacité des *keiretsus* de s'adapter comme le feraient les multinationales européennes et américaines en situation de surproduction. Le Japon espère pouvoir ainsi délocaliser les secteurs industriels devenus non compétitifs dans les NPI où il met en place de nouvelles infrastructures - qui accueilleront les productions devenues non compétitives au Japon - mais à un rythme lui permettant d'effectuer le

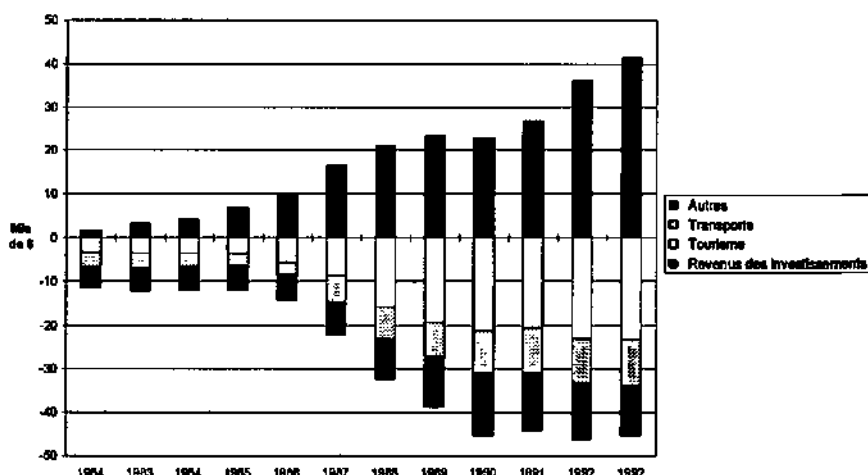
transfert de main-d'oeuvre des secteurs traditionnels aux secteurs d'avenir sans conséquence traumatisante pour l'emploi à vie au Japon. Cette adaptation s'accompagne en plus d'une flexibilité, mais en termes de rémunération de la main-d'oeuvre qui accepte de se sacrifier temporairement en renonçant aux bonus et aux heures supplémentaires.

La troisième partie de la stratégie consiste à faire taire les critiques des partenaires commerciaux. Il s'agit de les assurer que le Japon entreprend des réformes, mais que celles-ci réclament du temps. Les structures japonaises leur assure-t-on ne peuvent pas changer du jour au lendemain. A court et moyen terme, le Japon doit s'efforcer de justifier le maintien de son excédent. Pour cela, il se place dans le cadre du libre-échange et du multilatéralisme. Aux critiques, il répond que globalement le Japon s'efforce de maintenir l'équilibre: il a certes un excédent avec l'Europe et les USA, mais il est ou sera bientôt en déficit avec les NPI et la Chine! Si on le laisse faire, il est clair qu'il le sera, en important de ses propres filiales asiatiques les productions traditionnelles qu'il aura délocalisées. Le problème de la balance des paiements risque ainsi d'être résolu à moyen ou long terme. Mais le nouvel équilibre signifiera l'établissement de la «globalisation à la japonaise», c'est-à-dire des unités de productions et des entreprises multinationales en mains japonaises obéissant à un seul centre de décision: Tokyo!

On peut déjà voir les effets de cette «globalisation à la japonaise» à travers l'évolution récente de la balance des invisibles: on constate une tendance à la réduction du déficit traditionnel de la balance des services en raison de la spectaculaire augmentation du revenu des investissements nets (directs et de portefeuille) réalisés à l'étranger grâce au recyclage des excédents courants (Figure 4.10).

Figure 4.10

Japon: Balance des invisibles



Source: Bank of Japan, *Balance of Payments Monthly*, avril 1994

Passés de moins de un milliard de dollars en 1982 à \$ 41 mia en 1993, les prévisions de l'OCDE tablent sur des revenus nets de plus de \$ 50 mia pour 1994 et 1995 (cf. 3.2.4). L'augmentation continue des avoirs nets à l'étranger japonais, estimés actuellement à \$ 700 milliards contre \$ 25 milliards il y a une douzaine d'années seulement ne paraît pas devoir inverser la tendance. Il n'est ainsi pas irréaliste de tabler sur des avoirs extérieurs nets japonais de \$ 1000 milliards en l'an 2000, qui à eux seuls généreraient au moins \$ 70 milliards de revenus d'investissements à l'étranger selon les estimations.³⁸⁸ Cela signifie tout bonnement que les excédents courants ne sont pas appelés à se tarir au cours des prochaines années: même si des progrès notables sont obtenus au niveau de la balance commerciale, il est à craindre que le Japon ne dégage un surplus de plus en plus considérable de sa balance des invisibles qui vienne compenser les améliorations obtenues, avec en outre pour le Japon la possibilité d'éviter la pression considérable sur le taux de change (réévaluation du yen) par le non rapatriement des revenus des investissements de l'étranger.

Il est ainsi faux de se laisser convaincre par l'argumentation japonaise sur le terrain du multilatéralisme. Ce dernier n'a plus la même signification dans un monde où prévalent de plus en plus les blocs bilatéraux. D'autre part, la balance courante japonaise n'est pas globalement équilibrée avec le monde. De plus,

³⁸⁸ KORETZ, *Businessweek*, 21 novembre 1994, p.12

l'Europe ne peut pas se satisfaire de sa structure d'équilibre actuelle, c'est-à-dire d'avoir un déficit chronique de ses échanges avec le Japon et un excédent avec les pays du Tiers-monde (Afrique), ces derniers finançant leur déficit par un endettement massif envers ... l'Europe!

Au moment où les entreprises japonaises seront devenues assez puissantes grâce à leurs investissements à l'étranger (générant des revenus de plus en plus importants) et pourront se permettre de financer leur expansion en empruntant sur les marchés internationaux (dominés par les banques japonaises ?), le surplus de la balance des paiements ne sera plus nécessaire! Mais avant d'arriver à cette situation, il peut être encore temps pour l'Europe de réagir.

PARTIE V LA REPONSE DE L'OCCIDENT AU DEFI ECONOMIQUE JAPONAIS

La majorité des analystes s'accordent à relever que des excédents structurels de la nature et de l'ordre de grandeur de ceux entretenus par le Japon avec l'Occident depuis les années 1980 ne sont plus supportables à terme pour les partenaires commerciaux. La question des politiques à envisager afin de réduire le surplus japonais se pose donc avec une acuité toujours plus grande, tout particulièrement aux USA et à l'UE puisque le Japon réalise avec ces derniers la plus grande partie de ses excédents.

La question de savoir si à court terme l'Occident peut espérer avoir une certaine influence sur le recyclage des surplus de balance courante japonaise est envisagée dans une première étape (puisque toutes les prévisions actuelles font état de la persistance des surplus courants japonais pour de nombreuses années encore). Puis, avant d'aborder les réponses qu'essaye d'apporter l'Occident (USA et Europe) afin de tenter de réduire les excédents japonais, il est nécessaire d'examiner la situation économique dans laquelle se trouvent les USA, d'une part, et l'Europe, à travers l'Union européenne (UE) d'autre part.

En effet, l'on peut montrer que la situation économique des USA est l'exact reflet (à l'autre extrême) de celle du Japon, l'Europe occupant une position intermédiaire entre les deux. Il conviendra donc de s'intéresser dans un premier temps aux fondamentaux de l'économie américaine (épargne, investissement, endettement, déficit budgétaire et commercial) qui par leur évolution ont permis au Japon de se trouver dans la position enviable qu'il occupe actuellement au sein des pays industrialisés. Les excédents de balance courante japonaise n'auraient jamais atteint les proportions actuelles sans le soutien implicite des USA, qui en laissant se développer un déséquilibre structurel entre leur épargne et leur investissement national ont contribué à rendre nécessaire l'existence du déficit courant à l'égard du Japon.

Dans une deuxième étape, la situation de l'Europe à travers l'Union européenne sera examinée afin de montrer qu'elle ne reflète pas comme les USA une insuffisance de l'épargne sur l'investissement, mais qu'elle doit plutôt être envisagée comme la conséquence du système de développement économique

agressif japonais. Les réponses que peut apporter l'Europe au « défi japonais » pourraient donc être d'une nature différente de celles envisagées par les USA.

Dans une troisième étape, il s'agira d'examiner précisément les solutions considérées par les pays occidentaux pour tenter de réduire leur déséquilibre à l'égard du Japon et de voir dans quelle mesure elles s'avèrent réalistes. Enfin, l'ébauche d'une stratégie concernant plus particulièrement l'Europe sera esquissée en guise de conclusion.

5.1. L'influence sur le recyclage des surplus

Avant de formuler les solutions éventuelles, il s'agit de se poser les questions suivantes:

- l'Occident a-t-il les moyens d'infléchir le Japon dans la stratégie commerciale que mène ce dernier afin de s'assurer une position dominante dans le nouveau contexte de l'économie mondiale globalisée?
- les excédents commerciaux étant un état de fait pour de nombreuses années encore, est-il envisageable pour l'Occident d'espérer avoir une influence quelconque sur le recyclage des surplus japonais et de contribuer à les orienter vers les pays à fort besoin de capitaux (tels les pays en voie de développement) comme le proposent certains économistes?

Force est d'abord de constater que les Occidentaux se montrent dès le départ divisés sur les politiques à adopter pour résoudre le « problème japonais ». L'explication des divisions existantes est à rechercher dans les situations économiques internes différentes des partenaires commerciaux que constituent les USA et l'UE, avec pour cette dernière des divisions internes marquées entre les membres qui la composent.

5.1.1. Orientation possible des surplus vers les pays à fort besoin de capitaux?

Les surplus de balance courante japonais peuvent être envisagés selon deux optiques diamétralement opposées. La première consiste à ne voir dans les excédents commerciaux que la manifestation de l'avantage comparatif supérieur du Japon dans les produits manufacturés les plus demandés mondialement. Le

surplus doit dès lors être envisagé comme un état de fait (que l'on espère certes passer), mais qu'il s'agit dans l'immédiat de gérer de la manière la plus profitable possible pour tous les partenaires économiques (tel par exemple le recyclage dans les PVD). Selon cette théorie, le Japon ne joue donc pas un rôle actif dans l'accumulation des excédents.

L'autre point de vue, adopté par un certain nombre d'auteurs (JOHNSON, PRESTOWITZ, TYSON) a été de voir le surplus économique comme le résultat d'une politique volontariste, menée à différents échelons de la société japonaise et coordonnée de manière souvent implicite et informelle par les différents ministères japonais, en tête desquels le MITI (Ministère du Commerce International et de l'Industrie) et le MOF (Ministère des Finances). Ces derniers sont supposés contrôler toujours efficacement le commerce extérieur du Japon.

L'analyse du modèle japonais menée jusqu'ici dans cette étude tendrait à accréditer plutôt la seconde hypothèse: il a été montré en effet, combien l'organisation politique ainsi que la structure socio-économique de la société japonaise, avec leur subtile répartition des pouvoirs, concourent à envisager le commerce extérieur du pays comme un élément vital de la sécurité du pays. Le Japon voit toujours le garant de son indépendance et de sa sécurité vis-à-vis du monde extérieur dans la maîtrise des secteurs technologiques dominants. Afin d'assurer la pérennité des avantages comparatifs technologiques acquis, il s'agit pour le Japon d'investir de manière plus intensive que les autres pays concurrents dans les secteurs de pointe. Or pour pouvoir investir plus massivement que les partenaires occidentaux, il est nécessaire d'avoir un avantage en matière de ressources financières. Le meilleur moyen d'acquérir ces dernières, sans avoir de difficultés de balance de paiements, consiste précisément à disposer d'un important surplus de balance courante - qui en dernière analyse est un surplus d'épargne - sauf à pouvoir tels les USA disposer d'une position dominante fondée sur une monnaie internationale comme le dollar, capable d'attirer l'investissement et de compenser le niveau extrêmement faible de l'épargne nationale.

Que l'on soit partisan de la première ou de la seconde optique, il n'en reste pas moins indiscutable que les excédents commerciaux vont s'accumuler pendant encore de nombreuses années avant que l'on assiste à un retournement de situation éventuel.³⁸⁹ Le pays dispose ainsi quoi qu'il en soit d'énormes ressources financières générées par les excédents commerciaux et qui sont utilisées surtout par les grandes entreprises en raison de la structure et de la gestion particulières de l'épargne japonaise (cf. Partie III).

³⁸⁹ Perspectives économiques de l'OCDE, juin 1994 et décembre 1994

Il semble cependant utopique de croire que le Japon envisagera une réorientation du recyclage actuel de ses surplus, en les dirigeant vers les pays qui auraient le plus besoin de capitaux au titre de l'aide au développement par exemple. Le montant de cette dernière reste par ailleurs négligeable: bien que le Japon se targue d'être le principal pourvoyeur de l'aide publique au développement parmi les pays industrialisés, cette dernière représentait à peine 0,25% du PNB en 1993.³⁹⁰ Le recyclage des capitaux est d'autre part fortement intéressé et limité aux pays qui peuvent servir l'intérêt stratégique du Japon.³⁹¹ L'analyse du recyclage des surplus montre ainsi une prédominance pour la région du Sud-Est asiatique, les USA et l'UE, la part allant à l'Amérique latine et en Afrique restant négligeable (cf. 3.3.3.2.).¹

Les pays avec lesquels le Japon réalise son surplus de balance courante (USA, UE et Asie du Sud-Est) lui permettent en raison de leur relative solvabilité de décider librement de l'affectation de son investissement extérieur direct; tout autre serait la marge de manoeuvre en matière de recyclage des surplus courants si ces derniers étaient réalisés (comme c'est le cas pour l'UE notamment) envers une majorité de pays en voie de développement, africains en particulier. En dernière analyse - le surplus courant japonais se traduisant par un excédent de l'épargne sur l'investissement national - l'on pourrait même affirmer que puisque le Japon réalisait en 1992 64% de son excédent courant avec les pays occidentaux (USA et UE), soit \$ 82 mia ou 1,4% du PNB, ce sont en réalité ces derniers qui financent la totalité des montants japonais recyclés au titre de l'aide publique au développement (0,3% du PNB en 1992)!

5.2. Le cas des USA: une insuffisance chronique de l'épargne nationale

Les USA se trouvent depuis de nombreuses années en position de faiblesse vis-à-vis du Japon en raison de leur double déficit structurel: le déficit du budget de l'Administration centrale et le déficit de la balance commerciale.

Leur épargne nationale est insuffisante, dans la mesure où elle ne permet pas de financer le déficit budgétaire et l'investissement intérieur. Les USA se trouvent ainsi dans la situation de devoir maintenir un déséquilibre commercial avec l'étranger (particulièrement vis-à-vis du Japon) et se voient obligés de faire appel

³⁹⁰ *Look Japan*, octobre 1994, p.6

³⁹¹ OZAWA, 1989, p.103

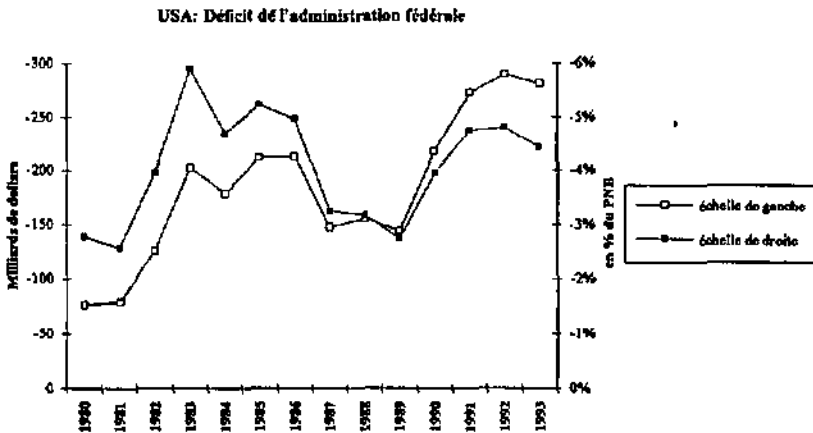
aux capitaux étrangers s'ils désirent maintenir le niveau de leur consommation intact.

Cette situation de double déséquilibre les enferme dans une position de faiblesse lors des négociations avec le Japon.

5.2.1. Le déficit budgétaire

Le problème du déficit budgétaire américain est apparu particulièrement au début des années 1980, suite à la politique économique menée par l'administration Reagan. Cette dernière consistait à redresser l'épargne nationale au moyen d'une baisse du taux d'imposition, supposé trop élevé et pénalisant pour l'activité économique; la baisse du taux d'imposition était sensé procurer de nouvelles recettes publiques (raisonnement basé sur la courbe *Laffer*) par l'accroissement de l'offre globale qui en résulterait (économie de l'offre). Parallèlement à cette politique de l'offre, l'administration augmenta les dépenses gouvernementales, particulièrement les dépenses d'armement. Le déficit budgétaire était supposé devoir diminuer, le supplément de dépenses publiques devant être plus que compensé par l'accroissement des recettes découlant de la baisse des impôts. Or, bien que l'activité économique fut stimulée par cette politique, le taux d'épargne national n'augmenta pratiquement pas, diminuant au contraire à partir de 1982; le déficit budgétaire surtout explosa littéralement, l'augmentation des recettes fiscales ayant été fortement surestimée (Figure 5.1).

Figure 5.1



Source: F.M.I., Statistiques financières internationales, octobre 1994

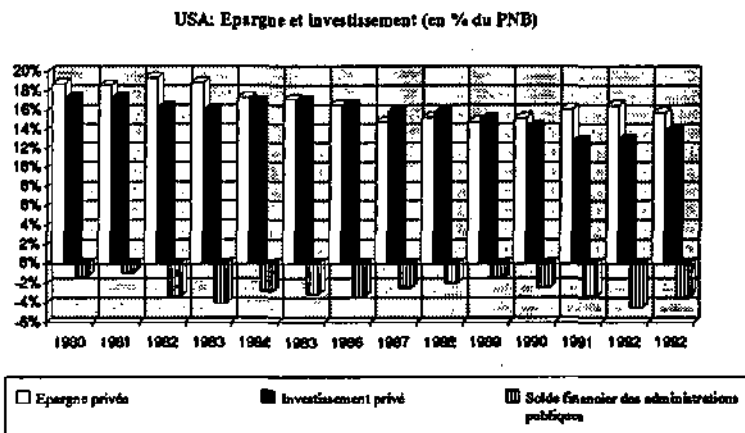
En réalité, le déficit budgétaire de l'administration centrale américaine est passé de \$ 76 mia en 1980 à \$ 289 mia en 1992, ne diminuant que très légèrement en 1993 à \$ 281 mia. Le déficit a donc constamment augmenté malgré les différentes mesures envisagées pour le réduire drastiquement, butant devant l'obstacle de l'incompressibilité des dépenses (à l'exception des dépenses d'armement depuis la fin de la guerre froide) et la faiblesse de la croissance économique observée depuis 1989.

En valeur relative, le déficit budgétaire ne semble pourtant pas des plus élevés: il est passé d'un sommet de 5,9% du PNB en 1983 à 4,4% dix ans plus tard. En regard des niveaux relatifs atteints par certains pays en voie de développement ou par des pays occidentaux tels que l'Italie (11% en 1993)³⁹², il ne paraît pas si énorme. Cependant, il importe en premier lieu de s'assurer de sa compatibilité avec le niveau de l'épargne nationale pour affirmer s'il est soutenable ou pas.

Un déficit budgétaire ne peut en effet être tolérable à long terme pour un pays que si l'épargne nationale dégage une marge suffisante pour assurer l'investissement intérieur et financer le déséquilibre des finances publiques. Dans le cas contraire, le pays en question est obligé de faire appel aux capitaux étrangers (épargne étrangère) pour le financer, faisant augmenter sa dette extérieure. C'est précisément la situation dans laquelle se trouvent les USA depuis la fin des années 1970 (Figure 5.2).

³⁹² SBS, *Prospects*, août-septembre 1994, p.13

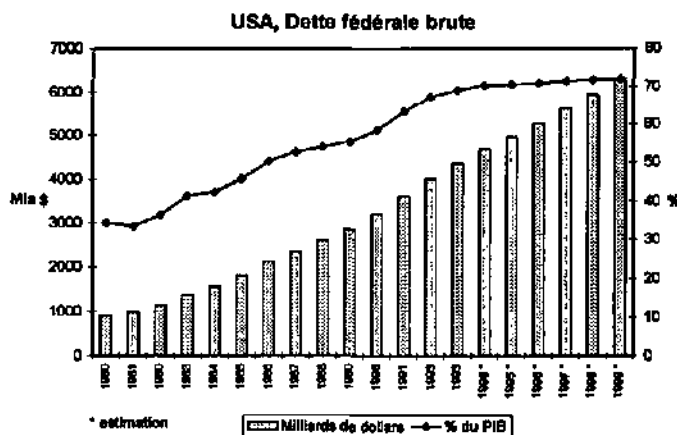
Figure 5.2



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, octobre 1994; OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1994

En effet, l'épargne nationale étant insuffisante pour financer l'investissement privé (Figure 5.2), il en est résulté un accroissement de la dette fédérale qui est passée de \$ 909 mia en 1980 (34,4% du PIB) à \$ 4'351 mia en 1993 (70% du PIB) (Figure 5.3).

Figure 5.3

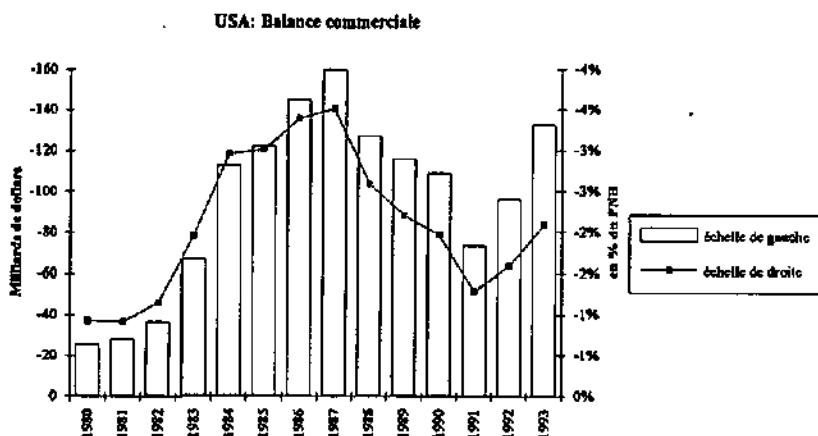


Source: USA, *Office of Management and Budget*, 1994

5.2.2. Le déficit commercial

Le second problème majeur auquel sont confrontés les USA réside dans l'explosion de leur déficit commercial: ce dernier est passé de \$ 26 mia en 1980 à \$ 132 mia en 1993, dont \$ 60 mia avec le seul Japon.

Figure 5.4



Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, octobre 1994

En examinant l'évolution de la balance commerciale depuis 1980 en valeur relative par rapport au PNB, on peut être à nouveau tenté de ne voir aucune raison d'inquiétude: représentant -2,1% du PNB en 1993, le déficit commercial est bien en deçà du niveau record de 1987 où il s'était élevé à -3,5% (Figure 5.4).

Il importe cependant de garder à l'esprit que les deux déficits sont en réalité liés et que la réduction de l'un ne saurait s'effectuer sans la diminution de l'autre en raison d'une insuffisance chronique de l'épargne nationale américaine. D'autre part, les USA peuvent se permettre (jusqu'à quand?) de financer leur déficit commercial dans leur propre monnaie, ce qui les dispense de l'ajustement qui s'avérerait nécessaire dans tout autre pays placé dans la même situation de déséquilibre.

5.2.3. Le déséquilibre structurel de l'épargne nationale face à l'investissement national

Au cours de la décennie écoulée, les USA ont épargné une fraction remarquablement faible de leur revenu national. Entre 1981 et 1991, l'épargne nationale nette s'est élevée en moyenne à 4,5% du revenu national disponible, contre 9% dans l'ensemble des pays de l'OCDE et 21% au Japon.³⁹³

Le déséquilibre entre l'épargne nationale et l'investissement national (formation de capital) s'est produit à partir de la deuxième moitié des années 1970: le taux moyen d'épargne nationale pour la période 1976-80 s'est élevé à 17,6% du PIB contre 18,1% pour l'investissement national (Tableau 5.1). La cause de cette insuffisance de l'épargne nationale réside essentiellement dans l'aggravation du déficit budgétaire de l'administration centrale, les budgets des Etats et collectivités locales demeurant relativement équilibrés. L'épargne privée quant à elle a d'abord augmenté durant les années 1970 jusqu'au milieu des années 1980, passant de 17% dans les années 1960 à 19% du PIB durant la période 1981-85, puis a ensuite diminué à 16% lors de la période 1986-92, en raison surtout de la forte baisse de l'épargne des ménages et dans une moindre mesure de celle des entreprises. Parallèlement à l'apparition des déficits budgétaires, on assiste au développement des déficits de la balance commerciale et courante.

³⁹³ OCDE, *Etudes économiques*, Japon 1993, p. 70

Tableau 5.1 Evolution de l'épargne et de l'investissement aux USA
Pourcentage du PIB

	1961-65	1966-70	1971-75	1976-80	1981-85	1986-92
PIB annuel moyen, mia de dollars	611	889	1339	2234	3480	5178
Formation de capital (I)	15,6	15,9	16,4	18,1	17,4	15,1
Investissement des entreprises	10,5	11,7	11,4	12,8	13,2	10,8
Investissement résidentiel	5,1	4,2	5,0	5,3	4,2	4,3
Epargne nationale (S)	16,7	16,2	16,7	17,6	16,2	13,2
Epargne publique	-0,2	-0,5	-1,2	-0,8	-2,9	-2,9
Niveau fédéral	-0,2	-0,5	-1,8	-1,8	-4,1	-3,6
Etats et collectivités locales	0,0	0,1	0,6	1,1	1,2	0,7
Epargne privée	16,9	16,7	17,9	18,3	19,1	16,1
Epargne des entreprises	12,3	11,6	11,9	13,3	13,5	12,7
Epargne des ménages	4,6	5,1	6,0	5,0	5,7	3,4
Investissement étranger net	0,9	0,4	0,5	0,0	-1,2	-1,8
Formation nette de capital	7,1	7,5	7,0	7,3	5,5	4,0
Epargne nette	8,2	7,8	7,3	6,8	4,3	2,2
Balance commerciale	0,9	0,3	-0,1	-1,1	-2,0	-2,4
Balance courante (X-M)	0,8	0,2	0,2	-0,2	-1,4	-2,0
S - I	1,1	0,3	0,3	-0,5	-1,2	-1,9

Note: Les données étant arrondies, les totaux peuvent ne pas être égaux à la somme de leurs composants

Source: *Etudes économiques de l'OCDE, Etats-Unis, 1993, p.71* et *FMI, Statistiques financières internationales, Etats-Unis 1960-1993*

On peut ainsi constater que le déséquilibre entre l'épargne nationale et l'investissement national (S-I) induit automatiquement le déséquilibre de la balance courante (X-M).

La situation du Japon concernant les équilibres macro-économiques apparaît au contraire comme l'inverse de celle des USA: épargne excédentaire par rapport aux besoins d'investissements nationaux, excédents budgétaires des administrations publiques dans leur ensemble, qui se traduisent par des excédents de la balance courante. Une analyse comparative (Tableau 5.2) permet de se rendre compte du contraste des situations américaine et japonaise.

Tableau 5.2 Epargne et Investissement: Comparaison USA-Japon
Milliards de dollars aux prix courants/ pourcentage du PNB

USA							
	PNB	X-M	S	I	T-G		
1980	2742	2 0,1%	515 18,8%	477 17,4%	-35 -1,3%		
1981	3064	5 0,2%	568 18,5%	533 17,4%	-30 -1,0%		
1982	3180	-11 -0,4%	615 19,3%	519 16,3%	-107 -3,4%		
1983	3434	-44 -1,3%	648 18,9%	552 16,1%	-140 -4,1%		
1984	3802	-99 -2,6%	659 17,3%	648 17,0%	-110 -2,9%		
1985	4054	-122 -3,0%	693 17,1%	690 17,0%	-125 -3,1%		
1986	4278	-147 -3,4%	707 16,5%	709 16,6%	-145 -3,4%		
1987	4545	-163 -3,6%	673 14,8%	723 15,9%	-113 -2,5%		
1988	4908	-127 -2,6%	749 15,3%	777 15,8%	-98 -2,0%		
1989	5248	-101 -1,9%	776 14,8%	799 15,2%	-79 -1,5%		
1990	5525	-90 -1,6%	841 15,2%	793 14,4%	-138 -2,5%		
1991	5737	-8 -0,1%	923 16,1%	737 12,8%	-195 -3,4%		
1992	6026	-68 -1,1%	992 16,5%	788 13,1%	-272 -4,5%		
1993	6348	-104 -1,6%	1001 15,8%	882 13,9%	-223 -3,5%		

JAPON							
	PNB	X-M	S	I	T-G	Tx.ch	
1980	1183	-11 -0,9%	415 35,1%	374 31,6%	-52 -4,4%	203	
1981	1171	5 0,4%	408 34,9%	359 30,7%	-45 -3,8%	220	
1982	1152	7 0,6%	388 33,7%	339 29,5%	-41 -3,6%	235	
1983	1215	21 1,7%	404 33,3%	340 28,0%	-44 -3,6%	232	
1984	1199	35 2,9%	395 33,0%	332 27,7%	-29 -2,4%	251	
1985	1604	49 3,1%	501 31,2%	439 27,4%	-13 -0,8%	201	
1986	2111	86 4,1%	679 32,2%	574 27,2%	-19 -0,9%	159	
1987	2838	87 3,1%	876 30,9%	803 28,3%	14 0,5%	124	
1988	2970	80 2,7%	918 30,9%	883 29,7%	44 1,5%	126	
1989	2782	57 2,0%	844 30,3%	856 30,8%	69 2,5%	143	
1990	3181	36 1,1%	962 30,2%	1017 32,0%	92 2,9%	134	
1991	3630	73 2,0%	1110 30,6%	1146 31,6%	108 3,0%	125	
1992	3752	118 3,1%	1197 31,9%	1146 30,5%	67 1,8%	125	
1993	4230	132 3,1%	1382 32,7%	1263 29,9%	13 0,3%	112	

- X-M : solde de la balance des transactions courantes (X: exportations M: importations)
 S : épargne privée (calculé comme résidu)
 I : investissement (formation brute de capital fixe)
 T-G : solde financier des administrations publiques (T: recettes G: dépenses)
 Tx.ch : taux de change \$-yen (fin de période)

¹ Formation brute privée de capital fixe (dans la comptabilité nationale américaine, les dépenses d'investissement publiques sont incluses dans G)

Source: FMI, *Statistiques financières internationales*, octobre 1994; OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1994

La comparaison avec le Japon est éloquent: l'épargne nationale a sans cesse été supérieure à 30% du PNB depuis 1980, contre une moyenne de 16-17% pour les USA. On constate que cette épargne supérieure pour le Japon (tant en termes relatifs qu'absolus) lui a permis également de fournir un plus grand effort d'investissement: la formation brute de capital fixe s'est élevée en moyenne à 30% du PNB au Japon contre 15% seulement aux USA. L'accroissement du déficit de la balance courante américaine qui est passée d'un excédent de \$ 2 mia en 1980 à un déficit de \$ 104 mia en 1993 a été le seul écbappatoire possible pour les USA. Le Japon a connu quant à lui la situation exactement inverse: il est passé d'un déficit courant de \$ 11 mia en 1980 à un excédent courant de \$ 132 mia en 1993!

Il est à relever qu'un montant considérable de l'investissement aux USA est le fait des partenaires commerciaux étrangers, au premier rang desquels figure le Japon. En 1989, l'investissement extérieur direct japonais aux USA s'est élevé à \$ 30 milliards³⁹⁴, soit 4% du total de l'investissement privé pour la même année aux USA ou soit encore 10% de la formation nette de capital. Bien qu'ayant diminué suite à la crise économique survenue depuis 1990 au Japon, il demeure d'une importance significative pour les USA: malgré une chute à \$ 7,3 mia en 1991 et à \$ 3 mia en 1992³⁹⁵ en raison de la nécessité de reconstituer le stock de capital au Japon, l'investissement extérieur direct est en reprise depuis 1993 aux USA.³⁹⁶ Les USA sont ainsi dans une position de faiblesse dans la mesure où une large part de leur investissement intérieur est financé par le Japon qui se rend ainsi de plus en plus insensible à toute prise de sanctions commerciales au titre de la loi *Super 301*.

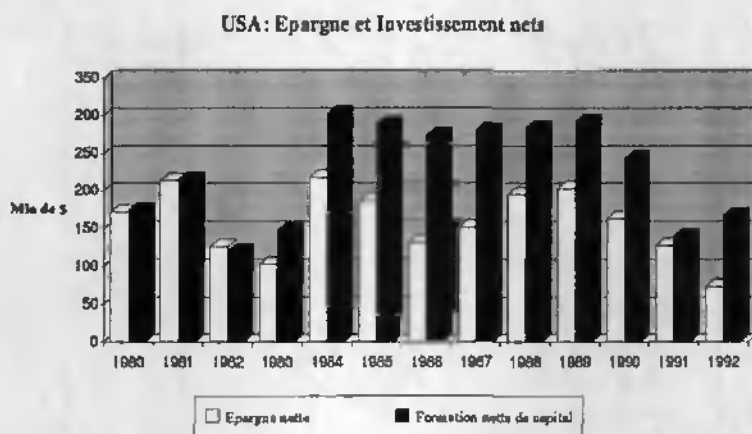
Si l'on prend comme mesure de comparaison les valeurs nettes, le déséquilibre des USA est encore plus flagrant: l'épargne nette américaine est passée de 3,6% du revenu national disponible en 1986 à 1,4% seulement en 1992, alors que la formation nette de capital s'élevait pour ces deux mêmes années à respectivement 7,5% (1986) et 3,3% (1992). Le Japon au contraire a vu son épargne nette augmenter durant la même période, passant de 21,1% à 22,7% du revenu national disponible (Figure 5.5, Figure 5.6 et Tableau 5.3).

³⁹⁴ Selon les chiffres du MOF (Ministère des Finances) in MATSUOKA & ROSE, 1994, p.149; ENCARNATION, 1992, p.101

³⁹⁵ U.S. Department of Commerce, *Investment by source country*, 1994

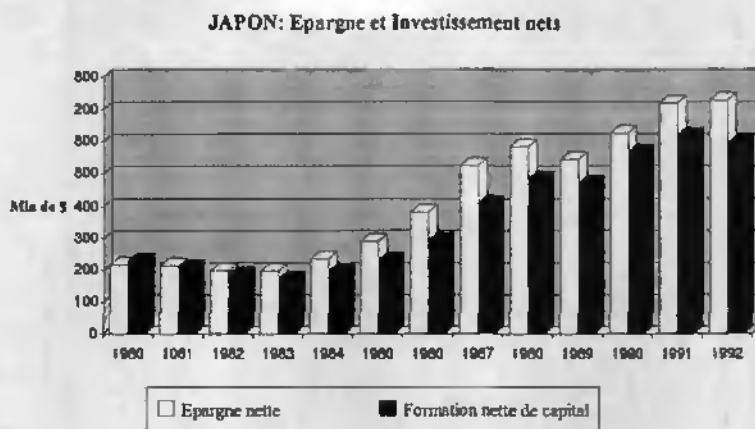
³⁹⁶ NEFF, *Businessweek*, 31 octobre 1994, p.21

Figure 5.5



Source: OCDE, Comptes nationaux, 1994

Figure 5.6



Source: OCDE, Comptes nationaux, 1994

Tableau 5.3 Epargne et Investissement: USA et Japon

Milliards de dollars courants	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
USA							
PIB	4'269	4'540	4'900	5'251	5'522	5'723	6'039
Revenu national disponible ¹	3'679 (100%)	3'918 (100%)	4'241 (100%)	4'540 (100%)	4'778 (100%)	4'936 (100%)	5'157 (100%)
Epargne nette ²	132 (3,6%)	151 (3,9%)	195 (4,6%)	203 (4,5%)	163 (3,4%)	128 (2,6%)	73 (1,4%)
Formation nette de capital ³	274 (7,5%)	281 (7,2%)	284 (6,7%)	293 (6,5%)	245 (5,1%)	141 (2,8%)	168 (3,3%)
Solde financier des adm. pub.	-145 (-3,9%)	-113 (-2,9%)	-98 (-2,3%)	-79 (-1,7%)	-138 (-2,9%)	-195 (-3,9%)	-272 (-5,3%)
- Administration centrale	-213 (-5,8%)	-148 (-3,8%)	-156 (-3,7%)	-144 (-3,2%)	-218 (-4,6%)	-273 (-5,5%)	-289 (-5,6%)
Balance commerciale	-145	-160	-127	-116	-109	-73	-96
Balance courante	-148	-163	-127	-101	-90	-8	-66
JAPON							
PIB	2103	2821	2951	2762	3159	3605	3718
Revenu national disponible ¹	1818 (100%)	2448 (100%)	2565 (100%)	2390 (100%)	2726 (100%)	3088 (100%)	3203 (100%)
Epargne nette ²	383 (21,1%)	525 (21,4%)	584 (22,8%)	544 (22,8%)	624 (22,9%)	719 (23,3%)	727 (22,7%)
Formation nette de capital ³	294 (16,2%)	413 (16,9%)	488 (19,0%)	473 (19,8%)	567 (20,8%)	620 (20,1%)	596 (18,6%)
Solde financier des adm. pub.	-19 (-1,0%)	14 (0,6%)	44 (1,7%)	69 (2,9%)	92 (3,4%)	108 (3,5%)	67 (2,1%)
- Administration centrale	-100 (-5,5%)	-99 (-4,0%)	-77 (-3,0%)	-81 (-3,4%)	-50 (-1,9%)	n.d.	n.d.
Balance commerciale	93	96	95	77	64	103	132
Balance courante	86	87	80	57	36	73	118
Taux de change \$-Yen	159,1	123,5	125,9	143,5	134,4	125,2	124,8
1 Revenu national + transferts courants nets reçus du reste du monde							
2 Revenu national disponible moins consommation finale privée et des administrations publiques							
3 Epargne nette moins solde des opérations courantes de la nation + divergence statistique							

Sources: OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1994; FMI, *Statistiques financières internationales*; OCDE, *Comptes nationaux*, 1994; FMI, *Government Finance Statistics Yearbook*, 1993

Une autre différence importante à relever est que l'épargne publique japonaise est devenue excédentaire depuis le milieu des années 1980 après une longue période de déficits suite à la crise des années 1970. Le solde financier des administrations publiques est excédentaire depuis 1987 et le déficit budgétaire de l'administration centrale a pu être ramené de 5,5% du revenu national disponible en 1986 à 1,9% en 1990. Malgré la détérioration du solde budgétaire de l'administration centrale, le Japon possédait toujours en 1992 un excédent du solde financier des administrations publiques de 2,1% par rapport au revenu national. Les USA ont vu quant à eux le solde budgétaire (déficiaire) de leurs administrations publiques passer de -3,9% (1986) à -5,9% (1992) du revenu national disponible. En valeur absolue, l'épargne nette japonaise a été de \$ 727 mia en 1992 et la formation nette de capital s'est élevée à \$ 596 mia. Pour les USA, les chiffres ont été pour la même année de \$ 73 mia seulement pour l'épargne nationale nette avec un niveau d'investissement intérieur net de \$ 168 mia (Tableau 5.3).

5.2.4. Les solutions envisagées

Soit l'identité représentant l'équilibre général en économie ouverte:

$$PNB = C + I + G + X - M$$

avec:

- PNB : produit national brut
- C : consommation privée
- S : épargne nationale
- I : investissement privé
- G : dépenses gouvernementales
- T : recettes de l'Etat (impôts, taxes et émoluments)
- X : exportations de biens et services y compris les revenus des facteurs reçus de l'étranger
- M : importations de biens et services y compris les revenus des facteurs versés à l'étranger

En la transformant quelque peu, l'on obtient l'identité macro-économique suivante:

$$(S - I) + (T - G) = (X - M)$$

Il découle de l'équation ci-dessus que l'épargne nationale (S) est un élément essentiel de l'orientation de l'investissement privé (I), de même que les dépenses

gouvernementales (G) dépendent non moins fondamentalement des recettes fiscales de l'Etat (T). Il s'ensuit que si

$$S = I$$

et

$$T = G$$

la balance courante (X-M) sera en équilibre et l'on aura:

$$(X - M) = (S - I) + (T - G) = 0$$

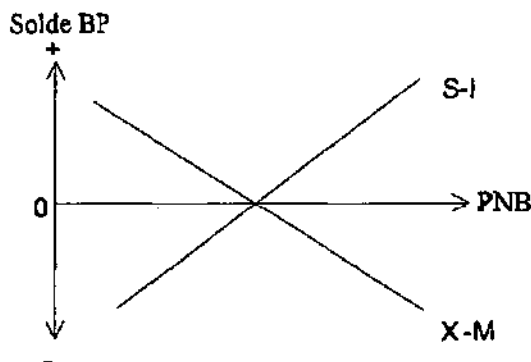
Toutefois, si comme dans le cas de la plupart des Etats, $G > T$, une partie de S sera destinée à financer les dépenses gouvernementales. La balance courante restera en équilibre si l'effet d'éviction sur l'épargne se traduit par un déficit budgétaire financé par S. Dans le cas contraire, à savoir dans l'hypothèse où S est incapable de financer tout à la fois l'investissement domestique I et le déficit budgétaire ($T - G < 0$), alors la balance courante se trouvera structurellement en déficit. Le cas important où le déficit est financé par la Banque centrale ne sera pas examiné ici, ce qui ne ferait que compliquer l'analyse ci-dessus sans en changer les conséquences concrètes.

On peut de même exprimer l'équilibre de la balance courante par l'égalité

$$S + T = I + G,$$

qui montre bien le caractère conflictuel de la dépense gouvernementale avec l'investissement privé, mais aussi l'aspect concurrentiel de l'épargne face à la dépense gouvernementale. Il est généralement convenu dans la littérature économique que S est logiquement une fonction croissante du revenu national (Y), de même que par l'intermédiaire de la propension marginale à importer, les importations (M) sont également une fonction croissante de Y, cependant que les exportations (X) et I sont des fonctions autonomes. Sous cet angle logique, le comportement de la balance des paiements (BP)³⁹⁷ peut être envisagé sous la forme suivante:

³⁹⁷ le terme « balance des paiements » est synonyme dans toute l'analyse de « balance courante » selon l'appellation conventionnelle



En examinant plus particulièrement la situation des USA qui désirent corriger leur déséquilibre extérieur de balance commerciale, principalement à l'égard du Japon, on constate que trois solutions peuvent être théoriquement envisagées:

- (1) augmenter l'épargne nationale (S) par des mesures incitatives,
- (2) diminuer les dépenses publiques (G) afin de rééquilibrer le budget, ou
- (3) augmenter les exportations (X) et diminuer les importations (M), dans l'hypothèse où les exportations deviennent une source d'épargne massive (ce qui est plausible avec une forte « dévaluation » du dollar).

A y regarder de près, les deux solutions n'en forment en réalité qu'une pour éliminer les deux déficits jumeaux que sont le déficit budgétaire et le déficit commercial. En effet, la première solution théorique qui consiste à augmenter l'épargne nationale (particulièrement faible en comparaison internationale) revient à mettre de côté une partie des revenus courants de la nation. Or, il n'y a que deux manières possible d'y parvenir: soit il faut diminuer les dépenses publiques, soit il faut baisser la consommation privée.

KRUGMAN relève à cet égard que le faible taux d'épargne nationale que connaissent les USA depuis les années 1980 est dû à deux phénomènes: l'aggravation du déficit budgétaire et la diminution de l'épargne des ménages (responsables à raison de moitié chacun).³⁹⁸ Il paraît nettement plus sûr selon lui de s'attaquer au problème du déficit budgétaire pour augmenter le taux d'épargne, plutôt que de tabler sur des incitations à l'épargne des ménages, ces derniers étant d'une part encore passablement endettés en comparaison internationale et d'autre part l'efficacité des mesures visant à encourager l'épargne demeurant incertaine.

³⁹⁸ KRUGMAN, 1992, p.68

La troisième solution théorique (augmentation de X et diminution de M) est celle sur laquelle se focalise l'Administration américaine. Il s'agit de parvenir à l'équilibre courant (et même de pouvoir dégager un excédent dans l'avenir), en forçant les partenaires économiques accusés de protectionnisme à ouvrir leur marché intérieur, le Japon faisant figure de premier accusé, suivi par les NPI d'Asie et dans une moindre mesure l'Europe. Il n'est cependant pas réaliste d'envisager une augmentation massive des exportations et une diminution significative des importations sans une « dévaluation » massive du dollar, en raison des élasticités de la demande d'importation et de l'offre d'exportation: la seule ouverture des marchés étrangers aux produits américains n'est pas capable de susciter une augmentation massive des exportations. D'autre part, une augmentation massive de X suppose une économie tournée vers l'exportation, ce que ne sont pas les USA, comme en témoigne la faible part au PNB occupée par leur commerce extérieur.

Le succès de la troisième solution n'est donc plausible que dans une hypothèse de forte « dévaluation » du dollar, de forte élasticité de la demande d'importation et suppose une économie tournée vers l'exportation. Mais dans ce cas également il faut que l'épargne nationale augmente (baisse des importations ou/et des investissements et de la consommation), sinon le déficit extérieur ne pourra pas être corrigé. En effet, ainsi que nous le montre la théorie, une dévaluation compétitive demeure indéterminée dans ses effets de correction d'un déséquilibre de balance courante, tant que l'on ne sait pas ce qu'il advient de l'épargne nationale et de l'investissement privé (S-I).

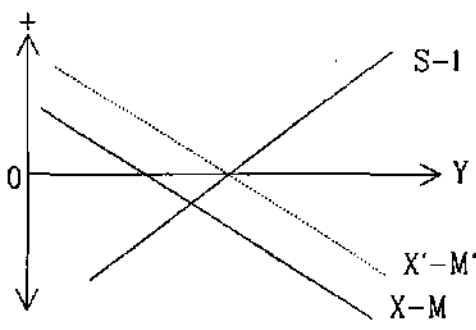
Les hypothèses suivantes:

- le niveau des investissements privés (I), ainsi que les exportations (X) sont indépendants du revenu national (Y);
- le niveau d'épargne nationale (S) et les importations (M) sont une fonction croissante du revenu national (Y);
- le budget courant de l'Etat (T-G) est compris implicitement dans S, ce qui signifie qu'un déficit budgétaire de l'Etat ($G > T$) aura pour conséquence de diminuer l'épargne nationale;³⁹⁹

permettent de représenter un premier cas de figure théorique pouvant se présenter, en utilisant le cadre d'analyse graphique développé auparavant (Figure 5.7):

³⁹⁹ ce qu'il importe avant tout est de savoir si S est capable de financer I et le déficit commercial.

Figure 5.7

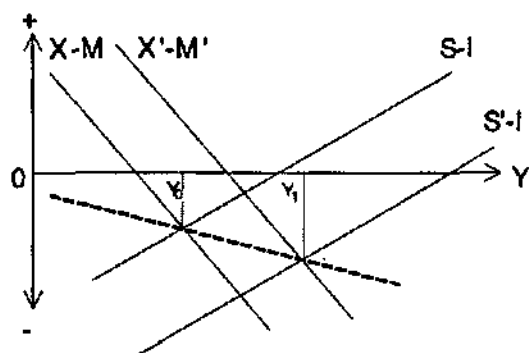


Si le pays se trouve en situation de déséquilibre de balance courante ($X-M < 0$), un ajustement peut être attendu d'une dévaluation compétitive lorsque S-I conserve la forme supposée par le graphique ci-dessus (Figure 5.7). Une dévaluation de la monnaie nationale, toutes choses égales par ailleurs, aura pour effet d'augmenter le niveau de l'épargne nationale (S): la droite de la balance courante ($X-M$) se déplace vers l'extérieur ($X'-M'$), pour autant que les élasticité relatives aux importations et aux exportations soient fortement positives, entraînant un « effet revenu » (augmentation de Y) et un « effet balance de paiements » ($X'-M'$), dont l'importance respective dépend exclusivement de la pente S-I. Si par exemple, I est égal à S à tous les niveaux de revenu, la conséquence d'une dévaluation sur l'équilibre de la balance des paiements sera nulle!

L'effet d'une dévaluation est théoriquement indéterminé sur l'amélioration de la balance courante aussi longtemps que l'on ne sait pas ce qu'il advient de S-I. Ainsi, si contrairement à toute la théorie S (qui contient implicitement T-G selon l'hypothèse faite plus haut) tend à réagir « négativement » à une augmentation du revenu, suite à la diminution constante de l'épargne privée et à l'aggravation continue du déficit budgétaire, ce n'est plus seulement à un problème d'éviction de S que l'on a affaire, mais à une demande extérieure de capitaux.

Le cas de figure où l'on se trouve en présence d'une épargne nationale qui réagit « négativement » à une augmentation du revenu se trouve être précisément celui des USA, par le fait que ces derniers peuvent se permettre de financer leur déficit budgétaire et commercial dans leur propre monnaie. Après une dévaluation, les exportations augmentent bien ($X'-M'$) contribuant à un accroissement du revenu national ($Y_0 \rightarrow Y_1$), mais l'épargne nationale a diminué ($S \rightarrow S'$) (Figure 5.8).

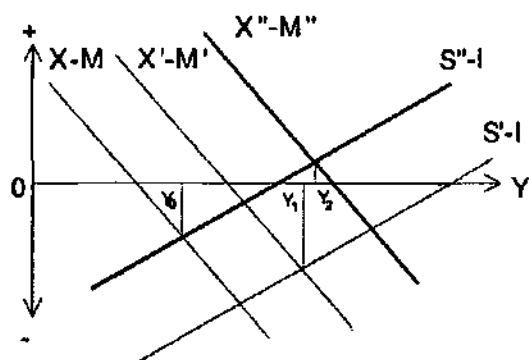
Figure 5.8



Le paradoxe du graphique ci-dessus montre clairement que dans les hypothèses retenues (chute de l'épargne et accroissement du déficit budgétaire en fonction de l'accroissement du revenu), la dévaluation entraîne non seulement et exclusivement un « effet revenu », mais surtout un accroissement du déficit de la balance courante. La conséquence qui en résulte est l'augmentation de l'endettement extérieur de la nation.

C'est la situation que l'on rencontre aux USA avec une épargne nationale en constante diminution depuis le milieu des années 1970 et un déficit budgétaire qui oblige à faire appel à l'épargne étrangère (augmentation de M) pour le financer. Force est ainsi de constater que jusqu'à présent les USA se sont trouvés confrontés à un accroissement de leur déséquilibre interne et externe, malgré la forte dévaluation du dollar américain.

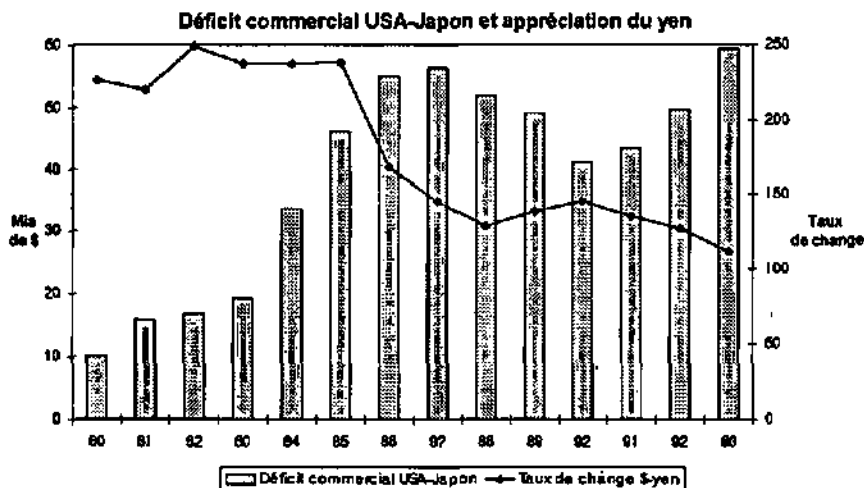
Figure 5.9



Le cas de figure qu'imagine l'Administration américaine par contre, est celui où l'épargne nationale se redresse massivement ($S' \rightarrow S''$) (Figure 5.9): si la dévaluation est suffisamment forte, l'épargne nationale défailtante est supposée s'élever grâce aux recettes réalisées à l'étranger par les exportations (X''). Cette solution n'est cependant réaliste que si l'élasticité-prix de la demande d'importation est très élevée, la dévaluation massive et le pays tourné fortement vers l'exportation. Ces conditions ne sont manifestement pas encore réalisées aux USA. L'on peut ajouter d'autre part qu'une « dévaluation » massive du dollar (par exemple 0,50 francs suisses pour un dollar) poserait au système monétaire international des problèmes considérables si elle venait à se réaliser. Il suffit pour cela de remarquer les conséquences néfastes qu'a déjà provoqué la « dévaluation » du dollar depuis 1985.

Tant qu'il y aura une insuffisance de l'épargne nationale par rapport aux besoins de financement de l'investissement et du déficit budgétaire, il est à craindre que les déséquilibres demeurent en l'état actuel, voire même empirent, à moins d'une invraisemblable hausse massive des impôts, ce qui paraît politiquement improbable à court terme. Dans ce cas, la nécessité d'un financement extérieur par l'épargne étrangère continuera, maintenant ainsi un déficit de balance courante avec l'étranger. Une difficulté supplémentaire vient enrayer la solution d'une relance de l'épargne nationale par les exportations: la demande d'importations américaines (en majorité des produits de haute technologie) est devenue depuis les années 1980 de plus en plus inélastique aux variations de prix et particulièrement à la variation des taux de change. Ainsi, malgré la réévaluation subie par le yen depuis 1985 (plus de 50% face au dollar), le surplus commercial japonais envers les USA n'a cessé d'augmenter (Figure 5.10).

Figure 5.10



Source: BERGSTEN C. F., *The United States-Japan Economic Problem*, 1985, p.34-35; *Businessweek*, 14 mars 1994, p.12; FMI, *Statistiques financières internationales*

L'augmentation de l'excédent commercial japonais et sa persistance ne peuvent plus être attribués au seul effet de la « courbe en J ». ⁴⁰⁰ La demande d'importations américaines est devenue beaucoup moins élastique à la variation du taux de change en raison de la part prépondérante prise par les produits de haute technologie et le développement du commerce intra-entreprise dans les échanges commerciaux. Le département du Commerce américain relève ainsi qu'en 1994 73% des importations japonaises des USA passent par des réseaux de distributions et des filiales en mains japonaises. ⁴⁰¹

La solution du problème pour les USA passe donc en premier lieu par la réduction du déficit budgétaire. Cependant, l'échec de la loi Gramm-Rudman-Hollings adoptée en 1986 et qui prévoyait des réductions obligatoires annuelles des dépenses publiques afin d'arriver à un budget équilibré fin 1993 a montré les limites d'une politique basée uniquement sur la réduction des dépenses: l'Administration américaine a sous-estimé notamment l'incompressibilité des dépenses sociales (enseignement, programmes *Medicaid* et *Medicare*, qui représentaient 50% du total des dépenses en 1992) ⁴⁰² et l'augmentation du service

⁴⁰⁰ l'effet d'une dévaluation se faisant sentir immédiatement sur la valeur des importations et des exportations produit dans un premier temps un accroissement du déficit au lieu de la diminution attendue, en raison de l'adaptation plus lente des décisions d'importations et d'exportations suite à la variation des prix relatifs.

⁴⁰¹ NEFF & HARBRECHT, *Businessweek*, 10 octobre 1994, p.19

⁴⁰² SBS, *Le Mois économique et financier*, juillet-août 1994, p.9

de la dette (14% des dépenses pour la même année). De plus le sauvetage des caisses d'épargne est encore venu aggraver le déficit. Seules les dépenses militaires (22% du total en 1992) présentent une certaine marge de manoeuvre, mais devant le fardeau des USA à assumer le rôle de première puissance militaire mondiale (Guerre du Golfe), il ne faut pas trop compter sur une réduction significative de ces dernières.

Quant à la solution qui consiste à augmenter les recettes fiscales, sans compter les problèmes politiques qui en résulteraient pour l'Administration actuelle, elle signifierait pour les USA qu'ils se résignent à accepter une récession afin d'éliminer le déficit budgétaire. Toute augmentation massive d'impôts aurait en effet pour conséquence de diminuer la consommation des ménages ou des entreprises. Cette solution semble donc difficile à mettre en oeuvre dans le contexte actuel de faible croissance économique au sein des pays industrialisés.

5.2.5. La faiblesse de la position des USA vis-à-vis du partenaire japonais

Ainsi, même si les Japonais réalisent toutes les demandes des USA en ce qui concerne la libéralisation de leur marché interne (libre accès des importations, élimination des barrières non tarifaires, etc.), il n'en demeure pas moins que les USA sont soumis à leur contrainte budgétaire interne: insuffisance de l'épargne nationale pour financer le déficit et l'investissement intérieur. Il n'est ainsi pas sûr que ces derniers profiteront d'un retour à l'équilibre de la balance courante japonaise (réalisé par une augmentation massive des importations nippones dans un contexte de libéralisation totale).

Dans le cas des USA, une augmentation des exportations suite à une libéralisation du marché interne japonais signifie nécessairement une diminution de la consommation et par conséquent une récession majeure dans le pays! Et si l'on envisage au contraire la solution du problème par la réduction du niveau des importations américaines, cela se traduirait, en raison de la propension marginale à importer, par une baisse du revenu national, signifiant également la récession.

Les USA sont donc dans une position de faiblesse pour entreprendre quoi que ce soit vis-à-vis du Japon. La seule arme de négociation possible restant aux Américains consiste à faire valoir que s'ils effectuent l'ajustement interne nécessaire (hausse de l'épargne nationale), cela se traduira nécessairement par une récession qui touchera également les partenaires économiques au premier rang desquels le Japon. Mais étant donné l'organisation du système politique américain, il est fort douteux que l'Administration centrale et le Congrès se

risquent à perdre les élections afin de retrouver les équilibres internes compatibles avec l'épargne nationale.

La solution de facilité que semblent donc avoir adoptée les USA consiste à focaliser l'attention de leur opinion publique sur le déficit commercial comme étant le résultat de pratiques commerciales déloyales (*unfair trade*): "Nous sommes en situation de déficit car nos partenaires commerciaux (le Japon surtout) nous empêchent d'accéder efficacement à leur marché". La riposte actuelle américaine à l'égard du problème japonais consiste ainsi à montrer "le bâton" lors des négociations commerciales bilatérales: en cas d'échec de ces dernières, le pays récalcitrant est menacé de mesures de rétorsion prises sous l'égide de la loi *Super 301*. La question de son efficacité reste cependant posée: les USA ont-ils encore les moyens de l'appliquer étant donné la structure de leurs importations?

La critique des pratiques commerciales déloyales par les USA n'est certes pas sans fondement, mais elle n'est qu'un élément de la solution au déficit commercial. Il s'agit malheureusement plus d'un échappatoire politique de l'Administration présidentielle afin d'éviter de provoquer une récession économique pour retourner aux grands équilibres macro-économiques. On pourrait donc dire en dernière analyse que le conflit politique qui oppose les USA et le Japon au sujet du déficit commercial américain est le reflet du déséquilibre de l'épargne sur l'investissement aux USA!

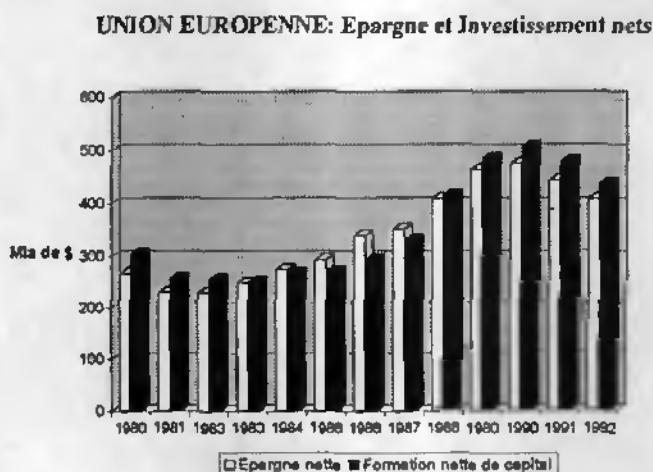
La réaction des USA vis-à-vis du problème japonais apparaît ainsi comme limitée strictement à leurs problèmes internes; les Américains cherchent avant tout une solution qui leur est propre et n'envisagent pas le problème des excédents japonais sous l'angle global et de manière concertée avec leurs partenaires européens, c'est-à-dire en tenant compte également des intérêts de ces derniers.

5.3. Le cas de la CE: divergences de vues entre les pays membres pour l'adoption d'une politique commune face au problème japonais

5.3.1. La situation économique de l'Union européenne (UE)

L'Union européenne⁴⁰³ ne se trouve pas dans la même situation économique que les USA: contrairement à ces derniers, elle n'a pas de problème structurel entre son épargne et l'investissement intérieur. L'épargne des pays de l'UE reste compatible avec les grands équilibres macro-économiques, en particulier, il n'y pas de déséquilibre fondamental entre l'épargne nette et l'investissement net (formation nette de capital) (Figure 5.11):

Figure 5.11



Source: OCDE, Comptes nationaux, 1994

L'UE présente ainsi en 1992 une épargne nette de 8,5% du revenu national disponible en regard d'une formation nette de capital de 9,0% (du même agrégat) selon les calculs de l'O.C.D.E. (Tableau 5.4). De 1983 à 1988, l'UE enregistre même un excédent de l'épargne nette sur l'investissement net. Malgré la détérioration survenue depuis 1989, qui se caractérise par une baisse massive de

⁴⁰³ Europe des "Douze": Allemagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Espagne, Portugal, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Belgique, Irlande et Grèce

l'excédent de balance courante et un passage à des déficits courants allant jusqu'à \$ 64 milliards de dollars en 1991 et \$ 60 mia en 1992, l'écart entre l'épargne et l'investissement demeure négligeable en regard de celui atteint par les USA où l'épargne nette s'élève à peine à 1,3% du revenu national disponible en 1992 contre une formation nette de capital de 3,3% du même agrégat (voir 5.2.3, Figure 5.5).

Tableau 5.4 Epargne et Investissement: Union européenne (UE) et Japon

Milliards de dollars	UE						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PIB	3 768	4 875	4 784	5 241	6 472	6 800	6 305
Revenu national disponible*	3 378 (100%)	3 588 (100%)	3 883 (100%)	4 191 (100%)	4 462 (100%)	4 655 (100%)	4 837 (100%)
Epargne nette*	340 (10,1%)	352 (9,8%)	409 (10,5%)	465 (11,1%)	476 (10,7%)	444 (9,5%)	409 (8,5%)
Formation nette de capital*	294 (8,7%)	330 (9,2%)	415 (10,7%)	485 (11,6%)	507 (11,4%)	479 (10,3%)	437 (9,0%)
Solde financier des adm. pub. **	-164 (-4,4%)	-190 (-3,9%)	-164 (-3,4%)	-144 (-2,7%)	-259 (-4,0%)	-309 (-4,6%)	-315 (-5,0%)
- Adm. centrales pays de l'UE**	-163 (-4,3%)	-170 (-3,5%)	-166 (-3,5%)	-159 (-3,0%)	-234 (-3,6%)	-249 (-3,7%)	n.d.
Balance commerciale	39	30	19	4	0	-33	-11
Balance courante	49	33	12	1	-21	-64	-60
JAPON							
PIB	2 103	2 821	2 951	2 762	3 159	3 605	3 718
Revenu national disponible	1 818 (100%)	2 448 (100%)	2 565 (100%)	2 390 (100%)	2 726 (100%)	3 088 (100%)	3 203 (100%)
Epargne nette	383 (21,1%)	525 (21,4%)	584 (22,8%)	544 (22,8%)	624 (22,9%)	719 (23,3%)	727 (22,7%)
Formation nette de capital	294 (16,2%)	413 (16,9%)	488 (19,0%)	473 (19,8%)	567 (20,8%)	620 (20,1%)	596 (18,6%)
Solde financier des adm. pub. **	-19 (-0,9%)	14 (0,5%)	44 (1,5%)	69 (2,5%)	92 (2,9%)	108 (3,0%)	67 (1,8%)
- Administration centrale**	-100 (-4,8%)	-99 (-3,5%)	-77 (-2,6%)	-81 (-2,9%)	-50 (-1,6%)	n.d.	n.d.
Balance commerciale	93	96	95	77	64	103	132
Balance courante	86	87	80	57	36	73	118

* aux prix et PPA courants selon calculs de l'OCDE

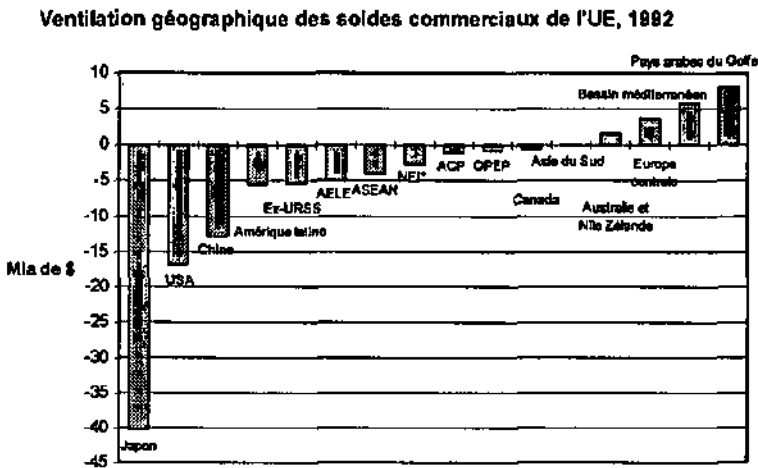
** Solde financier des administrations publiques et solde financier des administrations centrales: en % du PIB

Sources: OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1994; FMI, *Statistiques financières internationales*; OCDE, *Comptes nationaux*, 1994; FMI, *Government Finance Statistics Yearbook*, 1993;

La comparaison du Japon avec l'UE bien que présentant des contrastes moins marquants que celle avec les USA n'en est pas moins éloquent: on peut ainsi observer que pour un PIB exprimé en dollars courants inférieur de plus d'un tiers par rapport à l'UE en 1992, le Japon réalise une épargne nette presque deux fois supérieure en valeur absolue (\$ 727 mia contre \$ 409 mia pour l'UE). Ceci n'a en soi rien d'étonnant, étant donné que cette même année le Japon dégage un excédent courant de \$ 118 mia contre un déficit courant de \$ 60 mia de dollars pour l'UE.

L'Europe, contrairement aux USA, n'a donc pas de problème pour financer son déficit budgétaire. On peut dès lors s'interroger à juste titre sur la nécessité pour l'UE d'accepter un déficit commercial d'une telle importance vis-à-vis du Japon. L'UE présente en effet un déséquilibre des échanges commerciaux vis-à-vis du Japon qui n'a cessé d'augmenter ces dernières années. En examinant la répartition géographique des échanges communautaires, on constate que c'est vis-à-vis du Japon que l'UE enregistre le déficit commercial le plus élevé (\$ 40 mia de dollars), suivi par les USA (\$ 17 mia) et la Chine (\$ 13 mia) (Figure 5.12)⁴⁰⁴.

Figure 5.12



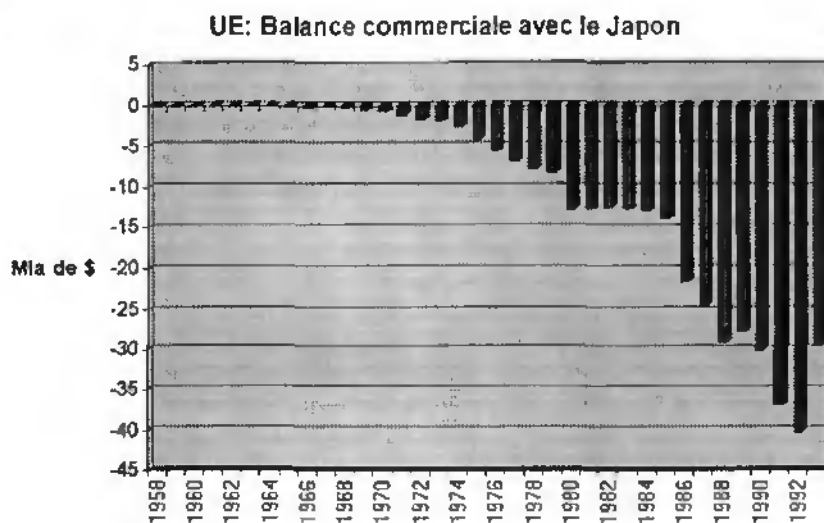
Source: Commission des Communautés européennes, *La Communauté dans le contexte des échanges mondiaux, 1993*

⁴⁰⁴ Les soldes sont calculés par Eurnstat d'après les statistiques douanières; dans celles-ci, les importations sont enregistrées à la valeur CAF et les exportations à la valeur FOB, ce qui a pour effet de surestimer quelque peu la valeur des importations.

On remarque que l'UE ne réalise globalement des excédents commerciaux qu'avec les pays du Bassin méditerranéen (Turquie, Tunisie, Algérie, Maroc, Israël, Égypte, etc.), les pays d'Europe centrale et les pays arabes du Golfe. Parmi les régions qui sont des sources d'excédents commerciaux pour l'UE, force est de remarquer que seuls les pays arabes du Golfe peuvent être considérés comme étant véritablement solvables!

En examinant l'évolution des soldes commerciaux de la Communauté envers le Japon, on observe que comme pour les USA, la naissance du « problème japonais » caractérisé par l'apparition de déficits de plusieurs dizaines de milliards de dollars a pour origine essentiellement le début des années 1980 (Figure 5.13).

Figure 5.13



Source: Eurostat, Commerce extérieur, 1994

5.3.2. L'avantage au consommateur

Le déficit vis-à-vis du Japon apparaît plutôt comme un résultat purement commercial qui provient de la confrontation entre deux systèmes de pensée économique antinomiques: le « modèle japonais » qui privilégie le producteur au

détriment du consommateur, et le modèle ricardien (européen) qui accorde l'avantage au consommateur.

L'organisation mise en place par le modèle japonais n'a pas d'équivalent au niveau européen (et même mondial): ministères disposant d'un large pouvoir d'autonomie soucieux avant tout de l'indépendance économique nationale, *keiretsus*, *sogo shoshas* et les relations de travail d'esprit confucianiste constituent les facteurs explicatifs à la base des succès commerciaux japonais.

La confrontation des deux systèmes a donné jusqu'à présent l'avantage au modèle japonais: les excédents commerciaux continuent de s'accumuler et permettent au Japon de supplanter et de dominer ses concurrents grâce à l'investissement extérieur qu'ils autorisent au travers du recyclage des excédents.

L'Europe (UE) est naturellement un des lieux de prédilection de l'investissement direct japonais, mais la zone Asie-Pacifique prend de plus en plus d'importance pour le Japon (cf. 3.3.3.). Étant donné malgré tout l'importance de l'investissement japonais en Europe, des intérêts divergents sont nés entre les différents États membres qui empêchent une réaction commune vis-à-vis des pratiques japonaises qui vont à l'encontre de la philosophie libre-échangiste. L'Angleterre qui bénéficie le plus de l'investissement direct japonais en Europe est ainsi opposée à toute position de force à l'égard du Japon. .

Une réaction commune européenne vis-à-vis du Japon serait théoriquement possible étant donné que l'UE n'a pas besoin de l'excédent d'épargne japonaise, mais le consensus politique a fait défaut jusqu'à présent.

La poursuite des déficits courants vis-à-vis du Japon accroît ainsi la dépendance financière à son égard. Bien que 1993 ait vu une réduction de l'excédent commercial japonais vis-à-vis de l'UE, celui-ci s'élève tout de même à \$ 29 mia⁴⁰⁵ selon les statistiques douanières. Comme le relève le rapport économique annuel de la Commission européenne sur la compétitivité de l'Europe, l'évolution de la performance commerciale bilatérale entre l'UE et le Japon ne s'explique ni par les positions conjoncturelles relatives, ni par les coûts et prix relatifs, qui auraient normalement dû favoriser l'Europe ces dernières années. La forte appréciation du yen vis-à-vis du dollar et des monnaies européennes, ainsi que la hausse des coûts de main-d'œuvre au Japon auraient dû entraîner une réduction du déficit commercial bilatéral. Or, il n'en a rien été: malgré une augmentation des coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre japonais de 53% par rapport à l'UE

⁴⁰⁵ EUROSTAT, Commerce extérieur, Annuaire statistique, 1994

entre 1980 et 1988, l'augmentation de la part des importations de l'UE au Japon n'a été que de 7 points de pourcentage.⁴⁰⁶

5.3.3. Les divergences de vues au sein des pays membres quant à l'adoption d'une politique commerciale européenne commune

L'Europe ne présente pas de stratégie commune vis-à-vis de la « globalisation à la japonaise » qui commence à se dessiner à l'aube du XXI^{ème} siècle. Les pays membres de l'UE se montrent divisés en matière de politique commerciale commune à adopter vis-à-vis du Japon, de même qu'il n'existe à ce jour pas de véritable politique industrielle au sein de l'UE, à l'image de celle du Japon coordonnée par le MITI.

De fait, l'on assiste entre les Etats membres de l'Union européenne à une véritable course pour attirer les investissements japonais et créer ainsi des emplois: les autorités nationales et régionales des Etats n'hésitent pas à se faire concurrence en proposant des subventions plus élevées ainsi que divers autres avantages à l'établissement d'entreprises japonaises (et étrangères en général)⁴⁰⁷, même si pour cela il s'agit d'attirer des entreprises déjà implantées au sein des autres pays membres, tel le cas de l'entreprise Hoover en 1993 qui a décidé de délocaliser sa production de France en Ecosse en raison des charges sociales nettement plus avantageuses.⁴⁰⁸

Les tendances au sein des pays de l'UE (Union européenne) ne sont de loin pas clairement tranchées car chaque pays cherche à privilégier d'abord ses intérêts nationaux (automobile pour la France, produits chimiques en Allemagne, électronique pour les Pays-Bas, services financiers pour le Luxembourg, etc.). Les pays membres peuvent ainsi adopter des positions moins libérales selon les domaines et les industries qui les concernent au premier degré. Trois lignes de conduite peuvent cependant globalement être distinguées au sein des pays de l'UE représentées principalement par la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France.

La première tendance, incarnée par la Grande-Bretagne, se caractérise par une politique commerciale libérale en faveur du Japon. Entre 1951 et 1989, elle a ainsi accueilli 35% des investissements directs nippons en Europe⁴⁰⁹ faisant d'elle le plus grand centre d'implantation japonais dans l'UE avec un total de plus de

⁴⁰⁶ COMMISSION EUROPÉENNE, Economie européenne, No 56, p.127, 1994

⁴⁰⁷ NORA, 1991, p.304

⁴⁰⁸ *The Economist*, 6 février 1993, p.67

⁴⁰⁹ NORA, op.cit., p.306

\$ 291 mia⁴¹⁰, ce qui lui a valu d'être considérée comme le « cheval de Troie » du Japon en Europe. Il est indéniable que pour la Grande-Bretagne, dont l'industrie nationale était sinistrée, le Japon représentait une aubaine puisqu'il lui a permis de sauver son industrie automobile moribonde et de pallier au manque d'investissement de ses structures industrielles vieillissantes (constructions navales, textiles, forges et aciéries). La Grande-Bretagne a présenté d'autre part des facteurs politiques et culturels attractifs pour le Japon: de tous les pays européens c'est celui qui ressemble le plus aux USA (où le Japon a pu forger son expérience de conquête des marchés industriels), la langue nationale est l'anglais, et depuis 1979 la Grande-Bretagne sous la direction du Premier ministre Margaret Thatcher a mené une politique libérale favorable à l'investissement étranger. La Grande-Bretagne continue ainsi d'être un des principaux pôles de l'investissement extérieur nippon, les entreprises japonaises étant attirées par la politique libérale du pays principalement et par la faiblesse des réglementations du marché du travail caractérisées par des charges sociales peu élevées. A ces facteurs vient s'ajouter également la récente dévaluation de la livre anglaise et sa sortie du S.M.E. en septembre 1993, qui n'ont rendu que plus attractif l'investissement nippon en Grande-Bretagne. Ayant diminué depuis 1989 suite à la crise économique, l'investissement japonais est en augmentation depuis 1994, telle la récente décision de NEC de construire un centre de production de semi-conducteurs avancés à Livingston (Ecosse) et qui représente un investissement de \$ 850 millions.⁴¹¹

La seconde tendance, reflétée par la position de l'Allemagne, est d'une nature différente vis-à-vis du Japon. Jusqu'à la Réunification, les responsables politiques allemands n'avaient pas à pâtir de la concurrence nipponne; confortés par une économie nationale fortement orientée vers l'exportation et qui remportait des succès sur les marchés mondiaux, l'Allemagne considérait le Japon comme un partenaire commercial comme les autres. En matière d'industrie automobile, les Japonais ne s'étaient pas encore véritablement lancés dans le créneau des voitures de luxe par exemple et les industries traditionnelles allemandes (chimie, électronique, optique, automobile) permettaient à la RFA jusqu'en 1990 de générer d'importants surplus commerciaux. Mais la concurrence de plus en plus vive des pays nouvellement industrialisés (NPI) et la montée des coûts de production (hausse des salaires) a conduit l'Allemagne à adopter une position moins libérale que la Grande-Bretagne au sein de l'UE à l'encontre du Japon, la rapprochant de la position française. L'Allemagne se montre ainsi moins réticente à l'utilisation des mesures antidumping comme instrument de la politique communautaire afin de protéger le marché européen des importations de produits des pays à faible coûts de production marquant ainsi une évolution plus critique envers la politique commerciale menée par le Japon. Malgré cela, l'Allemagne

⁴¹⁰ O.C.D.E., Annuaire des statistiques d'investissement direct international, 1994, p.158

⁴¹¹ FLYNN, *Businessweek*, 28 novembre 1994, p.5

demeure opposée à la conception française de la nécessité d'une préférence communautaire.

La troisième tendance dans l'UE est représentée par la France, qui de tout temps a adopté une position plus dure que les autres Etats membres à l'égard du Japon. Elle est ainsi à l'origine de l'établissement des quotas qui ont été négociés avec le Japon pour empêcher que l'industrie automobile nipponne ne conquiert totalement le marché européen. La France se montre assez favorable à la thèse de la préférence communautaire au sein de l'UE et s'avère une chaude partisane des mesures antidumping afin de sauvegarder au maximum les emplois européens. Ceci n'a rien d'étonnant dans la mesure où la France connaît l'un des plus forts taux de chômage européens. Néanmoins, elle ne rechigne pas à attirer les implantations étrangères (nipponnes) sur son territoire en utilisant elle aussi les instruments de la politique régionale (subventions, exonérations fiscales).

Les pays de l'UE se montrent ainsi non seulement divisés en matière de conception des échanges commerciaux, mais divergent également en ce qui concerne la définition des contenus locaux des produits afin que ces derniers puissent être considérés comme européens (règles d'origine). La position de la France contraste avec les positions anglaises et allemandes notamment, en exigeant un contenu local de 80%, soulignant que le Japon peut contourner trop facilement les règles en vigueur du fait de l'installation de ses propres sous-traitants et fabricants de pièces détachées sur le continent européen.

Tant que les intérêts des pays membres de l'UE se révéleront contradictoires telles la nécessité pour la Grande-Bretagne de se réindustrialiser grâce à l'investissement extérieur japonais, la volonté de l'Allemagne fortement dépendante de son commerce extérieur de maintenir un système économique ouvert et libéral vis-à-vis du reste du monde ou encore la nécessité politique et sociale pour la France de freiner la progression de son taux de chômage élevé, il est à craindre que le déséquilibre entre l'UE et le Japon continuera de persister.

Jusqu'à présent, les pays de l'UE ne se sont entendus que sur les principes généraux d'une politique commerciale européenne fondée sur la libéralisation des relations commerciales et les engagements contractés dans le cadre du GATT, accords qui ont abouti à la création de la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Les différences d'appréciations et de philosophie économique continuent de persister, reflétant les valeurs et traditions politiques différentes des Etats membres.

5.4. Les contradictions du multilatéralisme et les fausses armes du bilatéralisme

5.4.1. Les règles du GATT comme solution au problème japonais?

Les règles du GATT reposent sur des principes qui trouvent leur origine dans les théories classiques du commerce international, plus précisément les écrits d'Adam Smith (1723-1790) et de David Ricardo (1772-1823). En théorie, chaque partie contractante du GATT est tenue de respecter les règles d'économie libérale définies par l'Accord général. En pratique, chaque pays reste souverain dans leur application tout en étant cependant soumis à la surveillance du Conseil du GATT en ce qui concerne sa politique commerciale nationale.⁴¹² Dans le cadre de la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC), les pays ont accepté de plus de se soumettre aux décisions du nouvel Organe de règlement des différends (ORD).

Lorsque l'on confronte les pratiques commerciales japonaises aux règles du GATT, force est de constater que ces dernières s'avèrent impuissantes à résoudre ce qu'il faut bien appeler des différences de comportement sociologique prévalant au Japon (collaboration MITI-entreprises, liens privilégiés dans le keiretsu, système de distribution, etc.) de même que le problème macro-économique sous-jacent dans les déséquilibres entre les pays occidentaux et le Japon.

5.4.1.1. Une réponse micro-économique au problème des surplus

Vouloir résoudre les déséquilibres actuels de balance courante du Japon à travers les règles du GATT signifie que l'on essaye de régler le problème des surplus japonais au niveau micro-économique, c'est-à-dire au niveau des pratiques commerciales d'entreprises, d'industries particulières ou d'Etats. L'Accord général ne condamne cependant les comportements d'industries ou d'Etats que pour autant qu'ils transgressent les principes fondamentaux sur lesquels reposent les règles établies, à savoir: le **multilatéralisme** et la **réciprocité**. De ces deux fondements découlent en effet le principe de la **non discrimination** (clause de la

⁴¹² Depuis 1990, le GATT a lancé le *mécanisme d'examen des politiques commerciales* qui permet pour la première fois de procéder à un examen complet de la politique commerciale des pays membres. Ses objectifs sont d'accroître la transparence des politiques et pratiques commerciales afin d'améliorer la qualité du débat public sur ces questions et de permettre une évaluation au niveau multilatéral des effets des politiques sur le système de commerce mondial dans son ensemble.

nation la plus favorisée)⁴¹³, le principe du **traitement national**⁴¹⁴ et l'emploi exclusif des **droits de douane** comme moyen de protection.⁴¹⁵ S'ajoutent à ces principes des exemptions à la **réciprocité** avec les règles en faveur des pays en voie de développement (protection des industries naissantes)⁴¹⁶ et la **clause de sauvegarde**⁴¹⁷ avec son fonctionnement nouveau dans le cadre de l'OMC. Les règles du GATT ont pour objet également de corriger les effets des pratiques

⁴¹³ "Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties" (Art. I du GATT)

⁴¹⁴ interdiction de toutes mesures intérieures qui établissent une discrimination entre produits importés et produits nationaux (Art. III du GATT)

⁴¹⁵ Le GATT n'autorise aux pays membres que l'emploi des droits de douane comme moyen de protection. Le recours aux restrictions quantitatives est en principe prohibé. Ceci est justifié par deux raisons. La première résulte d'un but de simplification et de clarification dans les négociations internationales, en limitant la discussion à un seul élément perturbateur du libre-échange. La seconde, de la théorie économique qui considère les droits de douane comme étant la barrière protectionniste la plus inoffensive, puisqu'elle n'aboutit pas à la limitation des flux commerciaux dans la même mesure que les restrictions quantitatives qui elles conduisent à un "gel" de ces derniers. De plus elle est mieux à même de respecter le principe du multilatéralisme (principe de non discrimination).

⁴¹⁶ Il s'agit là de la transcription du principe de la protection des industries naissantes défendu par Friedrich List (1749-1846) et seul argument à ses yeux valable pour autoriser un certain degré de protectionnisme, jusqu'à ce que les pays soient parvenus à un niveau de développement leur permettant d'accepter les règles de la concurrence devant prévaloir dans un régime de libre-échange (Art. XVIII). Depuis le Kennedy round (1965) des règles spécifiques aux pays en voie de développement ont été ajoutées (Partie Quatre).

⁴¹⁷ La clause de sauvegarde est prévue par l'Article XIX et détermine dans quelles circonstances des mesures d'urgence peuvent être prises contre des importations normales susceptibles de porter préjudice aux producteurs nationaux. Les parties contractantes peuvent en effet demander à être relevées de certaines obligations particulières (Art. XXV) ou introduire dans certains cas bien définis des restrictions à l'importation afin de protéger temporairement des branches de production nationales (Art. XIX). Pour éviter les disciplines contraignantes de cet article, qui le rendaient dans le passé pratiquement inapplicable (obligation préalable d'aviser toutes les parties contractantes visées par les mesures qui doivent s'appliquer *erga omnes*, examen avec les parties contractantes des mesures envisagées afin d'aboutir à un accord en leur accordant des compensations sous peine de se voir opposer des mesures de rétorsion de la part des parties contractantes lésées), les pays avaient préféré recourir ces dernières années aux accords bilatéraux discriminatoires (accords d'autolimitation des exportations par exemple).

Dans la nouvelle réglementation prévue par l'OMC, une enquête préalable est exigée avant de pouvoir prendre des mesures de sauvegarde. Ces dernières ont été rendues cette fois-ci applicables en reconnaissant au pays lésé le droit de ne pas accorder la compensation pendant une période de 3 ans et par l'introduction du principe de la **sélectivité partielle** en cas de recours aux contingents. Si les mesures de sauvegarde prennent la forme de droits de douane, elles devront en revanche continuer de s'appliquer *erga omnes*. Les mesures de sauvegarde prises sont toutefois limitées à une période maximale de 8 ans (GATT, *Accord sur les sauvegardes*, Article 5, décembre 1993).

telles que le *dumping*⁴¹⁸ (Article VI), les restrictions quantitatives (Art. XI à XIV) et prévoient l'élimination des subventions à l'exportation (Art. XVI).

La philosophie du GATT est basée pour ainsi dire entièrement sur la théorie des avantages comparatifs énoncée au XIXème siècle par David Ricardo, qui postule que c'est en s'ouvrant au commerce et en axant leurs efforts sur ce qu'ils sont le mieux à même de produire que les pays voient leur prospérité augmenter. Les règles du GATT visent donc dans leur essence à ce que les pays membres entreprennent des politiques commerciales libérales qui permettent la libre circulation des biens et des services. En vertu de la théorie, chaque pays se spécialisant dans les productions où il s'avère être le plus efficace, il se produit une réallocation nationale des facteurs de productions (cf. PARTIE I).⁴¹⁹ Ce principe s'écarte cependant de la globalisation qui conduit en revanche à la libre circulation internationale des facteurs de production, d'où la constatation d'un éloignement du théorème Heckscher-Ohlin.

Une des tâches fondamentales de l'activité du GATT est constituée par le règlement des différends entre les pays membres et il est prévu qu'elle se poursuivra de manière renforcée dans l'OMC. Tous les pays, grands ou petits, peuvent faire appel au GATT pour régler équitablement les différends dans lesquels ils estiment que les droits qu'ils tiennent de l'Accord général sont niés ou compromis par d'autres membres.⁴²⁰ Les articles XXII et XXIII du GATT énoncent à cet égard que les consultations bilatérales doivent constituer la première phase du règlement des différends. Si ces consultations s'avèrent sans effet, les parties peuvent recourir à des groupes spéciaux du GATT (panels), composés généralement d'experts de pays n'ayant pas un intérêt dans l'affaire considérée. Ces experts sont chargés de recueillir les arguments des parties et les vues des pays intéressés. Le groupe d'experts présente ensuite au Conseil du GATT un rapport contenant les conclusions et les recommandations fondées sur une interprétation de l'Accord général et sur les précédents. Si le pays en infraction ne donne pas suite aux recommandations, la partie lésée peut demander aux autres membres du GATT de l'autoriser à prendre des mesures de rétorsion contre ce dernier. En général, cela n'a pratiquement jamais été le cas, le panel se contentant de donner tort ou raison à la partie plaignante. Comme aucun moyen de contrainte n'existe pour obliger la partie condamnée à remédier à la situation, cette procédure prévue par le GATT n'a donc presque jamais été utilisée. Dans la

⁴¹⁸ une marchandise fait l'objet d'un dumping lorsqu'elle est vendue sur le marché du pays importateur à un prix inférieur à celui pratiqué par le producteur sur son marché national

⁴¹⁹ la théorie ricardienne postule l'immobilité internationale des facteurs de production, seuls les biens et marchandises étant échangés dans le commerce international, les facteurs de production l'étant seulement indirectement au travers de leur incorporation dans la valeur des produits échangés

⁴²⁰ G.A.T.T., Ce qu'il est, ce qu'il fait, 1987, p.16

pratique, les procédures de résolution des conflits se sont ainsi avérées jusqu'ici longues et inefficaces pour dédommager les parties lésées, en partie aussi parce que les parties contractantes pouvaient poser des conditions préalables aux procédures d'arbitrages.

L'OMC prévoit en revanche une nouvelle procédure avec un organe de règlement des différends (ORD) et une possibilité de recours à une instance d'appel. Comme précédemment, lorsqu'une nation considère que les pratiques d'une autre partie contractante lésent ses droits découlant des règles du GATT, elle devra tout d'abord entrer en consultation avec le pays responsable du trouble. Puis, en cas d'échec des négociations, le pays s'estimant lésé pourra exiger de l'OMC la désignation d'un panel d'experts extérieurs au différend. Ce panel, comme par le passé, devra tenter en l'espace de six mois d'obtenir un arrangement qui devra être soumis à l'ORD (de fait un groupe de travail du Conseil général). La proposition soumise par le panel est considérée comme acceptée si l'ORD ne l'a pas rejetée à l'unanimité et pour autant qu'aucune des parties contractantes ne fasse appel. L'instance d'appel se compose de sept membres et peut rejeter la décision préalable à l'unanimité. Si le pays incriminé refuse de suivre les recommandations préconisées par le panel, l'ORD peut autoriser la partie plaignante à prendre des mesures de rétorsion. Toutefois, comme l'ORD n'est pas une autorité supranationale, elle n'a pas la possibilité de se prononcer sur les mesures de rétorsion qu'entend prendre le pays plaignant, notamment quant à savoir si les mesures s'avèrent adéquates et proportionnées au dommage subi. L'ORD ne fera que donner son autorisation. Si les mesures de rétorsion prises sont estimées disproportionnées par la nation incriminée, cette dernière pourra recourir à l'ORD afin que l'organe d'arbitrage se prononce sur leur adéquation, mais il appartient au pays membre accusé de faire au préalable la démonstration que les mesures de rétorsion sont effectivement exagérées. Il sera ainsi intéressant de voir comment les premiers cas seront résolus de manière satisfaisante par l'ORD.

Le propos n'est ici pas de dénigrer le nouvel organe d'arbitrage prévu par l'OMC ni de se prononcer sur l'utilité de l'ORD. A cet égard, le récent différend opposant la Chine aux USA sur les droits de propriété intellectuelle⁴²¹ permet déjà de se faire une idée. Les USA peuvent s'autoriser en vertu de leur législation commerciale à prendre des mesures de rétorsion contre la Chine sans passer par les instances de l'OMC, puisque ce pays n'est pas membre de l'organisme. En revanche, la Chine peut s'opposer pour cette même raison de bonne foi à la prise de sanctions contre elle en menaçant à son tour de prendre des mesures de rétorsion. Toute autre serait la situation si la Chine appartenait à l'OMC: elle ne pourrait dans ce cas là pas s'opposer à des mesures de rétorsion si ces dernières

⁴²¹ Les USA reprochent à la Chine de tolérer sur son territoire des entreprises qui copient sans payer aucun droit d'auteur des produits américains (compact disques, logiciels principalement)

avaient été autorisées par l'ORD. Cet exemple démontre ainsi malgré tout l'utilité des nouvelles règles (du moins théoriquement) adoptées suite à la conclusion de l'Uruguay round.

Les procédures de règlement des différends prévues par l'OMC ont été évoquées ici pour souligner combien les principes soutenant les règles du GATT relèvent de la micro-économie: les règles confinent à accepter le libre commerce des biens et services en tant que tels et les engagements des parties se jugent micro-économiquement. Cela signifie que si une partie contractante du GATT remplit toutes les obligations des principes définis ci-dessus, l'apparition d'un surplus de balance courante ne pourra pas relever de ces derniers (puisqu'elles l'autorisent de fait en n'évoquant pas les problèmes de déséquilibres des balances de paiements). Un pays présentant un surplus de balance courante de manière répétée, n'aura ainsi à craindre aucune sanction du GATT pour autant qu'il ne contrevienne pas aux règles.

L'on se trouve ainsi devant une incohérence du système commercial international, accentuée encore par la déconnexion entre les flux réels (OMC) et les flux monétaires (FMI à l'origine).

Force est donc de constater que malgré les substantielles réductions tarifaires négociées lors des « rounds » du GATT, ce dernier s'est avéré jusqu'à présent incapable d'empêcher un pays tel que le Japon de maintenir un arsenal d'obstacles diffus aux échanges que n'appréhendent pas les règles du GATT (cf. 3.2.1.2.) bien que l'archipel nippon puisse se targuer d'avoir les droits de douane les plus bas au sein des pays industrialisés à l'heure actuelle. Ainsi, le Japon ne peut pas être accusé de violer le *principe de non discrimination* (tous les concurrents étrangers sont soumis aux mêmes barrières non tarifaires!) ou le principe de la réciprocité (*traitement national*): si la discrimination résulte de l'attitude plus ou moins concertée des entreprises japonaises, à travers les *keiretsus* notamment, le GATT n'offre aucune protection car il sanctionne uniquement des mesures mises en place par les gouvernements!

D'aucuns souhaiteraient certes que les problèmes relatifs au cadre concurrentiel soient discutés au sein de l'OMC et que cette dernière puisse ainsi prendre en compte le phénomène des *keiretsus* ou du système de distribution japonais à travers les *sogo shoshas*, mais ce n'est pas le cas pour l'instant. En admettant même que l'OMC soit autorisée à se prononcer sur la concurrence, elle en serait de toute manière en l'état actuel bien incapable, les règles du GATT ayant toutes comme postulat de départ la concurrence parfaite entre les nations. En conclusion, l'on peut ainsi observer que l'OMC et ses nouvelles règles ne constituent que très marginalement une possibilité d'ouvrir le marché japonais et ne sont donc pas de nature à réduire le surplus de balance courante du Japon.

5.4.2. L'arme des USA: la section 301 de la loi sur le commerce extérieur et la concurrence

Devant l'inefficacité des instances du GATT à résoudre les violations des articles par certaines des parties à l'Accord (procédures d'arbitrages trop longues, impossibilité d'imposer les décisions prises par les panels d'experts aux pays reconnus coupables) et la non prise en compte avec satisfaction des nouvelles pratiques du commerce international (barrières non tarifaires, obstacles structurels aux échanges), les USA se sont dotés d'une législation nationale propre leur permettant notamment de prendre des mesures de rétorsions envers les pays se livrant au protectionnisme ou à des pratiques commerciales jugées déloyales, tels le Japon ou la Corée du Sud. Pour les défenseurs de la section 301 de la *Loi sur le commerce extérieur et la concurrence* (1974) - devenue « Super 301 » car ayant fait l'objet d'un renforcement par l'*Omnibus Trade Act* du 23 août 1988 - la transgression des Règles du GATT qu'elle autorise trouve sa justification précisément dans le non respect des principes du libre-échange pourtant acceptés par les pays membres.⁴²² Les USA se sont dotés avec le « Super 301 » d'un outil de travail leur permettant de réagir là où leur industrie nationale estime que des pays tiers ont recours à des pratiques commerciales déloyales non nécessairement couvertes par les règles du GATT. La loi commerciale américaine relève ainsi d'une interprétation pour le moins unilatérale de celles-ci.

En vertu du Chapitre 1 (Titre III) de la *Loi sur le commerce extérieur et la concurrence* de 1974 (amendée en 1988), les USA ont la possibilité d'imposer des restrictions aux importations comme mesure de rétorsion, si nécessaire, pour protéger les droits des USA contre les pratiques commerciales étrangères *injustifiées*⁴²³, *déraisonnables*⁴²⁴ ou *discriminatoires* qui ont pour effet de restreindre le commerce des USA avec les pays qui s'y livrent.⁴²⁵ La section 301 de la loi donne le pouvoir à l'*U.S. Trade Representative* (USTR, Représentant des USA pour les questions commerciales internationales, directement subordonné au Président des USA) pour déterminer si les pratiques commerciales des pays étrangers s'avèrent incompatibles avec les traités commerciaux signés par les USA (le GATT par exemple) ou restreignent injustement le développement des échanges américains.⁴²⁶ Au titre de l'article 301 de la Loi,

⁴²² BHAGWATI, 1991, p.55

⁴²³ par *injustifiées* l'on entend toutes les pratiques commerciales, actions ou politiques qui violent ou sont incompatibles avec les droits internationaux des USA, tels le *traitement national* ou la *clause de la nation la plus favorisée*, les droits d'établissements ou la protection de la propriété intellectuelle

⁴²⁴ par *déraisonnables* il est fait référence à toutes les actions, politiques ou pratiques commerciales qui sont incompatibles avec les droits internationaux des USA et qui sont en plus déloyales et inéquitables

⁴²⁵ BHAGWATI, op.cit., pp.129ss

⁴²⁶ Loi sur le Commerce américaine, chap.1, section 1301

L'USTR peut ouvrir des enquêtes sur demande présentée par toute personne intéressée ou de sa propre initiative. Une procédure « Super 301 » a été introduite en 1988 pour une durée de deux ans (1989 et 1990) qui oblige l'USTR à enquêter, conformément aux procédures définies par la législation, sur les obstacles au commerce qu'il a lui-même définis comme étant « visés en priorité ». De plus, la loi de 1988 contient une disposition dite « special 301 », non limitée dans le temps cette fois-ci, en vertu de laquelle l'USTR est tenu d'ouvrir des enquêtes au titre de l'article 301 sur les pays « visés en priorité » qui ne protègent pas les droits de propriété intellectuelle ou refusent aux ressortissants ou entreprises américains qui ont besoin de cette protection l'accès à leur marché.⁴²⁷ La loi avec sa section « Super 301 » et « special 301 » déborde ainsi les domaines couverts par le GATT et s'applique à l'ensemble des pays ayant des relations commerciales avec les USA, qu'ils soient membres ou non de l'organisme.

Toute personne ou groupe d'intérêts peut formuler une plainte au titre de la section 301. Le Représentant au Commerce extérieur américain (actuellement Mickey Kantor) dispose de toute latitude pour accepter ou non les demandes. Il doit dans les 45 jours dès la réception de la plainte décider s'il y a lieu d'entreprendre une enquête ou pas; il peut de plus prendre l'initiative de mener des enquêtes sur le comportement commercial de tel ou tel secteur étranger envers le commerce des USA. La procédure doit déterminer si la plainte est justifiée, prouver qu'il y a bien des pratiques commerciales déloyales de la part d'entités étrangères ou qu'il existe des barrières injustifiées à l'entrée des produits américains dans le marché étranger en question. Si l'enquête s'avère positive, le représentant au Commerce américain peut de manière discrétionnaire et avec l'autorisation du Président (1) suspendre, retirer ou empêcher l'application de traités commerciaux envers le pays coupable, (2) imposer des droits compensateurs ou des restrictions quantitatives aux importations dans le même secteur industriel ou dans tout autre domaine commercial jugé approprié et qui implique le pays étranger en question ou encore (3) passer tous accords (avec des pays tiers) qui aient pour effet d'éliminer les restrictions ou les pratiques touchant le commerce du secteur américain en question.

En pratique, les mesures de rétorsion prises jusqu'à présent l'ont été sous la forme de hausse de tarifs sur certains produits bien spécifiques. L'approbation du Congrès s'est avérée dans tous les cas nécessaire. Le « Super 301 » a été conçue également comme un moyen de pression vis-à-vis des partenaires étrangers tel le Japon: la seule menace de vote par le Congrès a suffi à obtenir des concessions par le passé.

⁴²⁷ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, USA 1992, p.125

5.4.2.1. Applications et limites du « Super 301 »

Le « Super 301 » pouvait se comprendre en tant qu'instrument à partir du moment où les règles du GATT étaient susceptibles de faire l'objet de restrictions par de nouveaux pays membres qui négociaient des protocoles d'accords lors de l'adhésion à l'organisme. Dans ce cas, le « Super 301 » avait un sens dans la mesure où les USA pouvaient estimer que les protocoles individuels engendraient des pratiques commerciales déloyales auxquelles s'ajoutaient des arbitrages insatisfaisants au sein du GATT.

Avec le GATT de 1994 (OMC), l'existence de la section « Super 301 » est fondamentalement remise en question, puisque toutes les règles détaillées deviennent universellement applicables aux membres. La tendance aux USA, de la part de l'Administration particulièrement, est cependant de conserver la section 301 pour les cas que l'on pourrait assimiler aux règles du GATT, tel la manipulation du prix des matières premières (Art.XXi), qui n'a fait l'objet d'aucune conclusion lors de l'Uruguay round, ou encore pour se défendre à l'égard des pratiques commerciales jugées déloyales de la part de pays non membres de l'OMC comme la Chine.

Il est ainsi à relever qu'au moment de la ratification de l'OMC, un collège de juristes a été projeté afin d'étudier et sans doute de réagir aux décisions futures de l'ORD. Cette mesure peut s'interpréter de deux manières: soit cette commission américaine (émanant du Congrès) est un simple organe critique, ou soit les critiques qu'elle formulera auront des conséquences pratiques, ce qui peut mettre en danger le nouvel ORD. C'est à cet égard que l'on s'aperçoit de la relativité des progrès soi-disant accomplis lors du dernier round en matière de règlement des différends.

Il ne demeure pas moins que l'on peut aujourd'hui s'interroger sur l'utilité du « Super 301 » quant à son efficacité à répondre à l'augmentation du surplus courant japonais à l'égard des USA particulièrement. A-t-il permis de limiter l'augmentation du déficit commercial américain et peut-il encore s'appliquer? Le « Super 301 » comporte à cet égard deux freins importants à son utilisation dans le règlement du différend commercial opposant les USA et le Japon.

5.4.2.1.1. L'imbrication internationale des entreprises

Un premier frein à l'utilisation de la section « Super 301 » réside dans l'imbrication toujours plus importante des entreprises dans le commerce international.⁴²⁸ A l'heure de la globalisation, les échanges entre nations relèvent

⁴²⁸ PORGES, *op.cit.*, p.317

majoritairement de transferts intra-entreprises. Les secteurs économiques américains (télécommunications, ordinateurs, automobile, aéronautique) utilisent toujours plus de composants d'origine japonaise ou est-asiatique (semi-conducteurs, écrans plats d'ordinateurs, etc.) et les produits comportent chaque fois plus de stades de transformation. Toute mesure de rétorsion de la part des USA risque ainsi de léser l'ensemble des autres branches économiques. Deuxièmement, la globalisation permet aussi aux entreprises japonaises d'échapper à des mesures de rétorsion en exportant depuis des pays tiers (Malaisie, Thaïlande) vers les USA. Troisièmement enfin, l'importance de l'investissement japonais accumulé aux USA engendre également des problèmes politiques en cas de rétorsion contre les importations en provenance du Japon. Ainsi, des mesures de rétorsion prises contre des importations de composants automobiles servant à la fabrication de voitures japonaises aux USA pourraient menacer les emplois des ouvriers américains travaillant dans les filiales de production nippones.

5.4.2.1.2. Un outil inadapté

Dans la mesure où le « Super 301 » s'inscrit dans l'esprit des règles du GATT, son application reste limitée à des cas d'infractions réelles supposées sans relation avec le déséquilibre extérieur japonais. Certes, les demandes faites au Congrès à l'encontre du Japon au titre du « Super 301 » sont la conséquence du déséquilibre dans les échanges américano-japonais, mais le « 301 » ne répond pas à ce problème.

On constate ainsi que depuis l'entrée en vigueur de l'article 301 en 1974, 90 enquêtes ont été ouvertes de janvier 1975 à août 1992.⁴²⁹ L'UE a été le partenaire commercial qui a été le plus souvent visé (22 enquêtes), suivi par le Japon (13) et la Corée du Sud (9).⁴³⁰ Sur 13 plaintes déposées contre le Japon, une seule a abouti à des mesures de rétorsion: l'affaire concernant les semi-conducteurs (avril 1987).⁴³¹ Sur 79 enquêtes menées entre janvier 1975 et septembre 1989, 37 concernaient essentiellement des produits agricoles bruts et transformés (poissons, boissons, tabacs fabriqués et produits forestiers); 23 des produits manufacturés (notamment huit affaires de produits sidérurgiques et cinq affaires concernant des ouvrages en cuir et des chaussures); une des produits des industries extractives (débris de cuivre); une l'évaluation en douane; une les licences d'importation; 11 les industries de services; trois les droits de propriété intellectuelle et deux l'investissement. Finalement dans l'ensemble, seules six

⁴²⁹ BAYARD & ELLIOTT, 1994, p.355-368

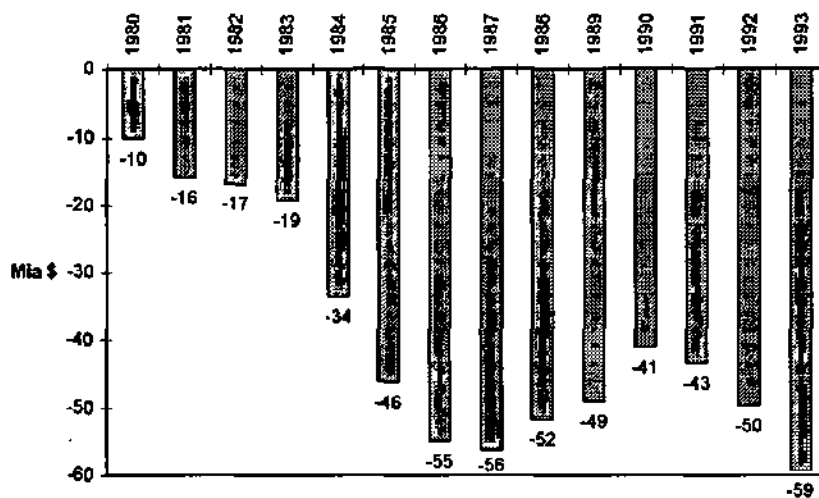
⁴³⁰ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, USA 1992, vol.I, juillet 1992, p.126-132

⁴³¹ G.A.T.T., Examen des politiques commerciales, USA 1989, vol.I, mars 1990, p.288

affaires (toutes depuis 1985) ont abouti à la prise de mesures de rétorsion au titre du « 301 » dont une seule concernant le Japon.⁴³²

La majorité des enquêtes entreprises jusqu'à présent ont ainsi concerné des produits agricoles, ce qui ne représente de loin pas le débouché primordial si les USA veulent améliorer leur déséquilibre commercial envers le Japon. D'autre part, en examinant plus spécifiquement les cas relevant de l'article 301 qui ont été portés contre le Japon depuis 1975, on constate que les objectifs en matière d'augmentation des exportations présagés, même si ces derniers s'étaient réalisés pleinement, ne permettaient pas d'entrevoir une amélioration significative du déséquilibre commercial: les montants demeurent négligeables (tout au plus \$ 2 mia par an, cf. Tableau 5.5) contre une moyenne de \$ 40 milliards de déficits commerciaux annuels pour la période s'étendant de 1980 à 1993 (Figure 5.14). Dans les faits, la loi « Super 301 » s'est ainsi avérée n'être qu'un colosse aux pieds d'argile.

Figure 5.14 Balance commerciale USA-Japon



Source: USA, Département du Commerce, via Internet, 1994

⁴³² G.A.T.T., op.cit., USA 1989, vol. I, p.287

Tableau 5.5 Cas relatifs à l'article 301 portés contre le Japon (1975-1993)

Cas	Période	Domaine	Valeur des exportations en cause	Objectif négocié atteint ?	Degré de libéralisation obtenu
1	8.10.78 / 30.1.78	Produits manufacturés (acier)		Le Président conclut que les mesures de rétorsion ne sont pas justifiées. Le cas est abandonné.	
2	14.2.77 / 3.3.78	Produits manufacturés (soie)	Environ \$ 5 millions (1979-81)	En grande partie. Part de marché assurée pour les producteurs américains	Aucune. L'analyse des parts de marché montre que le gain des USA s'est effectué aux dépens des autres pays
3	4.8.77 / 12.85	Produits manufacturés (cuir)	Environ \$ 100 millions (1987-90) (\$ 250 millions en combinaison avec le cas No 6)	Partiellement. Le Japon accepte de compenser plutôt que de libéraliser le marché du cuir. Les compensations sont discutables (verre, papier et pièces automobiles) étant donné que ces secteurs réapparaissent dans d'autres négociations	Modeste. Le Japon convertit les quotas en droits de douane et diminue d'autres tarifs.
4	14.3.79 / 8.1.81	Agriculture (cigares)	Négligeable. \$ 5 millions d'exportations anticipées avec la libéralisation	Uniquement formellement. Seulement de modestes augmentations des exportations après 1985.	Très peu, voire pas du tout.
5	22.10.79 / 8.1.81	Agriculture (tabac à pipe)	Négligeable. \$1 million anticipé après la libéralisation	Uniquement formellement.	Très peu, voire pas du tout
6	25.10.81 / 12.85	Produits manufacturés (Chaussures)	\$ 45 millions (voir cas No 3)	Partiellement.	Modeste. (voir cas No 3)

Cas	Période	Domaine	Valeur des exportations en cause	Objectif négocié atteint ?	Degré de libéralisation obtenu
7	14.6.85 / 4.6.81	Produits manufacturés (semi-conducteurs)	Environ \$ 800 millions	Formellement. Ni le gouvernement US, ni les plaignants n'ont considérés les gains en part de marché suffisants pour enlever les sanctions; de plus les gains ne se sont faits sentir que sous la menace de mesures supplémentaires de rétorsions.	Négatif au départ car des mesures de rétorsion furent imposées. Mais la part au marché japonais des USA a fini par augmenter en 1990-91 excédant probablement le coût des sanctions pour les USA.
8	16.9.85 / 6.10.88	Agriculture (cigarettes)	Environ \$1 milliard	En grande partie.	Significatif.
9	6.5.88 / 5.7.88	Agriculture (citrons)	Environ \$ 100 millions	En grande partie. Quotas éliminés par la suite	Modeste, car le cas a été négocié bien avant qu'une plainte au titre du 301 ne soit remplie
10	21.11.88 / 31.7.91 ^a	Services (construction)	\$ 200 millions (selon l'USTR, 1990)	Partiellement. Liste de projets éligibles étendue et non pas éliminée.	Quelques firmes américaines paraissent avoir fait l'objet d'une cooptation.
11	16.6.89 / 15.6.90 ^a	Produits manufacturés (satellites)	Environ \$ 50 millions (moyenne 1980-90)	En grande partie.	Modeste si un accord est obtenu.
12	16.6.89 / 15.6.90 ^a	Produits manufacturés (super-ordinateurs)	Environ \$ 30 millions	Partiellement. Disputes concernant la procédure	Modeste si un accord est obtenu.
13	16.6.89 / 15.6.90 ^b	Produits manufacturés (produits en bois)	Environ \$ 700 millions (exportations de bois de construction et autres produits en bois)	Partiellement. Les tarifs n'ont pas été réduits autant que désiré.	Significatif si un accord est obtenu en conformité avec l'Uruguay Round.

Source: BAYARD & ELLIOTT, *Reciprocity and Retaliation in US Trade Policy*, pp.355-369

Ainsi, bien que le « 301 » soit un outil de portée juridique soi-disant claire (il est aisé d'imaginer une accusation portant sur des produits agricoles bien spécifiques, tels des citrons), il n'en demeure pas moins un moyen typiquement micro-économique d'appréhender le problème des surplus courants japonais. Dans aucune de ses composantes il ne permet en effet de résoudre le problème du déficit commercial entre les USA et le Japon. Les USA ont utilisé le « Super 301 » comme un instrument de menace jusqu'à présent. Dans l'optique de l'application de l'OMC, les cas seront plus difficiles à circonscrire. Le but n'était pas de montrer ici l'efficacité ou non de la législation « Super 301 », mais d'observer qu'elle s'avère inadéquate pour résoudre le problème du déséquilibre courant entre les USA et le Japon.

5.4.3. L'absence d'un instrument à disposition de l'Europe

Afin de se protéger contre les pratiques commerciales « déloyales », l'UE a essayé de se doter d'un instrument de défense communautaire: le *Nouvel instrument de politique commerciale*⁴³³ (NIPC). Institué par le règlement CE No 264/84 du 17 septembre 1984, le NIPC est né pour contrecarrer l'influence de la section 301 de la loi commerciale américaine. Il a été accepté après un processus d'adoption très laborieux et après s'être heurté à l'opposition du Danemark, de l'Allemagne et des Pays-Bas qui jugeaient le texte trop « protectionniste ». Il devait à l'époque permettre d'assurer la Communauté contre les pratiques illicites, c'est-à-dire incompatibles en matière de commerce international avec les règles internationales généralement admises.

L'utilisation du NIPC est restée cependant très limitée jusqu'à présent en raison des conditions et des contraintes qu'il impose aux plaignants. Ainsi, la pratique commerciale incriminée doit être imputable à un pays tiers, elle doit être illicite et le préjudice doit s'avérer important pour les producteurs communautaires. Seuls les producteurs de biens industriels ou agricoles apparaissent en fait concernés par cet instrument. De plus, la reconnaissance officielle des producteurs est limitée car le pétitionnaire doit prouver que la pratique commerciale étrangère porte préjudice non seulement à lui-même, mais également à l'industrie communautaire. Enfin, la notion de pratique commerciale illicite se définit par rapport au droit international et aux règles généralement admises. Il s'agit donc pour l'essentiel des Règles du GATT et l'on retombe en fait dans les lacunes qu'elles comportent. A l'heure actuelle, seules six plaintes ont en effet pu être recevables, dont une seule concernant le Japon et qui n'est encore pas clôturée.⁴³⁴

⁴³³ règlement CE No 264/84 du 17 septembre 1984

⁴³⁴ DELACOTTE, *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, mai 1993

Ainsi, comme pour le « Super 301 » et avec beaucoup plus de restrictions encore à son utilisation, le NIPC relève de la micro-économie. Mis en oeuvre seulement à six reprises depuis sa création et pas toujours avec efficacité, cet instrument ne permet pas non plus de résoudre le problème des surplus entre l'UE et le Japon. En cela, l'on peut dire que l'UE n'a pas essayé d'aller plus loin que les USA dans le règlement du « problème japonais » alors qu'elle en aurait économiquement la possibilité.

PARTIE VI CONCLUSION GENERALE: L'ABSENCE D'UN MOYEN POUR RESOUDRE LE PROBLEME MACRO-ECONOMIQUE

Le modèle de développement économique suivi par le Japon depuis la dernière guerre mondiale a abouti, particulièrement depuis les années 1980, à l'accumulation de surplus de balance commerciale et courante sans cesse croissants, dépassant aujourd'hui largement les 100 milliards de dollars. Bien que l'on assiste aujourd'hui à une diminution de l'excédent commercial japonais, cette dernière ne suffira cependant pas pour empêcher des surplus de l'ordre de 100 milliards de dollars de perdurer jusqu'à l'an 2000 tout au moins, ceci dans l'hypothèse la plus optimiste faite par les organismes de prévisions économiques tels ceux de l'OCDE. Aucun pays au monde, même pas l'OPEP au temps de sa splendeur, n'a jamais disposé d'une pareille accumulation de capitaux.

Le mode d'organisation particulier de l'économie japonaise à travers une sociologie influencée fortement par la pensée confucianiste a engendré depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale un modèle de développement économique qui ne s'inscrit pas dans le cadre préconisé implicitement par les théories du libre-échange anglo-saxonnes (Smith, Ricardo, Heckscher-Ohlin). Ces dernières demeurent inadéquates pour analyser la formidable croissance qu'a connu le Japon lors des années du « miracle économique ». C'est en prenant conscience de l'importance jouée par les relations étroites entre les principaux acteurs de la vie économique et politique japonaise (*keiretsus*, fonctionnaires du MITI et du MOF, parlementaires) que l'on peut le mieux comprendre la difficulté pour les partenaires étrangers de pénétrer le marché intérieur japonais. Une farouche volonté de conserver une identité nationale et une organisation économique propre a conduit le Japon à la conquête victorieuse des marchés étrangers.

L'accumulation persistante des surplus économiques a provoqué des réactions tendues avec les partenaires commerciaux, l'Union européenne et les USA particulièrement. Malgré les promesses de libéralisation du marché intérieur, les partenaires économiques n'ont constaté jusqu'à présent aucune amélioration significative de leur déficits commerciaux avec le Japon. La nouvelle administration américaine du Président Clinton s'est efforcée en vain jusqu'à aujourd'hui d'obliger le Japon à accepter des objectifs de pénétration du marché

japonais mesurables et chiffrés (*managed trade*). Les USA ne peuvent cependant espérer aucune amélioration significative de leur déficit commercial à l'égard du Japon tant que subsistera un déséquilibre structurel entre leur épargne nationale insuffisante et le niveau de leur investissement intérieur, auquel vient s'ajouter le problème du déficit budgétaire qui les obligent à faire appel à un financement extérieur. Le déficit commercial américain peut donc de ce point de vue être qualifié de structurel. L'Union européenne quant à elle, bien que n'ayant pas de déficit de nature structurelle à l'égard du Japon en raison d'une épargne adéquate à ses besoins d'investissement, demeure néanmoins désarmée et divisée pour lutter contre les obstacles diffus aux échanges dressés par l'organisation économique particulière japonaise (*keiretsus*, système de distribution, *administratives guidances*).

Si les seuls « instruments » à disposition des partenaires économiques du Japon, à savoir les règles du GATT et la législation Super 301 pour les USA, ne conviennent pas à l'appréhension du surplus de balance courante japonaise en tant que tels puisqu'ils n'ont pas d'incidence sur le déficit, quelle(s) solution(s) faudrait-il dès lors envisager?

Sans faire preuve de trop de cynisme, deux alternatives peuvent être adoptées: (1) soit on peut parler abondamment du problème des excédents courants japonais et ne rien entreprendre d'efficace, ce qui aura pour conséquence la poursuite d'un pouvoir de domination par le Japon dans l'optique de la globalisation, avec un endettement croissant pour les USA tant que leur épargne nationale s'avérera inférieure au niveau de leur investissement intérieur; (2) soit l'on envisage d'appréhender le problème de manière globale avec les difficultés que cela comporte.

Avec le problème posé par les excédents courants japonais, les règles juridiques perdent leur sens aussi longtemps que l'esprit d'un nouveau Bretton Woods n'aura pas été recréé, c'est-à-dire tant que l'on n'envisagera pas de retrouver l'équilibre des balances courantes entre pays. Cet objectif reste fondamental, car il implique le maintien du principe de la *nation* et l'absence d'effets de domination à travers l'investissement international. Certes, les déficits de balance de paiements sont acceptables pour les pays en voie de développement (PVD), ce qui suppose en contrepartie des surplus de la part des pays développés pour autant que ceux-ci y voient leur intérêt. En revanche, le déficit systématique des USA parce que ces derniers peuvent se financer en dollars constitue une exception: le monde se trouve confronté à une asymétrie du SMI (Système monétaire international) qui est devenue criante à partir du moment où les USA

sont devenus débiteurs nets, soit vers 1985 à peu près selon la variation des avoirs extérieurs nets prise en considération (cf. 3.3.5., Figure 3.11).⁴³⁵

Le « managed trade » (commerce négocié) au moyen d'accords volontaires à l'exportation (VER, *Voluntary Export Restraint* ou VRA, *Voluntary Restraint Agreement*) ou à l'importation (VIE, *Voluntary Import Expansion*) ne constitue pas une solution, puisque ces derniers sont appelés à disparaître suite aux accords de l'Uruguay Round: les pays membres se sont en effet engagés à démanteler les accords relevant de la « zone grise » (VERs, VRIs) au cours d'une période transitoire de quelques années.

Mais dès lors que selon les prévisions de l'OCDE le surplus est appelé à se maintenir au cours des prochaines années, l'on reste devant un problème qui pourrait être résolu à condition que l'on retrouve un lien nécessaire et évident entre le fonctionnement de l'OMC et du FMI. Il s'agirait concrètement de donner un pouvoir à ces organisations internationales afin qu'elles soient en mesure d'obliger un pays tel que les USA à procéder aux ajustements s'avérant nécessaires pour tout autre pays confronté à une situation de déséquilibre budgétaire et commercial prolongée. Or, tant que les USA pourront financer leurs déséquilibres financiers dans leur propre monnaie, une partie du « problème japonais » continuera de subsister. De même, il s'agirait aussi que les mêmes organismes internationaux puissent enjoindre le Japon de procéder, dans un délai raisonnable par les moyens qu'il jugerait utiles, à la diminution drastique de ses excédents courants, ce qui nécessairement signifierait pour l'archipel nippon un changement profond de son mode d'organisation économique (éclatement des *keiretsus*).

Il faut se garder cependant d'une naïveté certaine: imaginer que les USA se voient intimé l'ordre de résoudre leur problème d'épargne et d'investissement signifierait que l'on se trouverait devant une ingérence de la part de tiers envers le législateur national américain. Ceci implique que connaissant parfaitement cette conclusion, le Japon pourra encore pendant de nombreuses années s'engouffrer dans les déficits des USA.

En admettant que les USA décident de prendre des mesures rapides de réduction de leurs déficits budgétaire et commercial, la contraction exigée provoquerait nécessairement une chute de la demande mondiale, provoquant sans nul doute une récession généralisée. Quant au Japon, il serait parfaitement déraisonnable de penser pouvoir changer sa sociologie en réformant son système de *keiretsus* par

⁴³⁵ selon la valeur du dollar prise en compte pour le calcul, les avoirs extérieurs nets peuvent varier considérablement; ainsi, à l'heure actuelle, avec un dollar fortement « dévalué » face aux monnaies étrangères, on aboutit à une surestimation des avoirs extérieurs des USA et à une sous-estimation des avoirs étrangers aux USA exprimés en dollars.

exemple. Si pour les USA l'on se trouve devant un problème de souveraineté, dans le cas du Japon le problème pourrait être différent, notamment pour l'Europe si cette dernière envisageait une politique globale cohérente qui implique un relatif équilibre des balances courantes avec le Japon. Mais ceci suppose une négociation internationale au niveau du FMI ou de l'OMC avec de nombreuses années d'incompréhension!

Il n'en reste pas moins que le surplus courant japonais pose un problème politique qu'aucun gouvernement n'a eu jusqu'ici le courage d'affronter. Autant dire que le Japon n'est ainsi pas prêt de voir sa puissance économique et financière s'amoinrir dans un proche avenir, malgré une récession persistante mais à laquelle plus que tout autre pays au monde, le Japon a les moyens de faire face et de sortir, grâce à la « globalisation à la japonaise », plus fort que jamais!

ANNEXES

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	MARCHANDISES		BALANCE	AUTRES	AUTRES	Balance des services et des revenus	
	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS	COMMERCIALE	MARCH., SERVICES, & REVENUS	MARCH., SERVICES, & REVENUS		
	FOB 77AAD	FOB 77ABD	FOB 77ACD	CREDIT 77ADD	DEBIT 77AED		
						[1]	[2]
1955							
1956	2,6	-2,6	-0,1	0,8	-0,7	0,1	
1957	2,9	-3,2	-0,4	0,8	-1,0	-0,2	
1958	2,9	-2,5	0,4	0,9	-0,7	0,1	
1959	3,4	-3,1	0,4	0,8	-0,8	0,0	
1960	4,0	-3,7	0,3	1,0	-1,1	-0,1	
1961	4,2	-4,7	-0,6	1,0	-1,4	-0,4	
1962	4,9	-4,5	0,4	1,1	-1,5	-0,4	
1963	5,4	-5,6	-0,2	1,1	-1,7	-0,6	
1964	6,7	-6,3	0,4	1,3	-2,1	-0,8	
1965	8,3	-6,4	1,9	1,6	-2,5	-0,9	
1966	9,8	-7,4	2,3	1,9	-2,8	-0,9	
1967	10,2	-9,1	1,2	2,2	-3,4	-1,2	
1968	12,8	-10,2	2,6	2,6	-3,9	-1,3	
1969	15,7	-12,0	3,7	3,3	-4,7	-1,4	
1970	19,0	-15,0	4,0	4,0	-5,8	-1,8	
1971	23,5	-15,8	7,8	4,8	-6,5	-1,7	
1972	28,0	-19,1	8,9	6,3	-8,1	-1,8	
1973	36,2	-32,6	3,6	8,5	-12,0	-3,5	
1974	54,4	-53,0	1,4	12,1	-17,8	-5,8	
1975	54,6	-49,7	4,9	13,6	-18,8	-5,3	
1976	65,9	-56,1	9,8	14,8	-20,3	-5,7	
1977	79,2	-62,0	17,2	15,6	-21,5	-5,9	
1978	95,3	-71,0	24,3	19,0	-26,1	-7,1	
1979	101,1	-99,4	1,7	25,1	-34,5	-9,4	
1980	126,7	-124,8	2,1	31,5	-42,8	-11,4	
1981	149,5	-129,6	20,0	39,8	-53,4	-13,6	
1982	137,7	-119,8	18,1	41,1	-50,9	-9,8	
1983	145,5	-114,0	31,5	37,6	-48,7	-9,1	
1984	166,3	-124,0	44,3	42,2	-46,9	-7,8	
1985	174,0	-118,0	56,0	45,5	-50,7	-5,2	
1986	205,6	-112,8	82,8	53,7	-56,6	-4,9	
1987	224,6	-126,2	89,4	79,7	-85,4	-6,7	
1988	259,8	-164,8	95,0	111,8	-123,1	-11,3	
1989	269,6	-192,7	76,9	143,9	-159,5	-15,8	
1990	280,4	-216,8	63,6	166,0	-196,2	-22,2	
1991	306,6	-203,5	103,1	188,6	-206,3	-17,7	
1992	330,9	-198,5	132,4	194,1	-204,2	-10,1	
1993	351,3	-209,7	141,6	203,7	-207,6	-4,0	
1994*			152,1			-6,0	
1995*			154,1			-2,2	
1998*			159,3			-3,5	

OTA

1525,8

* prévision (OCDE, décembre 1994)

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	TRANSFERTS TRANSFERTS		Balance des transferts courants	BALANCE COURANTE.	SERVICES SERVICES		Balance des Services
	PRIVES SANS OFFICIELS	SANS CONTR.			CREDIT	DEBIT	
	77AFD	77AGD	(3)	77AD	77AHD	77AID	[4]
							(1)+(2)+(3)
1955							
1956	0,0	0,0	0,0	0,0			
1957	0,0	-0,1	0,0	-0,6			
1958	0,0	-0,2	-0,2	0,3			
1959	0,0	-0,1	0,0	0,4			
1960	0,1	-0,1	0,0	0,1			
1961	0,1	-0,1	0,0	-1,0	0,9	-1,3	-0,3
1962	0,1	-0,1	0,0	0,0	1,0	-1,3	-0,3
1963	0,0	-0,1	0,0	-0,6	1,0	-1,5	-0,5
1964	0,0	-0,1	-0,1	-0,5	1,2	-1,8	-0,6
1965	0,0	-0,1	-0,1	0,9	1,4	-2,1	-0,7
1966	0,0	-0,1	-0,1	1,3	1,7	-2,4	-0,7
1967	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	1,9	-2,9	-1,0
1968	0,0	-0,2	-0,2	1,0	2,3	-3,3	-1,1
1969	0,0	-0,2	-0,2	2,1	2,7	-3,5	-0,8
1970	0,0	-0,2	-0,2	2,0	3,2	-4,4	-1,2
1971	0,0	-0,2	-0,3	5,8	3,8	-5,0	-1,2
1972	-0,1	-0,3	-0,5	8,8	4,8	-6,3	-1,7
1973	-0,1	-0,2	-0,3	-0,1	5,8	-9,2	-3,4
1974	-0,1	-0,2	-0,3	-4,7	8,4	-13,1	-4,7
1975	-0,1	-0,3	-0,4	-0,7	9,8	-14,3	-4,4
1976	-0,1	-0,2	-0,4	3,7	10,9	-15,9	-4,9
1977	-0,1	-0,3	-0,4	10,9	11,6	-16,7	-5,1
1978	-0,3	-0,4	-0,7	16,5	13,3	-20,4	-7,1
1979	-0,2	-0,9	-1,1	-8,7	15,7	-26,1	-10,4
1980	-0,2	-1,3	-1,5	-10,8	18,9	-31,0	-11,1
1981	-0,2	-1,4	-1,8	4,8	23,4	-34,9	-11,5
1982	-0,1	-1,3	-1,4	6,9	22,0	-32,3	-10,3
1983	-0,2	-1,4	-1,6	20,8	21,2	-31,9	-10,6
1984	-0,1	-1,4	-1,5	35,0	22,5	-32,8	-10,3
1985	-0,3	-1,4	-1,7	49,2	22,5	-32,7	-10,3
1986	-0,6	-1,5	-2,1	85,8	23,5	-35,5	-11,9
1987	-1,0	-2,7	-3,7	87,0	28,9	-48,4	-19,6
1988	-1,1	-3,0	-4,1	79,6	35,0	-63,5	-28,6
1989	-1,0	-3,3	-4,3	57,0	38,7	-75,0	-35,3
1990	-1,0	-4,5	-5,5	35,9	40,8	-82,0	-41,1
1991	-0,7	-11,8	-12,5	72,9	44,7	-85,0	-40,4
1992	-1,3	-3,3	-4,6	117,5	48,3	-89,7	-41,4
1993	-2,3	-3,8	-6,1	131,5	51,5	-92,8	-41,3
1994*				139,8			
1995*				145,0			
1996				148,0			

TOTAL

1232,3

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	REVENUS		Balance des revenus	Balance des services	INVESTISSEMENTS DIRECTS, n.l.a.	INVESTISSEMENTS PORTEFEUILLE, n.l.a.	AUTRES CAPITAUX LONG TERME, n.l.a.
	CREDIT	DEBIT					
	77AJD	77AKD	[5]	[4]+[5] = [2]	77BAD	77BBD	77BCD
					[6]	[7]	[8]
1955							
1956				0,1		0,0	0,0
1957				-0,2		0,0	0,0
1958				0,1		0,0	0,3
1959				0,0		0,0	0,0
1960				-0,1		-0,1	0,0
1961	0,1	-0,1	0,0	-0,4		0,0	0,1
1962	0,1	-0,2	-0,1	-0,4		0,0	0,2
1963	0,1	-0,2	-0,1	-0,6		0,0	0,1
1964	0,1	-0,3	-0,2	-0,6		0,1	-0,1
1965	0,2	-0,4	-0,2	-0,9		0,0	-0,4
1966	0,2	-0,4	-0,2	-0,9		-0,1	-0,7
1967	0,3	-0,5	-0,2	-1,2		-0,1	-0,7
1968	0,3	-0,6	-0,3	-1,3		-0,1	-0,4
1969	0,5	-1,1	-0,6	-1,4		-0,1	-1,0
1970	0,8	-1,3	-0,5	-1,6		-0,3	-1,5
1971	1,0	-1,5	-0,5	-1,7		-0,2	-1,6
1972	1,7	-1,8	-0,1	-1,8		-0,8	-2,6
1973	2,7	-2,8	-0,1	-3,5		-1,9	-4,7
1974	3,7	-4,7	-1,1	-5,6		-1,7	-1,0
1975	3,8	-4,6	-0,8	-5,3		-1,5	-1,2
1976	3,6	-4,4	-0,8	-5,7		-1,9	-1,6
1977	4,0	-4,8	-0,7	-5,9		-1,8	-2,2
1978	5,7	-5,7	0,0	-7,1		-2,4	-7,2
1979	8,5	-8,4	1,0	-9,4		-2,7	-8,7
1980	11,6	-11,8	-0,2	-11,4		-2,1	-4,9
1981	16,4	-18,5	-2,0	-13,6		-4,7	-9,4
1982	19,1	-18,7	0,4	-9,8		-4,1	-13,0
1983	16,4	-14,8	1,6	-9,1		-3,2	-12,6
1984	19,7	-17,1	2,6	-7,8		-8,0	-20,1
1985	23,0	-17,9	5,1	-5,2		-5,8	-15,7
1986	30,2	-23,2	7,0	-4,9		-14,3	-15,8
1987	50,8	-37,0	13,9	-5,7		-18,4	-24,3
1988	76,6	-59,5	17,2	-11,3		-34,7	-29,6
1989	104,2	-84,5	19,7	-15,6		-45,2	-14,6
1990	125,1	-106,2	19,0	-22,2		-46,3	7,7
1991	143,9	-121,2	22,7	-17,7		-29,4	25,3
1992	145,8	-114,5	31,3	-10,1		-14,5	12,2
1993	152,1	-114,9	37,3	-4,0		-13,6	-2,0
1994							
1995							
1996							
TOTAL					-257,5	-400,3	-152,0

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	Balances des capitaux à long terme	AUTRES CAPITAUX COURT TERME n.i.e.	ERREURS ET AUTRES OMISSIONS NETTES	CAPITAUX SECTEUR OFFICIEL RESID.	AUTRES CAPITAUX BANQUES CREAT. DE MON.	AUTRES SECTEURS
	[9]-[6]+[7]+[8]	77D.D [10]	77E.D [11]	77GAD [12]	77GBD [13]	77GCD [14]
1955						
1956	0,0	0,1	0,0			
1957	0,0	0,1	0,0			
1958	0,2	-0,1	0,1			
1959	0,0	0,0	0,1			
1960	-0,1	0,4	0,0			
1961	0,1	0,6	0,0	0,1	0,6	0,0
1962	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,2
1963	0,3	0,6	0,0	-0,3	0,4	0,5
1964	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	0,2
1965	-0,4	-0,4	-0,1	-0,1	-0,3	-0,4
1966	-0,8	-0,6	0,0	-0,1	-0,4	-0,7
1967	-0,8	1,0	-0,1	-0,2	0,5	0,0
1968	-0,2	-0,1	0,1	-0,2	-0,3	-0,1
1969	-0,2	-1,3	0,1	-0,7	-1,5	-0,1
1970	-1,5	0,3	0,2	-0,7	-0,4	-0,1
1971	-1,0	4,9	0,5	-0,8	2,5	1,6
1972	-3,1	-1,3	0,6	-1,1	-4,2	1,4
1973	-8,4	5,0	-2,9	-1,3	0,6	1,0
1974	-3,6	9,6	0,0	0,2	7,8	0,5
1975	-0,1	0,7	-0,4	-1,0	2,1	-1,7
1976	-0,7	0,7	0,1	-1,0	1,2	-1,1
1977	-3,2	-1,8	0,5	-1,1	-0,1	-2,8
1978	-12,4	5,7	0,1	-0,7	-1,5	0,6
1979	-12,6	5,8	2,4	-4,0	-0,3	1,4
1980	2,4	16,6	-3,1	-1,7	12,8	0,5
1981	-8,5	4,9	0,4	-3,9	4,7	-5,3
1982	-19,3	0,1	4,6	-3,3	-3,4	-6,3
1983	-18,7	-2,6	2,1	-3,3	-7,7	-4,2
1984	-50,0	13,4	3,7	-2,7	8,9	-12,8
1985	-63,3	0,7	3,8	-0,4	3,2	-8,8
1986	-132,1	58,6	2,3	-1,5	51,9	-7,7
1987	-134,0	88,6	-3,7	-7,9	62,1	10,1
1988	-117,1	50,9	3,1	-5,4	38,4	-11,7
1989	-82,9	45,8	-21,3	3,0	3,7	23,1
1990	-53,1	31,5	-20,9	4,0	-19,7	55,0
1991	31,4	-103,2	-7,7	-1,4	-91,9	15,4
1992	-30,8	-75,8	-16,5	-6,4	-70,5	13,2
1993	-81,4	-22,2	-0,2	-3,2	-12,5	-8,5
1994*						
1995*						
1996*						

TOTAL	-809,6
--------------	---------------

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	AUTRES CAPITAUX n.l.a. 77G.D	BALANCE GLOBALE 78.D	RÉSERVES ET POSTES ASSIMILABLES 79.D	FINANCEMENT EXCEPTIONNEL 79A.D	ENGAG- RES.AUT.MON. ETRANG. 79B.D	AVOIRS DE RESERVE 79DAD
	[15]-[12]+[13]+[14] -[8]+[10]	[1]+[2]+[3]+ [9]+[10]+[11]				
1955						
1956				0,0	0,0	
1957				0,0	0,0	
1958				0,0	0,0	
1959				0,0	0,0	
1960				0,0	0,0	
1961	0,7	-0,3	0,3	0,0	0,0	0,3
1962	0,3	0,4	-0,4	0,0	0,0	-0,4
1963	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1964	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1965	-0,8	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1
1966	-1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1967	0,3	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
1968	-0,5	0,9	-0,9	0,0	0,0	-0,9
1969	-2,3	0,7	-0,7	0,0	0,0	-0,7
1970	-1,2	1,1	-1,1	0,0	0,0	-1,1
1971	3,3	10,3	-10,3	0,0	0,0	-10,3
1972	-3,5	2,9	-2,9	0,0	0,0	-2,9
1973	0,3	-6,3	6,3	0,0	0,0	6,3
1974	6,5	1,2	-1,2	0,0	0,0	-1,2
1975	-0,5	-0,6	0,6	0,0	0,0	0,6
1976	-1,0	3,6	-3,6	0,0	0,0	-3,6
1977	-4,0	6,5	-6,5	0,0	0,0	-6,5
1978	-1,5	10,9	-10,0	0,0	0,0	-10,0
1979	-2,9	-13,1	13,1	0,0	0,0	13,1
1980	11,6	5,0	-5,0	0,0	0,0	-5,0
1981	-4,5	3,6	-3,6	0,0	0,0	-3,6
1982	-12,9	-4,7	4,7	0,0	0,0	4,7
1983	-15,2	1,6	-1,6	0,0	0,0	-1,6
1984	-6,6	2,1	-2,1	0,0	0,0	-2,1
1985	-6,0	-0,6	0,6	0,0	0,0	0,6
1986	42,8	14,8	-14,8	0,0	0,0	-14,8
1987	64,3	37,9	-37,9	0,0	0,0	-37,9
1988	21,3	16,5	-16,5	0,0	0,0	-16,5
1989	29,8	-12,8	12,8	0,0	0,0	12,8
1990	39,2	-6,6	6,6	0,0	0,0	6,6
1991	-77,9	-6,6	6,6	0,0	0,0	6,6
1992	-63,6	0,6	-0,6	0,0	0,0	-0,6
1993	-24,3	27,7	-27,7	0,0	0,0	-27,7
1994*						
1995*						
1996*						

TOTAL

ANNEXE A BALANCE DES PAIEMENTS JAPONAISE

Milliards de dollars

	UNDES CREDIT & PRETS FMI	VARIATION DES AVOIRS DE RESERVE	DES REEVALUATIONS DES AVOIRS DE RESERVE
	79D8D	79E D	79F D
1955	0,0		
1956	0,0		
1957	0,1		
1958	-0,1		
1959	0,0		
1960	0,0		
1961	0,0	0,3	0,0
1962	0,0	-0,4	0,0
1963	0,0	0,0	0,0
1964	0,0	0,0	0,0
1965	0,0	-0,1	0,0
1966	0,0	0,0	0,0
1967	0,0	0,1	0,0
1968	0,0	-0,9	0,0
1969	0,0	-0,8	0,0
1970	0,0	-1,2	-0,1
1971	0,0	-10,5	-0,2
1972	0,0	-3,0	-0,1
1973	0,0	6,2	-0,1
1974	0,0	-1,3	0,0
1975	0,0	0,7	0,1
1976	0,0	-3,8	0,0
1977	0,0	-6,6	-0,1
1978	0,0	-10,2	-0,2
1979	0,0	12,9	-0,3
1980	0,0	-5,1	-0,1
1981	0,0	-3,6	0,1
1982	0,0	4,9	0,2
1983	0,0	-1,3	0,3
1984	0,0	-1,8	0,3
1985	0,0	-0,3	-0,9
1986	0,0	-15,5	-0,7
1987	0,0	-38,7	-0,8
1988	0,0	-15,8	0,8
1989	0,0	12,8	0,0
1990	0,0	5,5	-1,1
1991	0,0	6,4	-0,2
1992	0,0	0,4	1,1
1993	0,0	-28,9	0,8
1994*			
1995*			
1996*			

TOTAL

Sources: FMI, Statistiques financières internationales et OCDF, Perspectives économiques, décembre 1994

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits (Millions de dollars)		1970		1971		1972	
				évolution % année préc.		évolution % année préc.	
Sections de le CTCT:							
Exportations, FOB							
Exportations et animaux vivants							
0. Produits alimentaires et animaux vivants	632,1	3,3%	682,0	2,8%	4,7%	647,0	2,3%
1. Boissons et tabac	15,7	0,1%	17,0	0,1%	8,3%	19,0	0,1%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	329,8	1,7%	412,0	1,7%	26,1%	477,0	1,7%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	47,8	0,2%	83,0	0,3%	32,4%	74,0	0,2%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	25,7	0,1%	44,0	0,2%	71,2%	27,0	0,1%
5. Produits chimiques	1 234,5	6,4%	1 488,0	6,2%	20,5%	1 784,0	19,9%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	8 475,4	33,5%	7 676,0	32,0%	18,5%	8 284,0	28,8%
7. Machines et matériel de transport	7 833,2	40,5%	10 589,0	44,1%	36,2%	13 854,0	47,8%
8. Articles manufacturés divers	2 572,5	13,3%	2 670,0	12,0%	11,6%	3 386,0	18,0%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	154,8	0,8%	190,0	0,8%	23,0%	256,0	35,8%
Total	18 317,8	100,0%	24 010,0	100,0%	24,3%	28 592,0	100,0%
Importations, CAF							
Importations et animaux vivants							
0. Produits alimentaires et animaux vivants	2 482,9	13,2%	2 782,0	14,1%	12,0%	3 434,0	14,6%
1. Boissons et tabac	91,2	0,5%	126,0	0,6%	36,2%	173,0	0,7%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	8 568,4	34,8%	6 333,0	32,1%	-4,0%	7 114,0	30,3%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	3 805,8	20,7%	4 754,0	24,1%	21,7%	5 715,0	24,2%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	76,3	0,4%	75,0	0,4%	-0,2%	27,0	0,3%
5. Produits chimiques	1 000,5	5,3%	989,0	5,1%	-0,2%	1 166,0	4,8%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	1 869,0	8,9%	1 545,0	7,8%	-17,3%	2 135,0	9,1%
7. Machines et matériel de transport	2 132,2	11,3%	2 242,0	11,4%	5,1%	2 378,0	10,1%
8. Articles manufacturés divers	831,7	3,3%	716,0	3,6%	13,3%	1 130,0	4,8%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	91,4	0,5%	144,0	0,7%	57,5%	189,0	0,7%
Total	18 861,1	100,0%	18 715,0	100,0%	4,4%	23 471,0	100,0%

Sources: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits		1970		1980		1991	
(Millions de dollars)		évol. % an. préc.		évol. % an. préc.		évol. % an. préc.	
Sections de la CTCI:							
Exportations, fob							
0. Produits alimentaires et animaux vivants		1 068,0	1,0%	1 648,0	1,1%	1 583,0	1,0%
1. Boissons et tabac		139,0	0,1%	142,0	0,1%	156,0	0,1%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris		1 183,0	1,1%	1 356,0	1,0%	1 391,0	0,9%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes		358,0	0,3%	504,0	0,4%	554,0	0,4%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale		116,0	0,1%	114,0	0,1%	94,0	0,1%
5. Produits chimiques		8 100,0	5,9%	8 767,0	5,2%	8 841,0	4,5%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première		28 140,0	25,4%	31 171,0	24,0%	33 687,0	22,2%
7. Machines et matériel de transport		55 284,0	53,7%	71 156,0	54,8%	88 382,0	56,8%
8. Articles manufacturés divers		11 562,0	11,2%	15 557,0	12,0%	19 865,0	13,1%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits		1 114,0	1,1%	1 596,0	1,2%	1 388,0	0,6%
Total		103 031,0	100,0%	139 888,0	100,0%	152 031,0	100,0%
Importations, caf							
0. Produits alimentaires et animaux vivants		13 583,0	12,4%	13 954,0	9,9%	18 122,0	10,6%
1. Boissons et tabac		733,0	0,7%	712,0	0,5%	792,0	0,6%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris		31 842,0	19,7%	23 458,0	16,2%	19 720,0	13,8%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes		45 288,0	40,9%	89 891,0	49,8%	72 863,0	50,6%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale		354,0	0,3%	303,0	0,2%	315,0	0,2%
5. Produits chimiques		5 178,0	4,7%	8 202,0	4,4%	8 487,0	4,5%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première		9 411,0	8,5%	10 878,0	7,5%	10 158,0	7,1%
7. Machines et matériel de transport		7 331,0	6,8%	8 756,0	6,2%	9 240,0	6,4%
8. Articles manufacturés divers		5 214,0	4,7%	5 030,0	3,6%	5 396,0	3,8%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits		1 642,0	1,5%	1 842,0	1,1%	3 509,0	2,4%
Total		110 874,0	100,0%	148 528,0	100,0%	143 282,0	100,0%

Source: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits

(Millions de dollars)

Sections de la CTCI:	1982		1983		1984	
	évol. % an. préc.		évol. % an. préc.		évol. % an. préc.	
Exportations, fob						
0. Produits alimentaires et animaux vivants	1 270,0	0,9%	1 347,0	0,8%	1 281,0	0,6%
1. Boissons et tabac	131,0	0,1%	144,0	0,1%	180,0	0,1%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	1 136,0	-16,1%	1 321,0	0,9%	1 381,0	0,8%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	411,0	0,3%	455,0	0,3%	525,0	0,3%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	80,0	0,1%	118,0	0,1%	148,0	0,1%
5. Produits chimiques	6 386,0	4,6%	8 013,0	4,8%	7 447,0	4,4%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	31 100,0	22,4%	28 878,0	19,7%	30 182,0	17,8%
7. Machines et matériel de transport	76 068,0	56,2%	83 891,0	63,8%	113 252,0	66,8%
8. Articles manufacturés divers	18 723,0	13,5%	12 897,0	8,6%	14 031,0	8,3%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	1 516,0	1,1%	1 440,0	1,0%	1 621,0	1,0%
Total	138 831,0	10,0%	148 804,0	10,0%	170 038,0	15,8%
Importations, cat						
0. Produits alimentaires et animaux vivants	13 745,0	10,4%	13 779,0	10,4%	14 090,0	11,1%
1. Boissons et tabac	830,0	0,6%	830,0	0,6%	845,0	0,7%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	18 638,0	14,1%	18 637,0	14,1%	17 843,0	14,2%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	85 618,0	49,7%	88 806,0	49,7%	88 943,0	46,6%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	274,0	0,2%	278,0	0,2%	268,0	0,2%
5. Produits chimiques	8 824,0	5,2%	8 828,0	5,2%	7 206,0	5,7%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	9 848,0	7,5%	8 844,0	7,5%	10 142,0	8,0%
7. Machines et matériel de transport	6 181,0	6,2%	6 177,0	6,2%	8 428,0	7,5%
8. Articles manufacturés divers	5 398,0	4,1%	5 440,0	4,1%	5 212,0	4,1%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	2 576,0	2,0%	2 575,0	2,0%	2 412,0	1,9%
Total	131 930,0	10,0%	131 987,0	10,0%	128 487,0	-4,2%

Source: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits		1985		1988		1987	
(Millions de dollars)		évol. % en. préc.		évol. % en. préc.		évol. % en. préc.	
Sections de la CTCI:							
Exportations, fob							
0. Produits alimentaires et animaux vivants							
1. Boissons et tabac							
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris							
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes							
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale							
5. Produits chimiques							
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première							
7. Machines et matériel de transport							
8. Articles manufacturés divers							
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits							
Total							
Importations, caf							
0. Produits alimentaires et animaux vivants							
1. Boissons et tabac							
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris							
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes							
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale							
5. Produits chimiques							
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première							
7. Machines et matériel de transport							
8. Articles manufacturés divers							
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits							
Total							
Sources: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992							

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits		1988		1989		1990			
(Millions de dollars)		évol. % an. préc.		évol. % an. préc.		évol. % an. préc.			
Sections de la CTCT:									
Exportations, fob									
(Millions de dollars)									
Exportations, fob									
0. Produits alimentaires et animaux vivants	1 521,0	0,6%	0,6%	1 509,0	0,5%	-0,8%	1 482,0	0,5%	-1,8%
1. Boissons et tabac	129,0	0,0%	5,6%	140,0	0,1%	9,5%	184,0	0,1%	17,1%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	1 076,0	0,7%	19,0%	1 959,0	0,7%	4,4%	1 637,0	0,6%	-8,2%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	663,0	0,3%	-18,1%	1 047,0	0,4%	57,9%	1 282,0	0,4%	22,4%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	151,0	0,1%	77,6%	79,0	0,0%	-47,7%	98,0	0,0%	24,1%
5. Produits chimiques	13 812,0	5,2%	18,6%	14 592,0	5,3%	6,9%	15 872,0	5,5%	9,8%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	35 248,0	13,3%	16,8%	35 613,0	12,9%	1,0%	34 486,0	12,0%	-3,2%
7. Machines et matériel de transport	185 891,0	70,1%	14,8%	103 462,0	70,3%	4,2%	201 250,0	70,1%	4,0%
8. Articles manufacturés divers	22 306,0	9,4%	14,5%	22 798,0	9,3%	2,2%	25 993,0	9,0%	13,6%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	3 475,0	1,3%	55,5%	3 841,0	1,4%	10,5%	4 592,0	1,6%	19,3%
Total	284 772,0	100,0%	15,6%	275 649,0	100,0%	3,9%	288 948,0	100,0%	4,3%
Importations, caf									
(Millions de dollars)									
Importations, caf									
0. Produits alimentaires et animaux vivants	20 757,0	13,9%	13,7%	26 064,0	14,4%	29,8%	28 130,0	13,3%	4,4%
1. Boissons et tabac	1 643,0	1,1%	74,9%	2 169,0	1,2%	31,4%	2 682,0	1,4%	33,5%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris	21 745,0	14,6%	25,8%	27 651,0	14,7%	27,1%	30 248,0	14,3%	9,5%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	39 098,0	29,2%	5,6%	38 534,0	20,8%	-1,4%	43 053,0	20,4%	11,7%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	271,0	0,2%	10,6%	408,0	0,2%	49,8%	423,0	0,2%	4,2%
5. Produits chimiques	11 837,0	7,9%	21,6%	14 825,0	7,9%	25,2%	18 648,0	7,5%	7,9%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première	10 049,0	12,1%	45,7%	27 336,0	14,6%	51,5%	39 767,0	14,6%	12,8%
7. Machines et matériel de transport	17 263,0	11,8%	30,0%	24 720,0	13,2%	43,2%	29 894,0	14,2%	20,9%
8. Articles manufacturés divers	13 393,0	9,0%	54,4%	16 702,0	10,0%	39,8%	23 721,0	11,3%	28,9%
9. Articles et transactions non classés par catégorie de produits	5 375,0	3,9%	-38,2%	6 230,0	3,0%	15,9%	5 780,0	2,7%	-7,2%
Total	149 429,0	100,0%	18,1%	197 487,0	100,0%	25,5%	210 648,0	100,0%	12,5%

Sources: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992

ANNEXE B Evolution du commerce extérieur par catégories de produits: 1970-1991

Commerce extérieur par catégories de produits (Millions de dollars)		1991	évolution % année préc.
Sections de la CTCl:			
Exportations, fob			
0. Produits alimentaires et animaux vivants			
1. Boissons et tabac		215,0	31,1%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris		2 009,0	9,4%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes		1 421,0	10,8%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale		75,0	0,0%
5. Produits chimiques		17 287,0	5,5%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première		37 325,0	11,9%
7. Machines et matériel de transport		222 845,0	10,2%
8. Articles manufacturés divers		26 753,0	8,5%
9. Articles et transactions non classés par catégories de produits		4 912,0	1,5%
Total		314 397,0	100,0%
Importations, caf			
0. Produits alimentaires et animaux vivants			
1. Boissons et tabac		3 733,0	1,5%
2. Matières brutes non comestibles, carburants non compris		28 227,0	-6,7%
3. Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes		55 244,0	23,6%
4. Huiles et graisses d'origine animale ou végétale		423,0	0,2%
5. Produits chimiques		18 872,0	7,2%
6. Articles manufacturés classés principalement d'après la matière première		30 710,0	-0,2%
7. Machines et matériel de transport		37 558,0	16,0%
8. Articles manufacturés divers		27 893,0	11,8%
9. Articles et transactions non classés par catégories de produits		3 031,0	1,3%
Total		234 102,0	100,0%

Source: Etudes économiques de l'OCDE, Japon, 1970-1992

ANNEXE C	Analyse du commerce extérieur japonais, 1991
-----------------	---

JAPAN: Importations par groupes de produits
Milliards de dollars

Réf.	Groupe	1991	Part	1990	Part
1	Produits alimentaires	34,5	14,8%	31,8	13,4%
2	Viande	5,5	2,3%	5,0	2,1%
3	Poisson & Fruits de mer	11,8	5,0%	10,5	4,5%
4	Blé	0,9	0,4%	1,0	0,4%
5	Fibres textiles	2,5	1,0%	2,6	1,1%
6	Minéraux & ferraille	8,8	3,7%	8,1	3,9%
7	Minéral de fer	3,8	1,5%	3,4	1,4%
8	Matières premières	15,9	8,7%	18,7	7,1%
9	Bois	7,2	3,0%	7,5	3,2%
10	Combustibles	54,8	23,1%	58,7	24,2%
11	Pétrole, brut & partiellement raffiné	30,2	12,7%	31,8	13,5%
12	Charbon	6,4	2,7%	6,2	2,6%
13	Produits pétroliers	7,6	3,2%	9,7	4,1%
14	Produits chimiques	17,4	7,4%	18,0	8,8%
15	Machines & équipement	42,9	18,1%	40,9	17,4%
16	Machines de bureau	5,6	2,4%	5,2	2,2%
17	Véhicules à moteur	5,4	2,3%	6,4	2,7%
18	Autres	60,1	25,4%	61,1	26,0%
19	Fer & produits métalliques	5,5	2,3%	4,6	2,0%
20	Produits textiles	13,7	5,8%	12,8	5,5%
21	Métaux non ferreux	9,6	4,0%	8,9	4,2%
TOTAL		236,7	100,0%	234,8	100,0%

Source: Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, avril 1992

JAPON: Importations par groupes de produits, Tableau synthétique
Milliards de dollars

Réf.	Groupe	1991	Part	1990	Part	Variation 1991 / 1990
1	Produits alimentaires	34,5	15%	31,6	13%	8,2%
5+20	Textiles	18,1	7%	15,4	7%	4,3%
14	Produits chimiques	17,4	7%	18,0	7%	8,5%
8	Minéraux	8,8	4%	9,1	4%	-3,8%
10	Hydrocarbures	54,8	23%	56,7	24%	-3,5%
6	Autres matières premières	15,8	7%	16,7	7%	-4,6%
19	Produits métalliques et sidérurgiques	6,5	2%	4,8	2%	20,0%
15	Machines et équipement	42,8	18%	40,8	17%	4,8%
18-19-20	Autres	40,8	17%	43,7	19%	-6,4%
TOTAL		236,7	100,0%	234,8	100,0%	

ANNEXE C
 JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après le C.T.C.I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce international, 1991*
 Groupes et catégories CTCI

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Non concurrentes	Part relative de la catégorie du groupe
1	Produits alimentaires	34,6	100%	100%	100%
	0 Aliments, Animaux vivants	30,613	88%		
	01 Viandes et préparations	5,483	16%	100%	
	03 Poissons et préparations	11,819	34%	38%	
	04 Céréales et produits	4,458	13%	15%	
	05 Légumes et fruits	4,184	12%	14%	
	06 Sucres et produits	0,985	2%	2%	
	07 Café, thé, cacao, épices	1,298	4%	4%	
	sous-total	27,907	81%		
5+20	1 Boissons et tabacs	3,733	11%		
	Textiles	16,1			
	28 Fibres textiles	2,265	14%		90%
	65 Fil, tissus, articles textiles	4,634	28%	70%	10%
	64 Vêtements	9,439	58%	60%	17%
	sous-total	16,338	100%	40%	23%
14	Produits chimiques	17,4			
5	Produits chimiques	16,741			
	51 Produits chimiques organiques	4,989	29%	20%	6%
	52 Produits chimiques inorganiques	2,674	15%	02%	8%
	53 Teinture, colorants	0,710	4%		
	541 Médicaments, prod. pharmaceutiques	3,114	18%	108%	18%
	55 Prod. pour parfum, toilette	0,885	5%	100%	5%
	58 Matières plastiques artificielles	1,662	10%	60%	5%
	59 Autres produits chimiques NDA	2,247	13%		
	sous-total	16,261	93%		
0	Minéraux	6,8			
28	Minéraux métall., Déchets	8,798	100%	100%	100%
	281 Minerais de fer	3,640	41%		
	28711 Minerais de cuivre	2,249	26%		

ANNEXE C
 JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après la C.T.C.I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce international, 1991*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives		Non concurrentes	
			Part relative de la catégorie	Part relative du groupe		
10	Hydrocarbures 3 Combustibles minéraux 32 Charbon 33 Pétrole et dérivés 341 Gaz naturel	54,8	100%	100%	100%	
		55,243	12%	100%		
		8,484	68%			
8	Autres matières premières 21 Cuirs, Peaux bruts 22 Graines, fruits oléagineux 23 Caoutchouc brut 24 Liège et bois 251 Pâtes à papier, Déchets 27 Engrais minéraux bruts	15,9	100%	100%	100%	
		0,568	4%			
		1,928	12%			
		0,781	5%			
		8,719	55%			
		1,785	11%			
		1,918	12%			
15,698	99%					
19	Produits métalliques et sidérurgiques 87 Fer et acier	5,5	100%	80%	80%	
15	Machines et équipement 7 Machines, Matériel de transport 71 Machines génératrices 72 Machines spéciales pour l'industrie 73 Machines pour travail des métaux 74 Machines et appareils pour l'industrie 75 Machines de bureau 76 Equipement de télécommunications 77 Machines et appareils électriques 78 Véhicules routiers 79 Autre matériel de transport 87 Instruments, appareils scientifiques NDA 88 Appareils, fourm. photo, optique, montres	42,9	99%			
		37,528	87%			
		2,068	5%			
		2,794	8%			
		0,927	2%			
		3,849	8%	100%	7%	
		5,715	13%			
		3,187	7%	100%	7%	
		8,705	20%			
		8,890	15%			
3,794	9%					
3,434	8%					
2,384	5%					
43,347	100%					

ANNEXE C

JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après la C.T.C.I., 1991

Source: OMU, Statistiques du commerce international, 1991

Rf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Non concumentes	
				Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
19-19-20	Autres	40,9	100%		46%
	66 Articles min. non métalliques	4,858	12%	100%	12%
	68 Métaux non ferreux (platine, cuivre, aluminium)	9,462	23%	100%	23%
	69 Articles manufacturés en métal NDA	2,108	5%	100%	5%
	821 Meubles et pièces	1,686	4%		
	831 Articles de voyage	1,489	4%		
	851 Chaussures	1,532	4%		
	89 Articles manufacturés divers	7,565	18%		
	9 Articles, transactions non classés	5,653	14%		
	29 Matières brutes animales, végétales	1,500	4%	100%	4%
	62 Caoutchouc manufacturé	0,816	2%		
	63 Ouvrages légers et bois	1,809	4%		
	64 Papiers, cartons & ouvrages sous-forêt	1,227	3%	100%	2%
		<u>39,706</u>	97%		
	TOTAL des groupes	236,7			
	TOTAL des catégories de la CTCI	235,6			

ANNEXE C
 JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après la C.T.C.I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce International, 1991*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Non concurrentes Part relative de la catégorie du groupe
14	Produits chimiques	17,4		
	5 Produits chimiques	16,741		
	51 Produits chimiques organiques	4,989		100%
	512 Phénols, alcools	1,003		81%
	5121 Alcools acycliques	0,808		
	52 Produits chimiques inorganiques	2,874	1,382	
	524 Matières radioactives			
	53 Teinture, colorants	0,710		
	541 Médicaments, prod. pharmaceutiques	3,114		
	56 Prod. pour parfum, toilette	0,865		100%
	58 Matières plastiques artificielles	1,682	0,877	53%
	583 Prod. polymérisation			
	59 Autres produits chimiques NDA	2,247		
	sous-total	<u>16,267</u>		
15	Machines et équipement	42,9		
	7 Machines, Matériel de transport	37,528		
	71 Machines Génératrices	2,068	1,054	100%
	714 Moteurs non électriques			51%
	72 Machines spéciales pour l'industrie	2,794	1,143	100%
	728 Autres machines Industrielles particulières			41%
	73 Machines pour travail des métaux	0,927	0,788	100%
	738 Machines-outils pour travail métaux			85%

ANNEXE C

JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après la C.T.C.I., 1991

Source: ONU, *Statistiques du commerce international, 1991*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	
			Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
	74 Machines et appareils pour l'industrie	3,849	100%	
	741 Machines de chauffage, pièces	0,800	22%	
	749 Pièces machines non élec	1,171	32%	
	75 Machines de bureau	5,715	100%	
	752 Ordinateurs	3,072	54%	
	759 Pièces du 751 et 752	2,416	42%	
	76 Equipement de télécommunications	3,187	100%	
	764 Equipement télécommunications, pièces	2,338	73%	
	77 Machines et appareils électriques	8,705		
	78 Véhicules routiers	6,890	100%	
	781 Automobiles	5,180	77%	
	784 Pièces automobiles	0,833	14%	
	79 Autre matériel de transport	3,794	100%	
	792 Aviation	3,287	87%	
	87 Instruments, appareils scientifiques NDA	3,434	100%	
	872 Instruments, appareils médicaux	0,751	22%	
	874 Instruments de mesure	2,393	70%	
	88 Appareils, fourm photo, optique, montres	2,384	100%	
	882 Produits photo, cinéma	0,530	22%	
	885 Horlogerie	1,180	49%	
	sous-total	43,347		

ANNEXE C
 JAPON: Importations C.A.F. par produits d'après la C.T.C.I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce International*, 1991

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Non conclurantes	
				Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
18-19-20	Aufres	40,9			
	66 Articles min non métalliques	4,858	100%		
	661 Craux, cimentis, matériaux de construction	0,843	17%		
	667 Perles, pierres gemmes (diamants)	2,821	58%		
	68 Métaux non ferreux	9,462			
	(platine, cuivre, aluminium)				
	69 Articles manufacturés en métal NDA	2,106			
	821 Meubles et pièces	1,686			
	831 Articles de voyage	1,488			
	861 Chaussures	1,532			
	89 Articles manufacturés divers	7,565			
	9 Articles, transactions non classés	5,653			
	29 Matières brutes animales, végétales	1,500			
	52 Caoutchouc manufacturé	0,818			
	63 Ouvrages légers et bois	1,809			
	64 Papier, cartons & ouvrages	1,227			
	<small>SOUS-TOTAL</small>	<u>39,706</u>			

ANNEXE C

JAPON: Importations par groupes de produits, 1991, Tableau récapitulatif
Milliards de dollars

Réf.	Groupe	Total		Dont:		Parts relatives au total du groupe		Part relative aux imp. totales	
		NC	C	NC	C	NC	C	NC	C
1	Produits alimentaires	34,5	0,0	100%	0%	14,6%			
5+20	Textiles	16,1	8,0	8,1	50%	3,4%			
14	Produits chimiques	17,4	7,2	10,2	41%	3,0%			
8	Minerais	8,8	8,8	0,0	0%	3,7%			
10	Hydrocarbures	54,8	54,8	0,0	100%	23,1%			
8	Autres matières premières	15,9	15,9	0,0	100%	8,7%			
19	Produits métalliques et sidérurgiques	5,5	4,4	1,1	80%	1,9%			
15	Machines et équipement	42,9	9,9	33,0	23%	4,2%			
18-19-20	Autres	40,9	18,7	22,2	48%	7,9%			
	TOTAL	236,7	162,2	74,6		68,5%			

Produits concurrents (C) 74,6 31,5%
 Produits non concurrents (NC) 182,2 68,5%
 Total importations 1991 236,7 100,0%

ANNEXE C

Analyse du commerce extérieur japonais, 1991

JAPAN: Exportations par groupes de produits

Milliards de dollars

Réf.	Groupe	1991	Part	1990	Part
1	Produits alimentaires	1,8	0,6%	1,6	0,6%
2	Textiles	7,9	2,5%	7,2	2,5%
3	Produits chimiques	17,5	5,6%	15,9	5,5%
4	Produits minéraux non métalliques	3,5	1,1%	3,2	1,1%
5	Métaux	21,1	6,7%	19,5	6,8%
8	Fer & produits de l'acier	13,8	4,3%	12,5	4,4%
7	Machines & Equipements	236,6	75,2%	215,1	75,0%
8	Génératrices	8,3	2,6%	7,7	2,7%
9	Machines de bureau	22,3	7,1%	20,8	7,2%
10	Appareils visuels	14,0	4,5%	13,1	4,6%
11	- Appareils vidéos et apparentés	5,7	1,8%	6,4	2,2%
12	Appareils audio	7,4	2,4%	6,5	2,3%
13	Semiconducteurs	14,9	4,7%	13,3	4,7%
14	Véhicules à moteur	54,8	17,4%	51,0	17,8%
15	Pièces pour véhicules à moteurs	11,3	3,6%	10,9	3,8%
16	Bateaux	6,7	2,1%	5,6	1,9%
17	Appareils et instruments de précision	15,5	4,9%	13,8	4,8%
18	Instruments optiques médicaux	12,8	4,1%	11,6	4,0%
19	Autres	26,0	8,3%	24,4	8,5%
		314,5	100,0%	286,9	100,0%

Source: Bank of Japan, Balance of Payments Monthly, avril 1982

JAPON: Exportations par groupes de produits, Tableau synthétique

Milliards de dollars

Réf.	Groupe	1991	Part	1990	Part	Variation 1991/ 1990
1	Produits alimentaires	1,8	1%	1,6	1%	10,7%
2	Textiles	7,8	3%	7,2	3%	10,4%
3	Produits chimiques	17,5	6%	15,9	6%	10,1%
4	Minerais	3,5	1%	3,2	1%	8,5%
5	Produits métalliques et sidérurgiques	21,1	7%	19,5	7%	8,1%
7	Machines et équipement	236,6	75%	215,1	75%	10,0%
10+12	- dont produits optiques, vidéo et audio	21,4	7%	19,5	7%	9,8%
14+15	- dont automobiles	68,1	21%	61,8	22%	6,6%
13	- dont semiconducteurs	14,9	5%	13,3	5%	11,3%
19	Autres	26,02	8,3%	24,37	8,5%	8,8%
	TOTAL	314,5	100,0%	286,9	100,0%	

ANNEXE C

Exportations F.O.B. par Produits d'après la C.T.C.I., 1991

Sources: *OMU, Statistiques du commerce international, 1991*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives		Concurrentes	
			Part relative de la catégorie	Part relative du groupe	Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
1	Produits alimentaires	1,8				
	0 Aliments, Animaux vivants	1,6				
2	Textiles	7,9	100%	50%	50%	50%
	26 Fibres textiles	0,8	10%			
	65 Fil, Tissus, Articles textiles <i>sous-total</i>	6,52 7,32	82% 92%			
3	Produits chimiques	17,5	100%	50%	50%	50%
	51 Produits chimiques organiques	6,193	35%			
	52 Produits chimiques inorganiques	1,189	7%			
	53 Teinture, colorants	1,388	8%			
	541 Médicaments, prod. pharmaceutiques	1,089	6%			
	58 Matières plastiques artificielles	4,334	25%			
	59 Autres produits chimiques NDA <i>sous-total</i>	1,988 16,151	11% 92%			
4	Minerais	3,5		100%	100%	100%
	66 Articles min. non métalliques (verre et autres)	3,588				
5	Produits métalliques et sidérurgiques	21,1	100%	100%	100%	100%
	67 Fer et Acier	13,669	65%			
	68 Métaux non ferreux (cuivre)	2,197	10%			
	69 Articles manufacturés en métal NDA <i>sous-total</i>	5,289 21,155	25% 100%	25%	25%	100%

ANNEXE C
Exportations F.O.B. par Produits d'après la C.T.C.I., 1991
Source: ONU, Statistiques du commerce international, 1991

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Concurrentes	
				Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
7	Machines et équipement	236,8			100%
	71 Machines, Matériel de transport	222,7	93%	100%	
	72 Machines générales	10,746	4%		
	73 Machines spéciales pour l'industrie	15,386	6%		
	74 Machines pour travail des métaux	5,534	2%		
	75 Machines et appareils pour l'industrie	18,736	8%		
	76 Machines de bureau	28,868	11%		
	77 Equipement de télécommunications	31,809	13%		
	78 Machines et appareils électriques	35,568	15%		
	79 Véhicules routiers	70,56	29%		
	79 Autre matériel de transport	7,366	3%		
	<i>sous-total</i>	222,713	93%		
	87 Instruments, appar. scientifiques NDA	6,7	3%		
	88 Appareils, fourm. photo, optique, montres	10,1	4%		
<i>sous-total</i>	239,446	100%		50%	
19	Autres	26,0			50%
	2 Matières brutes non comestibles	2,0	8%		
	3 Combustibles minéraux, lubrifiants	1,4	5%		
	9 Articles manufacturés divers	9,0	35%		
	62 Caoutchouc manufacturé	5,0	19%		
	64 Papiers, cartons & ouvrages	3,6	14%		
	<i>sous-total</i>	2,2	8%		
	TOTAL des groupes	23,3	89%		
	TOTAL selon rubriques de la CTCI	314,5			
		312,5			

ANNEXE C
Exportations F.O.B. par Produits, d'après la C.T.C.I., 1991
Source: ONU, *Statistiques du commerce international, 1991*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	
			Part relative de la catégorie	Concurrentes du groupe
3	Produits chimiques	17,6		
	51 Produits chimiques organiques	6,193		100%
	513 Acides carboxyliques	1,251		20%
	52 Produits chimiques inorganiques	1,169		
	53 Teinture, colorants	1,398		
	541 Médicaments, prod. pharmaceutiques	1,089		
	58 Matière plastiques artificielles	4,334		
	59 Autres produits chimiques NDA	1,968		
	<i>sous-total</i>	16,157		
7	Machines et équipement	236,6		
	7 Machines, Matériel de transport	222,7		
	71 Machines Génératrices	10,748		100%
	713 Moteurs expl. comb. Int., Pièces	6,708		62%
	716 Appareils électriques rotatifs, pièces	2,451		23%
	72 Machines spéciales pour l'industrie	15,388		100%
	723 Appareils de génie civil	2,410		16%
	724 Machines pour industrie textile	4,563		30%
	726 Machines pour imprimerie	1,292		8%
	728 Autres machines industrielles particulières	5,586		36%
	73 Machines pour travail des métaux	5,534		100%
	736 Machines-outils pour travail métaux	4,364		79%
	737 Machines-outils pour trav. métaux pièces	1,170		21%
	74 Machines et appareils pour l'industrie	16,736		100%
	741 Machines de chauffage, pièces	3,762		20%
	742 Pompes, moto-pompes	1,585		9%
	743 Pompes compres. vent etc	3,049		16%
	744 Equipement pour maintenance, pièces	3,286		19%

ANNEXE C
 Exportations F.O.B. par Produits d'après la C. I. C. I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce international, 1992*

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Concurrentes	
				Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
	745 Autres machines non élec., pièces	1,347	7%		
	748 Pièces machines non élec.	5,887	30%		
	76 Machines de bureau	26,988	100%		
	751 Machines à calculer, photocopieurs	4,015	15%		
	752 Ordinateurs	13,431	50%		
	759 Pièces du 751 et 752	9,542	35%		
	78 Equipement de télécommunications	31,808	100%		
	781 Téléviseurs	2,188	7%		
	782 Appareils radios	3,117	10%		
	783 Appareils vidéo	8,887	27%		
	784 Appareils téléphones, équipement, pièces	17,617	56%		
	77 Machines et appareils électriques	35,588	100%		
	773 Fils, câbles électriques	1,411	4%		
	774 Appareils médicaux	1,705	5%		
	775 Lampes, appareils à usage domestique	1,31	4%		
	78 Véhicules routiers	70,56	100%		
	781 Automobiles	44,713	63%		
	782 Véhicules spéciaux, camions	8,734	12%		
	783 Autres véhicules routiers	0,882	1%		
	784 Pièces automobiles	11,853	17%		
	785 Motocycles, scooters	4,342	6%		
	79 Autre matériel de transport	7,366	100%		
	793 Navires, bateaux	6,722	91%		
		222,713			

sous-total

ANNEXE C
 Exportations F.O.B. par Produits d'après la C.T.C.I., 1991
 Source: ONU, *Statistiques du commerce international*, 1997

Réf.	Groupes et catégories CTCI	Milliards de dollars	Parts relatives	Concurrentes	
				Part relative de la catégorie	Part relative du groupe
	87 Instruments, appar. scientifiques NDA	8,7	100%		
	871 Appar., instruments d'optique	1,112	17%		
	872 Instruments, appareils médicaux	1,089	16%		
	874 Instruments de mesure	4,248	64%		
	88 Appareils, fourni photo, optique, montres	10,1	100%		
	881 App., équipement photo NDA	3,269	33%		
	882 Produits photo, cinéma	3,009	30%		
	884 Eléments optiques, lunettes	1,215	12%		
	885 Horlogerie	2,558	25%		
	sous-total	239,446			
19	Autres	26,0			
	2 Matières brutes non comestibles	2,0			
	3 Combustibles minéraux, lubrifiants	1,4			
	89 Articles manufacturés divers	9,0			
	6 Articles, transactions non classés	5,0			
	62 Caoutchouc manufacturé	3,8	100%		
	825 Pneus	2,4	67%		
	64 Papiers, cartons & ouvrages	2,2			
	sous-total	23,3			

ANNEXE C

JAPON: Exportations par groupes de produits, 1991, Tableau récapitulatif

Milliards de dollars

Réf.	Groupe	Total	Dont:		Parts relatives au total du groupe			Part relative aux exp. totales	
			C	NC	C	NC	C	C	
									C
1	Produits alimentaires	1,8		1,8		0%	100%	0,0%	
2	Textiles	7,9	4,0	4,0		50%	50%	1,3%	
3	Produits chimiques	17,5	8,7	8,7		50%	50%	2,8%	
4	Minerais	3,5		3,5		0%	100%	0,0%	
5	Produits métalliques et sidérurgiques	21,1		21,1		0%	100%	0,0%	
7	Machines et équipement	236,6	238,6			100%	0%	75,2%	
10+12	- dont produits optiques, vidéo et audio	21,4				0%	0%	0,0%	
14+15	- dont automobiles	66,1				0%	0%	0,0%	
13	- dont semiconducteurs	14,8				0%	0%	0,0%	
18	Autres	28,0	13,0	13,0		50%	50%	4,1%	
	TOTAL	314,5	262,4	52,2				63,4%	

Produits concurrents (C)

262,4 83,4%

Produits non concurrents (NC)

52,2 16,6%

Total exportations 1991

314,5 100,0%

ANNEXE D	Structure des exportations japonaises
-----------------	--

JAPON: Structure des exportations (au niveau du 3-digite de la CTCI)

Source: Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, différentes années*

JAPON 1970

Milliers de dollars

R	CTCI	Groupes	Valeur \$	% pays	% monde
1	732	Véhicules automobiles routiers	1 874 090	9,7	8,6
2	874	Largees plats et tôles, en fer ou en acier	1 552 020	8,0	27,9
3	735	Navires et bateaux	1 409 758	7,3	33,1
4	724	Appareils de télécommunications	1 400 443	7,2	28,7
5	653	Tissus (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux), autres que les tissus en coton	940 087	4,9	22,9
8	719	Machines et appareils (à l'exception de l'appareillage électrique) et pièces détachées pour machines	727 490	3,8	5,1
7	891	Instruments de musique, appareils pour la reproduction du son; parties et acc. de ces instr. et app.	582 113	3,0	35,5
8	878	Tubes, tuyaux et acc.tuyauterie en fer ou en acier	521 510	2,7	20,6
8	861	Appareils et instruments scientifiques, médicaux, d'optique, de mesure et de contrôle	498 491	2,8	14,7
10	729	Autres machines et appareils électriques	444 586	2,3	7,8
11	581	Matières plastiques, cellulose régénérée et résines artificielles	426 658	2,2	10,8
12	512	Produits chimiques organiques	398 908	2,1	9,2
13	873	Barres et profilés, en fer ou en acier (y compris les palplanches)	349 871	1,8	10,3
14	711	Machines génératrices, à l'exception des machines électriques	237 289	1,2	4,1
15	672	Lingots et formes primaires équivalentes (y compris les ébauches de tubes et de tuyaux), en fer ou acier	201 258	1,0	12,7
	Reste		7 754 834	40,1	
TOTAL			18 319 216	100,0	6,0

ANNEXE D**JAPON: Structure des exportations (au niveau du 3-digt de la CTCI)**

Source: Nations Unies, *Manual de statistiques du commerce international et du développement, différentes années*

JAPON 1975

Milliers de dollars

R	CTCI Groupe	Valeur \$	% pays	% monde
1	732 Véhicules automobiles routiers	6 112 508	14,8	14,0
2	735 Navires et bateaux	5 899 117	10,8	36,6
3	724 Appareils de télécommunications	3 319 913	6,0	25,1
4	678 Tubes, tuyaux et acc.tuyauterie en fer ou en acier	3 314 792	5,9	28,3
5	874 Grandes plats et tôles, en fer ou en acier	3 240 603	5,8	27,0
6	718 Machines et appareils (à l'exception de l'appareillage électrique) et pièces détachées pour machines	2 576 614	4,6	6,3
7	653 Tissus (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux), autres que les tissus en coton	1 738 102	3,1	21,1
8	873 Barres et profilés, en fer ou en acier (y compris les patplanches)	1 576 367	2,8	19,5
9	881 Appareils et instruments scientifiques, médicaux, d'optique, de mesure et de contrôle	1 368 246	2,5	15,8
10	729 Autres machines et appareils électriques	1 351 404	2,4	6,9
11	672 Lingots et formes primaires équivalentes (y compris les ébauches de tubes et de tuyaux), en fer ou acier	1 266 919	2,3	30,2
12	512 Produits chimiques organiques	1 231 101	2,2	9,5
13	891 Instruments de musique, appareils pour la reproduction du son; parties et acc. de ces instr. et app.	1 033 417	1,9	26,7
14	561 Matières plastiques, cellulose régénérée et résines artificielles	996 718	1,8	8,5
15	711 Machines génératrices, à l'exception des machines électriques	873 834	1,8	8,6
	Reste	17 730 369	31,8	
	TOTAL	55 754 224	100,0	8,3

ANNEXE D**JAPON: Structure des exportations (au niveau du 3-digite de la CTCl)**

Source: Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, différentes années*

JAPON 1980

Milliers de dollars

R	CTCI	Groupe	Valeur \$	% pays	% monde
1	732	Véhicules automobiles routiers	28 065 965	21,7	22,2
2	724	Appareils de télécommunications	9 157 503	6,3	26,7
3	719	Machines et appareils (à l'exception de l'appareillage électrique) et pièces détachées pour machines	7 432 208	5,7	9,0
4	674	Grands plats et tôles, en fer ou en acier	5 366 235	4,2	25,9
5	891	Instruments de musique, appareils pour la reproduction du son; parties et ecc. de ces instr. et app.	5 138 174	4,0	46,9
6	729	Autres machines et appareils électriques	5 123 142	4,0	13,2
7	679	Tubes, tuyaux et ecc. tuyauterie en fer ou en acier	4 749 095	3,7	30,9
8	735	Navires et bateaux	4 681 880	3,6	29,1
9	861	Appareils et instruments scientifiques, médicaux, d'optique, de mesure et de contrôle	4 552 253	3,5	22,0
10	722	Machines électriques génératrices et appareillage pour le coupage ou la connexion des circuits électr.	3 132 687	2,4	12,3
11	673	Barres et profilés, en fer ou en acier (y compris les palplanches)	3 004 049	2,3	19,4
12	653	Tissus (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux), autres que les tissus en coton	2 845 024	2,2	19,0
13	711	Machines génératrices, à l'exception des machines électriques	2 549 116	2,0	9,3
14	714	Machines de bureau	2 279 733	1,8	7,9
15	512	Produits chimiques organiques	2 275 524	1,8	7,0
		Reste	40 148 471	31,0	
TOTAL			129 542 259	100,0	6,4

ANNEXE D**JAPON: Structure des exportations (au niveau du 3-digit de la CTCI)**

Source: Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, différentes années*

JAPON 1985-86

Milliers de dollars

R	CTCI	Groupa	Valeur \$	% pays	% monde
1	732	Véhicules automobiles routiers	47 344 663	24,6	27,1
2	724	Appareils de télécommunications	12 942 636	6,7	32,9
3	891	Instruments de musique, appareils pour la reproduction du son; parties et acc. de ces instr. et app.	12 910 703	6,7	57,1
4	729	Autres machines et appareils électriques	11 106 612	5,6	19,1
5	716	Machines et appareils (à l'exception de l'appareillage électrique) et pièces détachées pour machines	10 946 787	5,7	13,4
6	714	Machines de bureau	6 545 262	5,0	17,4
7	861	Appareils et instruments scientifiques, médicaux, d'optique, de mesure et de contrôle	7 615 496	4,1	26,1
8	735	Navires et bateaux	5 403 976	2,8	30,5
9	674	Largees plats et tôles, en fer ou en acier	5 229 523	2,7	26,1
10	722	Machines électriques génératrices et appareillage pour la coupure ou la connexion des circuits électr.	4 967 526	2,6	17,3
11	711	Machines génératrices, à l'exception des machines électriques	4 364 416	2,3	12,3
12	676	Tubes, tuyaux et acc.tuyauterie en fer ou en acier	3 714 801	1,9	26,6
13	716	Machines pour industries spécialisées	3 141 743	1,8	11,6
14	715	Machines pour le travail des métaux	3 116 052	1,8	23,4
15	653	Tissus (à l'exception des tissus en petite largeur et des tissus spéciaux), autres que les tissus en coton	2 832 320	1,5	16,5
16	512	Produits chimiques organiques	2 826 557	1,5	7,3
		Reste	44 256 195	23,0	
TOTAL			162 469 500	100,0	9,6

ANNEXE D**JAPON: Structure des exportations (au niveau du 3-digite de la CTCI)**

Source: Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement, différentes années*

JAPON 1990-91

Milliers de dollars

R	CTCI	Groupes	Valeur \$	% pays	% monde
1	781	Voitures automobiles pour le transport des personnes	43 030 118	14,3	25,4
2	784	Equipement de télécommunication, et pièces	16 488 846	5,5	27,6
3	778	Lampes, tubes, valves électroniques à vide et à vapeur	14 103 708	4,7	22,6
4	752	Ordinateurs (Mach. aut. de traitement de l'information)	12 801 567	4,3	16,5
5	784	Pièces détachées et accessoires pour l'automobile	11 470 680	3,8	13,8
8	758	Pièces détachées et accessoires pour machines (appareils de bureau, ordinateurs)	9 152 950	3,0	16,1
7	763	Phonographes, machines à dicter et appareils d'enregistrement	6 913 240	3,0	57,7
8	762	Voitures automobiles pour le transport des marchandises	6 617 845	2,8	22,7
8	778	Autres machines et appareils, n.d.a.	7 788 177	2,8	20,4
10	674	Larges plats et tôles, en fer ou en acier	6 611 255	2,2	16,0
11	713	Moteurs à explosion, combustion interne et pièces	6 553 623	2,2	16,1
12	793	Navires, bateaux et engins flottants	6 144 256	2,0	23,2
13	772	Appareillage pour la coupure, le sectionnement et la protection des circuits électriques	5 861 184	1,9	16,0
14	749	Pièces détachées de machines non électriques	5 383 488	1,8	14,6
15	728	Autres machines et appareils pour l'industrie particulière, et pièces	5 102 678	1,7	13,2
16	931	Transections spéciales et articles non classés par catégories	4 636 733	1,5	7,4
		Reste	128 065 740	42,6	
TOTAL			300 736 400	100,0	6,9

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

ABEGGLEN J. et G. STALK, Kaisha: la stratégie des entreprises japonaises, Paris, Les Editions d'Organisation, 1985.

AOKI M., The Economic Analysis of the Japanese Firm, Amsterdam, North-Holland, 1984.

AOKI M., Economie japonaise: information, motivations et marchandage, Paris, Economica, 1988.

BAIROCH P., Mythes et paradoxes de l'histoire économique, Paris, La découverte, 1994.

BALASSA B., Les réussites du Sud-Est asiatique dans le commerce mondial, Paris, Economica, 1987.

BALASSA B. et M. NOLAND, Japan in the World Economy, Washington D.C., Institute for International Economics, 1988.

BANGEMANN M., Industrial Policy in an Open and Competitive Environment, Bruxelles, Commission européenne, 1990.

BATRA R., The Myth of Free Trade, New York, Macmillan International, 1993.

BAYARD T. et K. ELLIOTT, Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy, Washington D.C., Institute for International Economics, 1994.

BERGSTEN C., The United States-Japan Economic Problem, Washington D.C., Institute for International Economics, 1985.

BERGSTEN C., L'Amérique dans l'économie mondiale, Paris, Economica, 1992.

BERGSTEN C. et W. CLINE, Trade Policy in the 1980s, Washington D.C., Institute For International Economics, 1982.

BHAGWATI J., The World Trading System at Risk, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1991.

BIENAYMÉ A., Le capitalisme adulte, Paris, Presses universitaires de France, 1992.

BLARDONE G., Le Fonds monétaire international: l'ajustement et les coûts de l'homme, Paris, Les Editions de l'Epargne, 1990.

BORRUS M., L. TYSON et J. ZYSMAN, « Creating Advantage: How Government Policies Shape International Trade in the Semiconductor Industry », in P. Krugman, éditeur, Strategic

Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1988, p.91-113.

BOUISSOU J.-M., *Le Japon depuis 1945*, Paris, Armand Colin, 1992.

CEPII, *Economie mondiale 1990-2000: l'impératif de croissance*, Paris, Economica, 1992.

CHANDAVARKAR A. G., *Le Fonds monétaire international: Structure financière et activités*, Washington D.C., IMF, 1993.

CHUNG B., « La politique industrielle japonaise en tant que système d'action collective », in A. Berque, éditeur, *Le Japon et son double*, Paris, Masson, 1987, p.81-91.

CLINE W., *Reciprocity: A New Approach to World Trade Policy?*, Washington D.C., Institute For International Economics, 1982.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, *La communauté dans le contexte des échanges mondiaux*, Bruxelles, Direction générale des relations économiques extérieures, 1993.

COMMISSION EUROPÉENNE, *Growth, competitiveness, employment: The Challenges and Ways Forward into the 21st Century*, Bruxelles, Commission de la Communauté européenne, 1993.

COMMISSION EUROPÉENNE, *Economie européenne: Rapport économique annuel pour 1994*, No 56, Bruxelles, Commission de la Communauté européenne, 1994.

CONGRES DES U.S.A., *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988* (Loi américaine sur le commerce), Washington D.C., 1988.

DAVIE A., *Les politiques industrielles: libéralisme ou intervention de l'Etat?*, Paris, Hatier, 1989.

DEHDVE M. et J. MATHIS, *Le Commerce International*, Paris, Dunod, 1987.

DORNBUSCH R., L. TYSDN et A.D. KRUEGER, *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*, Washington D.C., The Brookings Institution, 1990.

ENCARNATION D. J., *Rivals Beyond Trade: America Versus Japan In Global Competition*, Ithaca and London, Cornell University Press, 1993.

F.M.I., *The International Monetary Fund: An Introduction*, Washington D.C., F.M.I., 1985.

F.M.I., *Rôle et activités du Fonds monétaire international*, Washington D.C., F.M.I., 1993.

FONTANEL J., *Organisations économiques internationales*, Paris, Masson, 1981.

FRANKEL J., *The Yen/Dollar Agreement: Liberalizing Japanese Capital Markets*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1984.

- FRANKEL J., « Japanese Finance in the 1980s: A Survey », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.225-268.
- G.A.T.T., *GATT, ce qu'il est, ce qu'il fait*, Genève, G.A.T.T., 1987.
- G.A.T.T., *Examen des politiques commerciales, USA 1989*, volume I, Genève, G.A.T.T., 1990.
- G.A.T.T., *Examen des politiques commerciales, Communautés européennes 1991*, volume I et II, Genève, G.A.T.T., 1991.
- G.A.T.T., *Examen des politiques commerciales, USA 1992*, volume I et II, Genève, G.A.T.T., 1992.
- G.A.T.T., *Examen des politiques commerciales, Japon 1992*, volume I et II, Genève, G.A.T.T., 1993.
- G.A.T.T., *Examen des politiques commerciales, Communautés européennes 1993*, volume I et II, Genève, G.A.T.T., 1993.
- G.A.T.T., *Résultats des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay: Textes juridiques*, Genève, G.A.T.T., 1994.
- GAUTHIER F., *Relations économiques internationales*, Québec, Les Presses de l'Université de Laval, 1988.
- GERLACH M., *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Berkeley, Los Angeles, University of California Press, 1992.
- GÉNÉREUX J., *Enjeux du monde: panorama économique mondial*, Paris, Hachette, 1988.
- GIRAUD P. et GODET M., *Radioscopie du Japon*, Paris, Economica, 1987.
- GOLDSMITH J., *Le piège*, Paris, Fixot, 1993.
- GRAHAM E. et P. KRUGMAN, *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington D.C., Institute For International Economics, 1991.
- GRAVEREAU J., *Le Japon: l'ère de Hirohito*, Paris, Imprimerie nationale, 1988.
- HABER D., *Les Sogo Shosha*, Economica, 1993, Paris.
- HEALEY D., *Les exportations japonaises de capitaux et le développement économique de l'Asie*, Paris, OCDE, 1991.
- HECKSCHER E. et B. OHLIN, *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1991.

- HELPMAN E. et P. KRUGMAN, *Market Structure and Foreign Trade*, London, Wheatsheaf Books Ltd, 1985.
- HENNER H., *Commerce interoational*, Paris, Montchrestien, 1989.
- HIRSCHMEIER J. et T. YUI , *The Development of Japanese Business*, London, George Allen & Unwin Ltd, 1975.
- HOSHI T., D. SCHARFSTEIN et K. SINGLETON, « Japanese Corporate Investment and BOJ Guidance of Lending », in K. Singleton, éditeur, *Japanese Monetary Poliry*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993, p.61-94.
- HUFBAUER G., *Trade Protection in the United States: 31 Case Studies*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1986,
- ISHIHARA S., *Le Japon sans complexe (The Japan That Can Say No)*, Paris, Dunod, 1991.
- ITOH M., « The Japanese Oistribution System and Import Market », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.175-189.
- JOHNSON C., *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, Stanford University Press, 1982.
- JOHNSON C., *Japan: Who Governs? The Rise of the Oevelopmental State*, New York, Norton & Company, 1995.
- JOHNSON C., L. TYSON et J. ZYSMAN, *Politics and Productivity: The Real Story of Why Japan Works*, Los Angeles, Ballinger Publishing Company, 1989.
- KAMATA H., *Les Japonais ne sont pas ceux que vous croyez*, Paris, Ellebore, 1993.
- KINDLEBERGER C., *Economic Development*, New York, McGraw Hill, 1965.
- KINDLEBERGER C., *Historical Economics: Art or science?*, New York, Harvester Wheatsheaf, 1990.
- KOJIMA K. et T. OZAWA, *Les sociétés japonaises de commerce général: leur rôle dans le développement économique*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, 1984.
- KOO R., « International Capital Flows and an Open Economy: the Japanese Experience », in S. Takagi, éditeur, *Japanese Copital Markets*, Oxford, Blackwell, 1994, p.78-129.
- KRUGMAN P., *The Age of Diminished Expectations*, Cambridge, MIT Press, 1992.
- KRUGMAN P. et M. OBSTFELD, *Economie internationale*, Bruxelles, De Boeck, 1992.
- KRUGMAN P., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1988.

KRUGMAN P., *Trade with Japan : Has the Door Opened Wider ?*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 1991.

KUNIO Y., *Japanese Economic Development*, Oxford, Oxford University Press, 1981.

LAFAY G. et **C. HERZOG**, *La fin des avantages acquis*, Paris, Economica, 1989.

LAKE D., *Japanese Capital: How Corporations Tap The World's Largest Liquidity Pool*, London, The Economist Intelligence Unit, 1992.

LAWRENCE R., « How Open Is Japan? », in P. Krugman, éditeur, *Trade With Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.9-49.

LELART M., *Le fonds monétaire international*, Paris, Presses Universitaires de France, 1991.

LENZ A., *Narrowing the U.S. Current Account Deficit*, Washington D.C., Institute For International Economics, 1992.

LEONTIEF W., « Domestic Production and Foreign Trade; the American Capital Position Re-examined », in R. Caves et H. Johnson, éditeurs, *Readings in International Economics*, London, George Allen and Unwin Ltd, 1968, p.503-527.

LESAGE J., *Les grandes sociétés de commerce au Japon*, Paris, Publications orientalistes de France, 1983.

LINCOLN E., *Japan: Facing Economic Maturity*, Washington D.C., The Brookings Institution, 1993.

LINDERT P., *Economie internationale*, Paris, Economica, 1986.

MARSTON R., « Price Behavior in Japanese and U.S. Manufacturing », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.121-148.

MATSUMOTO K., *The Rise Of The Japanese Corporate System*, London and New York, Kegan Paul International, 1993.

MEERSCHWAM D., « The Japanese Financial System and the Cost of Capital », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.191-218.

NISHIHARA S. et **C. CONDOMINAS**, *L'opinion des Japonais: Société-Travail-Famille à travers les sondages*, Paris, Sudestasia, 1991.

NORA D., *L'étreinte du Samouraï*, Paris, Calmann Lévy, 1991.

O.C.D.E., *La politique industrielle du Japon*, Paris, O.C.D.E., 1972.

O.C.D.E., *Politiques nationales et échanges agricoles*, Paris, O.C.D.E., 1987.

OHLIN B., *Interregional and International Trade*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1968.

OKUNO-FUJIWARA M., « Industrial Policy in Japan: A Political Economy View », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.271-303.

OZAWA T., *Le recyclage des excédents japonais vers les pays en développement*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, 1989.

PAULI G. et R. WRIGHT, *L'assaut japonais sur la finance*, Paris, Economica, 1991.

PETRI A., « Market Structure, Comparative Advantage, and Japanese Trade under the Strong Yen », in P. Krugman, éditeur, *Trade With Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.51-84.

PHILIPS CORPORATE EXTERNAL RELATIONS, *Some Basic Issues Relating to Europe's Future in Electronics*, Amsterdam, Philips Corporation, 1992.

PORGES A., « U.S.-Japan Trade Negotiations: Paradigms Lost », in P. Krugman, éditeur, *Trade with Japan*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991, p.305-327.

PORTER M., *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, InterEditions, 1993.

PRESTOWITZ C.V., *Trading Places: How We Are Giving Our Future To Japan And How To Reclaim It*, New York, Basic Books, 1989.

RICARDO D., *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion, 1971.

ROSTOW W., *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil, 1963.

SCHOTT J., *More Free Trade Areas?*, Washington D.C., Institute for International Economics, 1989.

SHONE R., *The Pure Theory of International Trade*, London, Macmillan, 1972.

TAKAGI S., *Japanese Capital Markets: New Developments In Regulations and Institutions*, Oxford, Balckwell, 1994.

THIRLWALL A., *Balance-of-Payments Theory*, London, Macmillan, 1980.

TURCQ D., *L'inévitable pactenaire japonais*, Paris, Fayard, 1992.

TYSON L., *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington D.C., Institute For International Economics, 1992.

UEDA K., « A Comparative Perspective on Japanese Monetary Policy: Short-Run Monetary Control and the Transmission Mechanism », in K. Singleton, éditeur, *Japanese Monetary Policy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993, p.7-29.

VAN WOLFEREN K., *L'énigme de la puissance japonaise*, Paris, Robert Laffont, 1990.

VIÉ M., *Le Japon contemporain*, Paris, Presses universitaires de France, 1991.

YAMAMURA K., « Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan », in P. Krugman, éditeur, *Strategic Trade Policy and The New International Economics*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1988, p.169-209.

YOFFIE D., *Beyond Free Trade*, Boston, Harvard Business School, 1993.

ARTICLES

AMABLE B. et R. BOYER, *L'Europe est-elle en retard d'un modèle technologique?*, *Economie internationale*, Paris, No 56, 4ème trimestre 1993.

AMBASSADE DE FRANCE à Londres, Service économique, *Les investissements étrangers au Royaume-Uni*, mars 1991.

AOKI M., *Le management japonais: le modèle J de Aoki*, *Journal of Economic Literature*, Nashville, Tennessee, mars 1990.

BARJONNET C. et UZAN, M., *Nippon Valley, A pour Affaires économiques*, No 17, mars 1991.

BARRAL E., *Les passe-murailles du Japon*, *Enjeux - Les Echos*, avril 1992.

BARRAL E., *Comment empêcher un Japonais de travailler?*, *Enjeux - Les Echos*, novembre 1992.

BAYE E., *Essor et ambition des maisons de titres japonaises*, *Economie et humanisme*, mai-juin 1990.

BIENAYMÉ A., *Evolution de la concurrence et nécessaire adaptation du libre-échange*, *Chroniques de la SEDEIS*, 15 juin 1993.

BOYER R., *Modèle japonais et/ou géant aux pieds d'argile?*, *Cadres CFTD*, décembre 1991-janvier 1992.

BUTLER A., *Is The United States Losing Its Dominance in High-Technology Industries?*, *Federal Reserve Bank of St.Louis Review*, novembre-décembre 1992.

CALDER K., *Is Japan's Era Over?*, *Japan Close-Up*, No 7, September 1993, p.23-26.

CASSAIGNE J., *Le GATT mérite-t-il un acharnement thérapeutique?*, *Géopolitique*, No 41, Printemps 1993, p.10-21.

CARON F., Les règles du jeu du libre-échange, *Géopolitique*, No 41, Printemps 1993, p.27-32.

CEPII, L'assainissement de l'économie japonaise, *Lettre du CEPII*, février 1991.

CHANIET P., Les problèmes fonciers et immobiliers au Japon, *L'Observateur de l'immobilier (revue du Crédit foncier de France)*, No 19, 1991.

CHALMIN P., GATT: le bilan de l'Uruguay Round, *Bulletin économique (Société française d'assurance crédit)*, janvier 1994.

CHEVALLIER-FARAT T., Vers une nouvelle intermédiation bancaire japonaise, *La Revue Banque*, No 531, 1992, p.883-884.

CLAIRMONTE F., La machine financière japonaise, phénoménale... et fragile, *Le Monde diplomatique*, décembre 1989.

CONSTANTY H., Les futures percées scientifiques du Japon, *L'Expansion*, 7 mars 1991.

CORTAZZI H., How Different is Japan from Other Countries?, How Should Japan Change to Meet the Challenges of the World Today?, *Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.32-34.

CROCHET A., Stratégie des multinationales japonaises en Europe, *L'Événement européen*, avril-juin 1990.

CROOK C., The Economics of Managed Trade, *The Economist*, 22 septembre 1990.

DE MOURGUES S., Japon: l'enjeu du plan technopolis, *Revue Française de Gestion*, Mars-Avril-Mai 1985, p.122-135.

DEBONNEUIL M., Le libre-échange a-t-il un sens?, *Politique étrangère*, No 2, été 1993.

DECORNOY J., Le Japon et l'avenir de la zone Asie-Pacifique, *Le Monde diplomatique*, janvier 1993.

DELACOTTE B., Les instruments de défense commerciale de la Communauté, *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, mai 1993.

DI NALLO M. et P. GOULEMOT, La formation des futurs dirigeants d'entreprise, *Chroniques d'actualité de la SEDEIS*, No 2, 15 février 1991.

DILOUYA S., L'éclatement de la bulle financière au Japon, *La Vie Française*, 2 mai 1992.

DINAND J.-M., Le commerce extérieur japonais, *Japon, économie et société*, No 242, décembre 1990.

DUBOIS J.-P., Les échanges franco-japonnais: le déficit se creuse, *Le MOCI (Moniteur du commerce international)*, 28 décembre 1992.

DUNKEL A., Le rêve d'un système commercial universel, *Géopolitique*, No 41, 1993, p.5-10.

EUROSTAT, Les grandes orientations des politiques économiques de 1994, *Economie européenne*, No 58, 1994, p.5-23.

EUROSTAT, Evolution de la compétitivité aux Etats-Unis, au Japon et dans la Communauté, *Economie européenne*, No 54, 1994, p.172-191.

THE FIRST PACIFIC SYMPOSIUM (DEC.11 1992 IN OSAKA), The Future of the Pacific Region and U.S.-Japan Relations, *Japan Close-Up*, No 6, mars 1993, p.5-15.

F.M.I., La dimension macroéconomique du différend commercial Japoo-Etats-Unis, *Bulletin du FMI*, 4 juillet 1994.

FOUET D., Les balances des paiements courants dans le monde: d'un déséquilibre à l'autre, *Observations et diagnostics économiques (Lettre de l'OFCE)*, No 87, 3 mai 1991.

FOUQUIN M., France - Allemagne - Japon: idées fausses et vrais problèmes, *Alternatives économiques*, No 86, avril 1991.

GRAVEREAU J., Les nouvelles stratégies d'investissement des entreprises japonaises en Europe, *Industrie et développement international*, juillet-août 1989.

GRAVEREAU J., Les investissements japonais en Europe, *Japon - Economie et société*, No 245, mars 1991.

GROUSSARD R., Les dangers d'un nomadisme économique mondial, *Géopolitique*, No 41, Printemps 1993, p.33-41.

GRUBER H., Modelling the learning curve for the production of semiconductors, *Cahiers de la Banque européenne d'investissement*, No 19, mars 1993, p.43-68.

GUYOT N., Les banques japonaises en Europe et en France: la nouvelle donne, *La Revue Banque*, No 531, octobre 1992, p.900-902.

HAUDEVILLE B., Le management japonais: un point de vue américain, *Analyses de la SEDEIS*, No 80, mars 1991.

HELPMAN E., International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach, *Journal of International Economics*, 11 août 1981, p.305-340.

HENRY P., Le GATT: une morale commerciale sans obligations ni sanctions?, *Géopolitique*, No 41, Printemps 1993, p.21-25.

HENZLER H., La renaissance de l'« Eurocapitalisme », *Harvard L'Expansion*, No 67, hiver 1992, p.48-59.

JAPON - ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ, *Yakuza: les organisations criminelles au Japon et leur rôle dans l'économie*, *Japon - Economie et société*, No 255, octobre 1992.

JAPON - ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ, *Les investissements japonais en France*, *Japon - Economie et société*, 30 juin 1989.

JAUSSAUD J., *Statuts des travailleurs et réduction des effectifs dans les industries en crise*, *Japon in extenso*, No 26, septembre 1992.

JAUSSAUD J., *La gestion des conflits entre les entreprises japonaises et occidentales*, *Japon in extenso*, No 28, juin 1993.

JOLIVET M., *Les mécanismes de l'embauche au Japon*, *France Japon éco*, No 42, 1990.

JUVET J.-L., *L'EEE face au dumping et aux subventions*, *Banque et finance*, No 1, avril 1992, p.22-35.

KESTER C. et T. LUEHRMAN, *Le coût de l'argent, allbi facile*, *Harvard L'Expansion*, No 67 hiver 1992, p.6-15.

KHAVAND F., *Les diplomaties commerciales et l'Uruguay Round*, *Le Trimestre du monde*, No 16, 4ème trimestre 1991.

KURTH W., *Le commerce international 1990-1991*, *Rapport annuel du GATT/AGETAC*, novembre 1991.

KRUGMAN P., *Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?*, *Harvard Business Review*, juillet-août 1994, p.113-121.

LACOSTE O., *Situation et perspectives de l'économie japonaise*, *Crédit Lyonnais international*, janvier 1993.

LAFAY G. et D. UNAL-KESENCI, *Les trois pôles géographiques des échanges internationaux*, *Economie prospective internationale*, No 45, 1er trimestre 1991.

LAWRENCE R., *Japan's Different Trade Regime: An Analysis with Particular Reference to Keiretsu*, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 7, été 1993, p.3-19.

LEIPZIGER D. et T. VINOD, *Les sources du succès de l'Asie de l'Est*, *Finances & Développement*, No 1, mars 1994, p.6-9.

LINARES J. et F. GAULT, *L'impact des nouvelles technologies sur l'économie japonaise*, *Le Nouvel Economiste*, No 839, 3 avril 1992.

LINCOLN E., *The Future of the Japanese Political and Administrative System*, *Japan Close-Up*, No 6, mars 1993, p.20-23.

MAGAUD J. et S. KURUMI, *France-Japon: un produit, deux façons de faire*, *La Lettre d'information du CEE (Centre d'études de l'emploi)*, No 25, septembre 1992.

MANZINI A., *Le Japon à la croisée des chemins, Le Mois (Société de Banque Suisse)*, mars 1994, p.12-13.

MARTRE H., *Les grands systèmes contemporains d'intelligence économique, Commissariat général du Plan, rapport: « Intelligence économique et stratégies des entreprises », février 1994*

MEYER C., *Etats-Unis et Japon: les défis des années 1990, La Revue Banque*, No 531, octobre 1992, p.895-899.

MINISTERE FRANÇAIS DE L'ECONOMIE, Direction des relations économiques extérieures, Bureau analyse et prévision, *Exporter au Japon : atouts et défis (Rapport au Premier ministre)*, 1991.

MURPHY T., *Comment les financiers japonais prennent leurs décisions, Harvard L'Expansion*, No 67, 1992, p.10-11.

NAGANO T., *Post-Bubble Economy Corporate Management, Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.27-30.

NAKAGAWA K., *Import Promotion Policy, Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.38-41.

NAKAJIMA M., "Confucian Capitalism": A Challenge to the Global Economy, *Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.9-12.

NISHIO A., *The Role of the Sogo Shosha in the Expansion of Manufactured Imports, Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.44-46.

NOHARA H., *Le syndicalisme japonais à la croisée des chemins, Travail et emploi*, No 43, 1er trimestre 1991.

O.C.D.E., *Le marché intérieur japonais: difficultés d'accès et mesures d'ouverture, Etudes économiques de l'O.C.D.E.*, décembre 1989.

O.C.D.E., *Les conséquences économiques du vieillissement démographique japonais: quelles réponses ?, Etudes économiques de l'O.C.D.E.*, décembre 1990.

O.C.D.E., *Tendances des migrations internationales, rapport annuel 1993 du SOPEMI (Système d'observation des migrations)*, 1994.

OKABE S. et Y. TAKIZAWA, *L'avenir du secteur bancaire japonais, La Revue Banque*, No 531, octobre 1992, p.875-877.

PAGE J., *Le miracle de l'Asie de l'Est: jeter les bases de la croissance, Finances & Développement*, No 1, mars 1994, p.2-5.

PARK Y., *Korea-Japan Economic Relations in a New Era, Japan Close-Up*, No 6, mars 1993, p.36-37.

PANAGARIYA A., L'Asie de l'Est: un nouveau bloc commercial?, *Finances & Développement*, No 1, mars 1994, p.16-19.

PEDERGNANA M., Le marché japonais vu de la Suisse, *La Vie Economique*, juillet 1993, p.35-43.

PHELIZON J.-F. et C. KERDELLANT, Comment les Japonais calculent les prix de revient, *Harvard L'Expansion*, printemps 1992, p.72-77.

PRESTOWITZ C., New Directions for US-Japan Relations in a New Era, *Japan Close-Up*, No 6, mars 1993, p.28-31.

RAPOPORT C., Les modifications du système de distribution au Japon, *Fortune France*, No 19, octobre 1989.

REGNAULT H., Libre-échange mondialisé ou régionalisé: quels enjeux pour l'Europe et ses zones de proximité? *Géopolitique*, No 41, printemps 1993, p.43-47.

RICARTE P., Crise ou mutation des banques japonaises ?, *Lettre de conjoncture de la BNP*, janvier 1991.

ROUGÉ M., Une réforme financière inachevée, *La Revue Banque*, No 531, octobre 1992, p.879-882.

ROUTIER A., Les premiers ratés de la voiture japonaise, *L'Expansion*, No 411, 5 septembre 1991.

SABOURET J.-F., Savoir et affaires au Japon, *Revue française de finances publiques*, No 27, 1989.

SAMUELSON P., International Trade and The Equalisation of Factor Prices, *The Economic Journal*, juin 1948.

SAMUELSON P., International Factor-Price Equalisation Once Again, *The Economic Journal*, juin 1948.

SAXONHOUSE G., What Does Japanese Trade Structure Tell Us About Japanese Trade Policy? *Géopolitique*, Volume 7, été 1993, p.21-43.

SASAKI T., Can The Japanese Political System Change?, *Japan Close-Up*, No 6, mars 1993, p.24-27.

SOUTY F., La politique de concurrence de l'administration Clinton, *Revue de la concurrence et de la consommation*, No 78, mars-avril 1994.

TABATONI P., Pour un GATT "bien tempéré": la négociation multilatérale: désenchantement et nécessité, *Géopolitique*, No 41, printemps 1993, p.38-41.

TAKANÔ Y., Production Globalization and Import Expansion at the Sanyo Electric Group, *Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.42-43.

TANAKA N., *Now That the Bubble Has Burst, Japan Close-Up*, No 7, septembre 1993, p.19-22.

TEULON H., *Matériaux: l'offensive continue, Science et technologie*, No 35, mars 1991.

TORDJMAN J. -D., *Le déséquilibre des relations économiques des Etats-Unis avec le Japon: quelles perspectives ?*, Ambassade de France à Washington, Services de l'Expansion économique, note, janvier 1990.

TURPIN D., *Marketing: les stratégies japonaises, Revue française de gestion*, No 91, novembre-décembre 1992.

VADCAR C., *Les ressorts du système commercial japonais, Accomex (Actualités du commerce extérieur)*, No 2, mars-avril 1994.

VALERY N., *Back to the Drawing Board, The Economist*, 2 décembre 1989.

VAN WOLFEREN K., *Scandals and Economic Incompatibility, Japan Close-Up*, mars 1992, p.38-41.

VITTAZ D. et Y. JE CHO, *Le rôle de la politique du crédit au Japon et en Corée, Finances & Développement*, No 1, mars 1994, p.10-12.

WATANABE M., *Un marché difficile, mais ouvert aux banques occidentales, La Revue Banque*, No 531, octobre 1992, p.904-906.

WYCKOFF A.W., *La globalisation industrielle et ses effets, L'Observateur de l'O.C.D.E.*, No 180, février-mars 1993.

JOURNAUX ET PERIODIQUES

Bilan, CAMPICHE C., *La Suisse va perdre un emploi sur deux*, Mars 1994, p.52-62.

Businessweek, ARMSTRONG L., *New From Nissan: Reverse Sticker Shock*, May 23, 1994, p.28.

Businessweek, ARMSTRONG L., *Detroit, Check Your Rearview Mirror*, June 6, 1994, p.16-17.

Businessweek, ARMSTRONG L., et HOLYOKE, L., *Look Who's Stuck In The Slow Lane*, March 28, 1994, p.16-17.

Businessweek, ARMSTRONG L., K. KERWIN et B. SPINDLES, *Trying to Rev Up*, January 24, 1994, p.26-27.

Businessweek, BARRETT A., S. WOOLLEY et L. HOLYOKE, **A Sushi Special For Bottom-Fishers**, December 27, 1993, p.31.

Businessweek, BECKER G., **Memo To Clinton: Japan Inc. Didn't Make Japan Strong**, November 1, 1993, p.10.

Businessweek, BREMNER B. et A. BARRETT, **No Floor Under Japan's Hanks?** April 3, 1995, p.48-49.

Businessweek, CAREY J., **Inching Toward A Borderless Patent**, September 12, 1994, p.31.

Businessweek, COOPER C., **Japan's Slump Grinds On - And On**, December 6, 1993, p.15.

Businessweek, COOPER C., **Japan's Job Picture is Getting Dimmer**, April 1, 1994, p.1.

Businessweek, COOPER C., **A Glimmer of Glad Tidings in Japan**, August 15, 1994, p.13.

Businessweek, COY P., **Global R&D: How To Make It Pay Off**, June 28, 1993, p.50-57.

Businessweek, COY P., **HDTV: The USA Hasn't Hit A Home Run Yet**, March 7, 1994, p.20.

Businessweek, OORNBUSCH R., **Japan's closed markets: how to open them now**, July 19, 1993, p.7.

Businessweek, DORNBUSCH R., **What Japan Needs To Do Is Buy Some Prosperity**, December 6, 1993, p.10.

Businessweek, FARELL C., **Is The Japanese Dynamo Losing Juice?** June 27, 1994, p.16.

Businessweek, FLYNN J., **Spotlight on Scotland**, November 28, 1994, p.5.

Businessweek, FLYNN J. et K. MILLER, **Japan Inc.: in Europe's slow lane**, July 25, 1994, p.16-17.

Businessweek, GREISING D., **Weak Dollar, Strong Profits**, July 11, 1994, p.27.

Businessweek, GROSS N., **Cracking Japan: Without Targets, It's Just Talk**, October 25, 1993, p.18.

Businessweek, GROSS N., **Can Japan Unravel The Wires That Bind?**, December 20, 1993, p.43.

Businessweek, GROSS N., **Japan's Liquid-Crystal Gold Rush**, January 17, 1994, p.44-45.

Businessweek, GROSS N., **Who Says Science Has To Pay Off Fast?**, March 21, 1994, p.55-56.

Businessweek, GROSS N., Come One, Come All To The Cellular Sweepstakes, April 25, 1994, p.20.

Businessweek, GROSS N., NTT: Surrounded But Still Fighting, June 20, 1994, p.19-20.

Businessweek, HARBRECHT D., The Trade Trio talking tough with Tokyo: Can Clinton's nuts-and-bolts experts help crack Japan's, September 27, 1993, p.58-60.

Businessweek, HARBRECHT D., GATT:"It's Yesterday's Agreement", December 27, 1993, p.30.

Businessweek, HARBRECHT D., The Secret Weapon That Won't Start A Trade War, March 7, 1994, p.19.

Businessweek, HARBRECHT O., Can This Trade Policy Serve Two Masters? March 28, 1994, p.17.

Businessweek, HARBRECHT O., So Much For Brinkmanship, June 27, 1994, p.17-18.

Businessweek, HARBRECHT D., Why It's Time For a Showdown With Japan, October 3, 1994, p.32.

Businessweek, HARBRECHT D., Why Washington Backed Down At The Midnight Hour, October 17, 1994, p.21.

Businessweek, HARBRECHT D., A Tidal Wave Of Chinese Goods, December 12, 1994, p.8-9.

Businessweek, HARBRECHT D. et A. BORRUS, Eyeball To Eyeball With China, February 20, 1995, p.18-19.

Businessweek, HARBRECHT D. et P. MAGNUSSON, Maybe Six Can Wrestle Japan To The Trade Mat, July 18, 1994, p.16.

Businessweek, HARBRECHT D. et R. NEFF, Talking Tough to Japan Din't Work. Burying The Hatchet Won't Either, January 23, 1995, p.23.

Businessweek, HARBRECHT D. et Z. SCHILLER, Blownp At Bridgestone, January 30, 1995, p.24-26.

Businessweek, HARBRECHT D., B. ULLMANN et R. DUNHAM, Tough Talk: Are The US And Japan Headed For A Trade War?, February 28, 1994, p.14-19.

Businessweek, HOLYOKE L., Why dirty money will still rule in Japan, July 12, 1993, p.16.

Businessweek, HOLYOKE L., Japan's small brokers join the endangered species list: big banks are muscling into securities, September 27, 1993, p.63.

Businessweek, HOLYOKE L., Japan is Feeling Tremors Again, October 4, 1993, p.60.

Businessweek, HOLYOKE L., **Outflanked in Asia?**, November 29, 1993, p.33-34.

Businessweek, HOLYOKE L., **Why Japan's Bureaucrats Won't Bail Out The Nikkei**, December 6, 1993, p.20.

Businessweek, HOLYOKE L., **Many Happy Returns for the LDP?**, January 10, 1994.

Businessweek, HOLYOKE L., **A Jump-Start in Japan Just in Time**, February 14, 1994, p.14-15.

Businessweek, HOLYOKE L., **Firestorm Around The Fortress**, March 7, 1994, p.16-18.

Businessweek, HOLYOKE L., **Inching Out From Under**, April 18, 1994, p.44-45.

Businessweek, HOLYOKE L., **Japan's New Prime Minister: Pawn in a Power Game?**, May 9, 1994, p.21.

Businessweek, HOLYOKE L., **A Quiet Revolution At Sanwa**, May 9, 1994, p.42-43.

Businessweek, HOLYOKE L., **Japan's Door Isot' Even Ajar**, May 30, 1994, p.22.

Businessweek, HOLYOKE L., **A Bargain Basement Called Japan**, June 27, 1994, p.14-15.

Businessweek, HOLYOKE L., **Psst! Wanna Buy A Used Steel Plant?**, August 22, 1994, p.24-25.

Businessweek, HOLYOKE L., N. GROSS et W. SPINDLE, **The Ties that Bind Japan Inc. Weaken**, January 10, 1994, p.20-21.

Businessweek, HOLYOKE L. et D. LINDORFF, **A Yen For Asia: The Weak Dollar Spurs Japanese Investment**, May 23, 1994, p.18-19.

Businessweek, JAVETSKI B. et J. PEARSON, **Cover Story: The World's Most Valuable Companies**, July 11, 1994, p.44-91.

Businessweek, KELLY K., **Besting Japan: U.S. Businessess hattered by Japan Inc. are fighting back and wining**, June 7, 1993, p.32-34.

Businessweek, KORETZ G., **America's Trade Gap With Japan May Shrink - Temporarily**, July 11, 1994, p.14.

Businessweek, KORETZ G., **In Fast-Growing asia, Japan is leaving the U.S. in the Dust**, September 12, 1994, p.8.

Businessweek, KORETZ G., **U.S. Exports To Japan: Boxes Stuffed With Low-Cost Goods**, October 10, 1994, p.10.

Businessweek, KORETZ G., **Why the Yen May Not Tumble**, November 21, 1994, p.12.

Businessweek, KORETZ G., **Afrald of the Big Bad Yen**, April 3, 1995, p.11.

Businessweek, KUTTNER R., The Pacific Rim: Why Clinton is at Sea, Occeber 13, 1993, p.6.

Businessweek, MADON S., Japan's Success Story Has An Ugly Twist, November 29, 1993, p.5.

Businessweek, MAGNUSSON P., Why Corporate Nationality Matters, July 12, 1993, p.92-93.

Businessweek, MAGNUSSON P., What A GATT Deal Won't Do, December 20, 1993, p.16.

Businessweek, MAGNUSSON P., Why the Soaring Yen Hasn't Narrowed the US Trade Deficit, March 14, 1994, p.12.

Businessweek, MAGNUSSON P., The Drag On The Dollar Is Made In Japan, August 15, 1994, p.22.

Businessweek, MALKIN E. et R. NEFF, The Japanese Have A Yen For Mexico Again, November 28, 1994, p.20.

Businessweek, MCNAMEE M., Why Lending By Japan's Banks Is So Lethargic, March 21, 1994, p.11.

Businessweek, MILLER K., Godfather Japanese-Style, August 26, 1991, p.44.

Businessweek, MILLER K., Japan's carmakers go in for a pit stop, September 20, 1993, p.17.

Businessweek, MILLER K., Honda: A Car is Born, September 13, 1993, p.38-44.

Businessweek, NAKARMI L., A Flying Leap Toward The 21st Century?, March 13, 1995, p.22-25.

Businessweek, NAKARMI L. et N. GROSS, Masters of the Clean Room: How Samsung upstaged Japan to become No.1 in DRAMs, September 27, 1993, p.68-69.

Businessweek, NEFF R., Japan's Small Smoke-Filled Room, August 26, 1991, p.42-44.

Businessweek, NEFF R., Stirring Japan out of Its Slump, April 26, 1993, p.14-15.

Businessweek, NEFF R., A Cheap Buck Won't Work. A better bet to even out trade: invest in Japan, June 14, 1993, p.12-13.

Businessweek, NEFF R., Reckless Chatter from the White House, June 14, 1993, p.14-15.

Businessweek, NEFF R., A New Japan? Maybe, But It Won't Be The One The West Wants, August 2, 1993, p.12-13.

- Businessweek*, NEFF R., Well, it's a start. At Last, Japan deregulation and more changes may be coming, September 13, 1993, p.18-19.
- Businessweek*, NEFF R., Japan: How Bad?, December 13, 1993, p.14-18.
- Businessweek*, NEFF R., Turning The Screw on Japan, April 1, 1994, p.20.
- Businessweek*, NEFF R., Bosokawa's Boat is Taking On Water Fast, April 18, 1994, p.16.
- Businessweek*, NEFF R., Japan: Who's In Charge?, April 25, 1994, p.18-19.
- Businessweek*, NEFF R., Japan's New Premier May Just Make Matters Messier, July 11, 1994, p.33.
- Businessweek*, NEFF R., The Japanese Bead Back To The U.S.-But With A Difference, October 31, 1994, p.21.
- Businessweek*, NEFF R., Tradition Be Damned, October 31, 1994, p.66-69.
- Businessweek*, NEFF R., The Big Bang Japanese-Style, November 21, 1994, p.56-57.
- Businessweek*, NEFF R., Japanese Fusion, December 12, 1994, p.29-30.
- Businessweek*, NEFF R., The Shadow Warrior Who Could Soon Be Boss in Japan, December 19, 1994, p.15.
- Businessweek*, NEFF R., High Yen, Low Anxiety, March 27, 1995, p.16.
- Businessweek*, NEFF R. et B. BREMNER, Japan's New Identity, April 10, 1995, p.34-42.
- Businessweek*, NEFF R. et I. BYRNE, Executive Pay: What Do Japanese CEOs Really Make? April 26, 1993, p.38-43.
- Businessweek*, NEFF R., L. CURRY et B. EINHORN, Asia's Giants Learn to Waltz Together, March 14, 1994, p.20-21.
- Businessweek*, NEFF R. et W. GLASGALL, An \$ 8 Billion Write-Off and A Celebration, February 13, 1995, p.46.
- Businessweek*, NEFF R. et D. HARBRECHT, Can A Strongman Muscle Tokyo Into A Trade Deal?, March 7, 1994, p.18.
- Businessweek*, NEFF R. et D. HARBRECHT, Facing Reality in Japan Trade, October 10, 1994, p.18-19.
- Businessweek*, NEFF R., W. HOLSTEIN et D. HARBRECHT, Why Japan Can Still Say No, July 5, 1993, p.14-20.
- Businessweek*, NEFF R. et L. HOLYOKE, What's Messing Up Japan's Market? Maybe Japan, September 26, 1994, p.56-57.

Businessweek, NEFF R. et L. HOLYOKE, **Enduring Endaka**, July 18, 1994, p.14-15.

Businessweek, NEFF R. et L. HOLYOKE, **The Hope Beneath The Rubble in Japan**, January 30, 1995, p.20.

Businessweek, NEFF R. et L. HOLYOKE, **A Disaster, Yes. A Crippling Blow, No**, February 6, 1995, p.18-20.

Businessweek, NEFF R. et K. MILLER, **Hidden Japan: How The System Really Works**, August 26, 1991, p.34-38.

Businessweek, NEFF R. et L. NAKARMI, **Samsung: A Management Revolution**, February 28, 1994, p.34-37.

Businessweek, OHNSMAN A., **Shot Down by Bureaucrats**, September 12, 1994, p.18.

Businessweek, OHNSMAN D. et D. HARBRECHT, **Is This "Action Plan" Really An Inaction Plan?**, August 29, 1994, p.23.

Businessweek, SPINDLE W., **What's In A Nameplate? Not As Much For Carmakers**, December 6, 1993, p.21-22.

Businessweek, SPINDLE W., **Can't Get Enough of that Super-Yen**, October 4, 1993, p.26-28.

Businessweek, SPINDLE W., **Toyota It's Back On Track**, April 4, 1994, p.24-27.

Businessweek, SPINDLE W., **Wait A Minute, This Rice Tastes Funny**, March 21, 1994, p.21.

Euro money, HARA N., **Japanese banks break into the Chinese community**, September, 1993, p.217-220.

Far Eastern Economic Review, SMITH C., **Economic Monitor: Japan, Still in Recession**, January, 1994, p.42.

L'Express, HARROIS-MONIN F., **Fusion froide: et pourtant, ça chauffe**, 29 avril, 1993, p.58-60.

Journal de Genève, AFP, **Echanges américano-japonais: les États-Unis veulent redresser la barre**, 24 mai 1993.

Journal de Genève, AFP, **Croissance: quatrième plan de soutien depuis avril 1992**, 17 septembre 1993, p.11.

Journal de Genève, AFP, **Le système social japonais menacé par le chômage**, 2 novembre 1993.

Journal de Genève, BIMAL G., Si les biens ne circulent pas, ce sont les gens qui circuleront, 22 novembre 1993, p.2.

Journal de Genève (Jeudi Economie), BÉGUELIN J. -P., Plan de relance japonais: riz au soja ou sushi royal?, 16 décembre 1993, p.9.

Journal de Genève (Jeudi Economie), BROT M., L'emploi à vie, c'est fini au Japon, 30 mars 1995, p.3.

Journal de Genève (Jeudi Economie), ROULET C., La reprise au Japon dérouté les analystes, 12 janvier 1995, p.15.

Journal de Genève (Jeudi Economie), WALON A., Honda: être mondial ou non?, 12 janvier 1995, p.9.

Look Japan, AKIKO E., Japan's Home Is In Asia, July, 1994, p.4-5.

Look Japan, CHIBA H., When Booms Go Bust, Reform's a Must, December, 1993, p.13-15.

Look Japan, COURTIS K., Good Trade, February, 1994, p.30-31.

Look Japan, HASHIYAMA R., Rabbit Hutch City, May, 1994, p.33.

Look Japan, HASHIYAMA R., Matter of Faith, July, 1994, p.24-25.

Look Japan, IHORI T., A Yen Saved Is A Yen Earned, January, 1995, p.10-11.

Look Japan, IKAHATA T., Don't Listen to the Bellyachers, June, 1994, p.8-10.

Look Japan, IOKIBE M., Starting Over, November, 1993, p.12-13.

Look Japan, ISHIGURO K., Too Much Pressure, January, 1995, p.12-13.

Look Japan, KUBO H., Japanese and Rice: a New Vision, December, 1994, p.4-8.

Look Japan, KUBOTA I., Tokyo Financial Center in Decline?, December, 1994, p.12-13.

Look Japan, KATAYAMA O., Japan's economy: will the sun really set?, July, 1993, p.4-13.

Look Japan, KATAYAMA O., Survival of the Fittest, November, 1994, p.4-10.

Look Japan, KOGAYU M., Fair Is Free And Free Is Fair, July, 1994, p.12-13.

Look Japan, KONDO K., Phone-Tastic, January, 1995, p.38.

Look Japan, MORITA M., Political Reform: Will It Ever Happen?, September, 1993, p.4-7.

Look Japan, NISHIMURA K., **Official Development Assistance**, October, 1994, p.4-13.

Look Japan, NISHIMURA K. et CHIBA H., **Figuring Out Japan's Fiscal Policy**, January, 1995, p.4-9.

Look Japan, NOGUCHI Y., **More Advice Needed**, March, 1994, p.12-13.

Look Japan, NUKAZAWA K., **Strategic Restructuring: Total Rethinking**, October, 1994, p.16-17.

Look Japan, SAKAMOTO H., **Distribution Revolution**, January, 1995, p.14-15.

Look Japan, SATO H., **The Intelligent Agreement**, May, 1994, p.12-13.

Look Japan, SHIMADA K., **Trading Places**, May, 1994, p.14-15.

Look Japan, SOEYA Y., **Prolonged Intermission**, July, 1994, p.17.

Look Japan, SOEYA Y., **Assuming Responsibility**, December, 1994, p.17.

Look Japan, SOEYA Y., **Revising The Constitution**, January, 1995, p.19.

Look Japan, SOEYA Y., **The "Re-Asianization" of Japan**, March, 1995, p.17.

Look Japan, TAKETOMI S., **Bank Shots**, June, 1994, p.14-15.

Look Japan, TAMURA M., **Price Destruction**, January, 1995, p.12-13.

Look Japan, TACHI R., **Looking Through the Bubble**, July, 1993, p.14-15.

Look Japan, TAKAHASHI Y., **State of Flux**, June, 1994, p.4-7.

Look Japan, TOKUHISA Y., **Bubble, Bubble, Oil and Trouble: Strategic Restructuring in Petrochemicals**, October, 1993, p.16-17.

Look Japan, TSUKIO Y., **Down The Information Super-Highway**, January, 1995, p.16-17.

Look Japan, UEDA K., **Surprise Package**, July, 1993, p.16.

Look Japan, UEDA K., **Surplus Control**, August, 1993, p.18.

Look Japan, UEDA K., **Keep the Red Tape Flying?**, October, 1993, p.18.

Look Japan, UEDA K., **Fiscal Stimulation**, February, 1994, p.20.

Look Japan, UEDA, K., **Cool Down**, May, 1994, p.16.

Look Japan, UEDA K., **MOF at a Watershed**, June, 1994, p.16.

Look Japan, UEDA K., **Don't Drop Deregulation**, October, 1994, p.18.

- Look Japan*, UEDA K., **Honest Hollowing**, November, 1994, p.18.
- Look Japan*, UEOA K., **BOJ To The Rescue**, March, 1995, p.16.
- Look Japan*, UEDA K., **Even More Aid For "Victimize" Farmers**, January, 1995, p.18.
- Look Japan*, UEMURA K., **A Home of One's Own**, December, 1994, p.14-15.
- Look Japan*, YOSHIDA K., **Strategic Restructuring: Steel**, February, 1994, p.18-19.
- Look Japan*, YOSHIDA K., **Ministers of Something**, January, 1995, p.15.
- Look Japan*, YOSHIKAWA K., **Not Forgetting Quality**, January, 1995, p.14.
- Newsweek*, BURGER W., **Special Report: Jobs**, June 14, 1993, p.10-25.
- Newsweek*, EMERSON T. et P. MCKILLOP, **Japan's New Political Alignment**, August 15, 1994, p.39.
- Newsweek*, ERNSBERGER R., **Opened Up To Competition**, March 21, 1994, p.38-39.
- Newsweek*, FRANKEL M. et P. MCKILLOP, **A Japan That Can Say No**, February 21, 1994, p.25.
- Newsweek*, FLEMING C., **Pop! Pop! Pop! Pop**, November 28, 1994, p.34-36.
- Newsweek*, LEVINSON M., **In Praise of Free Trade**, July 12, 1993, p.8-11.
- Newsweek*, LEVINSON M., **Sayonara to a Grand Dream**, August 1, 1994, p.28-29.
- Newsweek*, LEVINSON M., **Stuck in Reverse**, August 8, 1994, p.38-40.
- Newsweek*, LEVINSON M., **An Economy on The Skids**, August 29, 1994, p.34-35.
- Newsweek*, MCKILLOP P., **Tough Talk For Tokyo**, February 28, 1994, p.20-23.
- Newsweek*, MCKILLOP P., **Still Not Taking The Point**, April 11, 1994, p.36.
- Newsweek*, MCKILLOP P., **Japan's Savers Are Learning to Spend**, August 8, 1994, p.40.
- Newsweek*, MCKILLOP P., **Raiding the Aid Traders**, September 19, 1994, p.40.
- Newsweek*, MCKILLOP P., **Ozawa's Newest Frontier**, December 12, 1994, p.24.
- Newsweek*, MCKILLOP P. et K. ITOI, **A Clarion Call**, March 14, 1994, p.36-37.
- Newsweek*, POWELL B., **Japan: does the United States Have Clout?**, July 12, 1993, p.13-14.

- Newsweek*, POWELL B., Mastering the American Way, January 24, 1994, p.35.
- Newsweek*, POWELL B., Two Books, Two Japans, February 21, 1994, p.46.
- Newsweek*, POWELL B., Dialing Back to Square One, March 21, 1994, p.40.
- Newsweek*, POWELL B., Diplomacy and Drift, April 4, 1994, p.20-23.
- Newsweek*, POWELL B., America's Bad Example, April 11, 1994, p.37.
- Newsweek*, POWELL B., Reform In Retreat, April 18, 1994, p.16-21.
- Newsweek*, POWELL B., It's Tsutomu's Turn, May 2, 1994, p.42.
- Newsweek*, POWELL B. et H. TAKAYAMA, Ec's Tottering But Not Falling, January 31, 1994, p.32-33.
- Newsweek*, POWELL B. et H. TAKAYAMA, Last-Minute Reprieve, February 7, 1994, p.18-20.
- Newsweek*, POWELL B. et H. TAKAYAMA, Who Runs The Body Politic? March 14, 1994, p.38-42.
- Newsweek*, POWELL B. et H. TAKAYAMA, Hail and Farewell, Mr.Kata, May 9 1994, p.44-45.
- Newsweek*, TAKAYAMA H. et B. LARMER, Time for "Good Grandpa", July 25, 1994, p.19.
- Newsweek*, TAKAYAMA H. et S. SEIBERT, Remodeling The House, September 12, 1994, p.28-29.
- The Economist*, Japan's Oversold Dream Package, September 5, 1992, p.81-82.
- The Economist*, Labour Pains At Hoover, February 6, 1993, p.67.
- The Economist*, Turning Point: Survey of the Japanese Economy, March 6, 1993, p.1-22.
- The Economist*, Japan logs on to reform, May 15, 1993, p.68.
- The Economist*, Japan says no, May 15, 1993, p.73-74.
- The Economist*, Japanese technology: bright sparks, May 15, 1993, p.76-77.
- The Economist*, A bear in bull's clothing, May 15, 1993.
- The Economist*, Japan in a bind, May 22, 1993.
- The Economist*, The bashful giant, May 22, 1993, p.87.

- The Economist*, **HDTV: All together now**, May 29, 1993, p.74.
- The Economist*, **The Japanese economy: the other bubble**, May 29, 1993, p.73-74.
- The Economist*, **Japanese bonds: Life after death**, May 29, 1993, p.80-81.
- The Economist*, **Political reform in Japan**, June 5, 1993, p.52-61.
- The Economist*, **Japanese business: bashed by the mighty yen**, June 5, 1993, p.73.
- The Economist*, **Japanese banks: boring at best**, June 5, 1993, p.80-85.
- The Economist*, **Japan: who needs factories?** June 12, 1993, p.64-65.
- The Economist*, **Europe stalls Japan's car makers**, June 12, 1993, p.67-68.
- The Economist*, **Japanese manufacturing: Asian Promise**, June 12, 1993, p.70-71.
- The Economist*, **The yen: a one-way bet?** June 12, 1993, p.83.
- The Economist*, **A Japanese Puzzle**, June 19, 1993, p.74.
- The Economist*, **Japan sees the light**, June 26, 1993, p.15-16.
- The Economist*, **Japan's new politics**, June 26, 1993, p.63-64.
- The Economist*, **Japan's Dentsu stumbles**, June 26, 1993, p.77-78.
- The Economist*, **The new cold war**, June 26, 1993, p.81.
- The Economist*, **On with the show**, June 26, 1993, p.84.
- The Economist*, **Japanese bond market: Trusty officials**, July 3, 1993, p.76-78.
- The Economist*, **The first glint of a new Japan**, July 24, 1993, p.53-54.
- The Economist*, **A Japanese Government takes shape**, July 31, 1993, p.55-56.
- The Economist*, **Japan's odd textile giant**, July 31, 1993, p.62-65.
- The Economist*, **Deregulation Japanese style**, July 31, 1993, p.71-72.
- The Economist*, **Japan's new face on the world**, August 7, 1993, p.57-58.
- The Economist*, **Lawyers in Japan: Paper Stockade**, August 7, 1993, p.68-69.
- The Economist*, **Commercial Banks**, August 7, 1993, p.100.
- The Economist*, **Japan: Not So New**, August 14, 1993, p.55-56.

The Economist, **The Enigma of Japanese Advertising**, August 14, 1993, p.59-60.

The Economist, **Press-Ganged**, August 14, 1993, p.60.

The Economist, **Has Philips Finally Got It Right?** August 21, 1993, p.49-52.

The Economist, **The Yen: Blowing Bubbles**, August 21, 1993, p.65-66.

The Economist, **Golden Sour**, September 11, 1993, p.59.

The Economist, **The Engine That Would Not Budge**, September 18, 1993, p.14.

The Economist, **Japanese Industry: Losing its Way**, September 18, 1993, p.78-79.

The Economist, **Japan: Thanks a Billion**, September 25, 1993, p.66-67.

The Economist, **Japan's Software Industry: Crashed**, September 25, 1993, p.74-79.

The Economist, **Economics Focus: The high Yen**, October 2, 1993, p.81.

The Economist, **Japan Discovers Openness**, October 16, 1993, p.67-69.

The Economist, **Japanese Venture Capital: In Need of Funds**, October 16, 1993, p.81.

The Economist, **Japan's Schools: Learning To Change**, October 23, 1993, p.71.

The Economist, **Japan's Fair Trade Commission: Pussycat**, October 23, 1993, p.85-86.

The Economist, **Workers of The World Unite**, October 23, 1993, p.88.

The Economist, **Finance: One Mountain Conquered**, October 23, 1993, p.89-90.

The Economist, **Japanese Construction: Walled Up**, October 30, 1993, p.70.

The Economist, **Japanese Brokers: Not So Broke**, October 30, 1993, p.81-82.

The Economist, **The Promising Mr Hosokawa**, October 30, 1993.

The Economist, **Japan In The Bankruptcy Court**, November 6, 1993, p.12.

The Economist, **Japan Looks To Its Defences**, November 6, 1993, p.79-80.

The Economist, **Japan's Banks Bite The Bullet**, November 6, 1993, p.99-100.

The Economist, **Japanese Shares: After The Ball**, November 13, 1993, p.76-77.

The Economist, **Japanese Politics On Course**, November 20, 1993, p.18.

The Economist, **Japanes Bonds: Footloose Yen**, November 20, 1993, p.79-80.

- The Economist*, Coming Clean, November 27, 1993, p.16.
- The Economist*, The Pain of Deflation, November 27, 1993, p.80.
- The Economist*, When Two Giants Meet, December 4, 1993, p.70.
- The Economist*, Japan's Staggering Stockmarket, December 4, 1993, p.84.
- The Economist*, Economic and Financial Indicators: Foreign Assets, December 4, 1993, p.116.
- The Economist*, A Crack in The Wall, December 11, 1993, p.76.
- The Economist*, Remade in Japan, December 18, 1993, p.16.
- The Economist*, A Wobbly Time For Japan's Workers, December 18, 1993, p.51.
- The Economist*, Japanese Share Issues: Amber Light, December 18, 1993, p.70.
- The Economist*, Japan's New Political Order, February 5, 1994, p.63-64.
- The Economist*, Shop Tactics In Tokyo, February 5, 1994, p.73.
- The Economist*, Why America's Levers Will not Shift Leveraged Japan, February 5, 1994, p.77-78.
- The Economist*, Talking to Japan, February 12, 1994, p.14.
- The Economist*, Japan and America: Waddling To The White House, February 12, 1994, p.54-55.
- The Economist*, Balancing The Government's Books, February 12, 1994, p.65.
- The Economist*, Japan's New Rocket, February 12, 1994, p.78-79.
- The Economist*, Trade Warriors Ride Again, February 19, 1994, p.10.
- The Economist*, Those Botched Trade Talks, February 19, 1994, p.57-58.
- The Economist*, Japan Says No, February 19, 1994, p.64-65.
- The Economist*, The End Of The Beginning in Japan, April 16, 1994, p.67.
- The Economist*, Japan's Intellectual Revolution, April 30, 1994, p.65-66.
- The Economist*, A Man Without Enemies, April 23, 1994, p.65.
- The Economist*, Going Against The Grain In Japan, April 23, 1994, p.66.
- The Economist*, Trade By Numbers, May 21, 1994, p.76.

- The Economist*, **Trading In Confusion**, May 28, 1994, p.49-50.
- The Economist*, **Japanese Stocks: New Issues, Old Problems**, May 28, 1994, p. 79-80.
- The Economist*, **Deeper In Debt**, May 28, 1994, p.79.
- The Economist*, **Trading Blows In Tokyo**, June 11, 1994, p.71-72.
- The Economist*, **Fear of Falling Prices**, June 18, 1994, p.66-68.
- The Economist*, **Fump-Action Shogun**, June 25, 1994, p.78.
- The Economist*, **Another Fine Mess In Japan**, July 2, 1994, p.47.
- The Economist*, **Nomura Fights For A Future**, July 2, 1994, p.67-68.
- The Economist*, **Repurchasing Japan**, July 2, 1994, p.71.
- The Economist*, **Oriental Renaissance**, July 9, 1994, p.1-22.
- The Economist*, **Seoul Mate**, July 23, 1994, p.55.
- The Economist*, **Rethinking Bretton Woods**, July 23, 1994, p.67-68.
- The Economist*, **Yen bonds: Force Feeding**, July 23, 1994, p.71.
- The Economist*, **Lonely Pleasures**, July 23, 1994, p.80.
- The Economist*, **The Struggle to Slim Japan's Surplus**, July 30, 1994, p.51-52.
- The Economist*, **Japanese Politics: The End of Socialism**, July 30, 1994, p.52.
- The Economist*, **Going For Goldman**, July 30, 1994, p.71.
- The Economist*, **The Fading of Japanophobia**, August 6, 1994, p.43-44.
- The Economist*, **Japan's Factory Sale**, August 6, 1994, p.56.
- The Economist*, **Japan's Gold Bugs**, August 6, 1994, p.69.
- The Economist*, **Japan's Industrial Policy**, August 13, 1994, p.6.
- The Economist*, **Tokyo's Financial Hypochondria**, August 13, 1994, p.16-18.
- The Economist*, **Is Philips Fixed?** August 13, 1994, p.66-67.
- The Economist*, **Hollowing Out Japan's Financial Markets**, August 13, 1994, p.69-71.
- The Economist*, **Japan's Wartime Worries**, August 20, 1994, p.46.

- The Economist*, Japan's Rice Revolution, August 20, 1994, p.52.
- The Economist*, Japanese Banks: The Mountain Awakes, August 27, 1994, p.61.
- The Economist*, Japan's Recovery, September 10, 1994, p.67-68.
- The Economist*, A New Look For JAL? September 10, 1994, p.80.
- The Economist*, Japan's UN Ambitions, September 17, 1994, p.62-63.
- The Economist*, Japan's Tax Reform, September 24, 1994, p.66-67.
- The Economist*, US-Japan Trade: Big Deal, October 8, 1994, p.76.
- The Economist*, Takeovers in Japan, October 15, 1994, p.92-93.
- The Economist*, Japan's Rich Rice Farmers, October 29, 1994, p.72.
- The Economist*, Japanese Retailing, October 29, 1994, p.85.
- The Economist*, Japan's Ambitious Postal Bank, October 29, 1994, p.89-90.
- The Economist*, Poison Yen, November 12, 1994, p.93.
- The Economist*, Sony's Hollywood Write-Off, November 19, 1994, p.76.
- The Economist*, Japan's New Central Banker, November 19, 1994, p.86.
- The Economist*, Japan's Bewildered Voters, November 26, 1994, p.69-70.
- The Economist*, The Images Of War, December 10, 1994, p.68.
- The Economist*, Japan's Problem With Foreigners, December 10, 1994, p.68.
- The Economist*, The Break-up of NTT? December 10, 1994, p.73-74.
- The Economist*, Japanese Cars in Europe, December 10, 1994, p.76.
- The Economist*, Japanese Nationalism, January 14, 1995, p.17-19.
- The Economist*, Japan's Muddled Socialists, January 14, 1995, p.56-57.
- The Economist*, Trade in Financial Services: Open Sesame, January 14, 1995, p.72-73.
- The Economist*, False Fears of Financial Crashes, January 21, 1995, p.63.
- The Economist*, Confucianism: New Fashion For Old Wisdom, January 21, 1995, p.66-67.
- The Economist*, Japan's Trading Companies, February 17, 1995, p.71-77.

The Economist, *America, Japan and the Unmentionable*, February 25, 1995, p.63-64.

The Economist, *Japan's Financial Massage Parlour*, February 25, 1995, p.88.

The Economist, *Financial Indicators*, February 25, 1995, p.118-119.

The Economist, *Indonesia's Growing Debt*, March 25, 1995, p.81-82.

Wall Street Journal, SCHLESINGER J.-M., *Japan Trade Official Urges Retaliation If U.S. Revives Law Requiring Sanctions*, January 26, 1993.

SOURCES STATISTIQUES

BANK OF JAPAN, *Balance of payments monthly*, Tokyo, avril 1992.

BANK OF JAPAN, *Balance of payments monthly*, Tokyo, avril 1993.

BANK OF JAPAN, *Balance of payments monthly*, Tokyo, avril 1994.

BANK OF JAPAN, *Economic Statistics Monthly*, Tokyo, No 567, juin 1994.

C.N.U.C.E.D., *Manuel de statistiques du commerce international et du développement 1993*, Nations Unies, Genève, 1994.

Euromoney, *Five Hundred Ranking Banks*, juin 1990, p.73-120

Euromoney, *Five Hundred Ranking Banks*, juin 1994, p.137-169.

Euromoney, *Japan special issue*, février 1994, p.1-102.

Euromoney, *The World Financial Handbook*, septembre 1994, p.1-65.

EUROSTAT, *Monnaie et Finances*, Série B, avril 1990.

EUROSTAT, *Commerce extérieur, statistiques mensuelles*, Série B, juillet 1994.

EUROSTAT, *Commerce extérieur, statistiques mensuelles*, Série B, octobre 1994.

EUROSTAT, *Statistiques de base de la communauté*, 31ème édition, 1994.

EUROSTAT, *Commerce extérieur, Annuaire statistique*, Série A, 1994.

F.M.I., *Government Finance Statistics Yearbook*, Washington D.C., F.M.I., 1993.

F.M.I., *Statistiques financières internationales*, Washington D.C., plusieurs années.

MATSUDKA M. et B. ROSE, *The DIR Guide to Japanese Economic Statistics*, New York, Oxford university Press, 1994.

O.C.D.E., *Études économiques de l'O.C.D.E., Japon 1970 à 1991*, Paris, O.C.D.E., 1970-1992.

O.C.D.E., *Commerce extérieur par produits, série C*, Paris, O.C.D.E., 1991.

O.C.D.E., *Études économiques, Allemagne, 1970 à 1991*, Paris, O.C.D.E., 1970-1992.

O.C.D.E., *Études économiques de l'O.C.D.E., Etats-Unis 1993*, Paris, O.C.D.E., 1993.

O.C.D.E., *Études économiques de l'O.C.D.E., Japon 1993*, Paris, O.C.D.E., 1993.

O.C.D.E., *Perspectives économiques*, Paris, O.C.D.E., décembre 1993.

O.C.D.E., *Perspectives économiques*, Paris, O.C.D.E., décembre 1994.

O.C.D.E., *Perspectives économiques*, Paris, O.C.D.E., juin 1994.

O.C.D.E., *Comptes nationaux*, Paris, O.C.D.E., 1994.

O.C.D.E., *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, Paris, O.C.D.E., 1994.

O.N.U., *Annuaire statistique du commerce international*, New York, O.N.U., 1970 à 1991.

SOCIÉTÉ DE BANQUE SUISSE, *Key macroeconomic figures, Prospect*, No 4, août-septembre, 1994, p.13-15.

U.S.DEPARTMENT OF COMMERCE, OFFICE OF TRADE AND ECONOMIC ANALYSIS *Investment by source country: 1989 et 1992*, Washington D.C., 1994.

U.S.DEPARTMENT OF COMMERCE, OFFICE OF MANAGEMENT AND BUDGET, *Trade Balance*, Washington D.C., 1994.