

Continentalisation

Notes et Études 00-6
Septembre 2000

La nouvelle politique commerciale du Japon

Vers des accords de libre-échange avec la Corée, Singapour, le Mexique et le Chili ?

Éric Boulanger



Groupe de recherche sur l'intégration continentale

Université du Québec à Montréal
Département de science politique
C.P.8888, succ. Centre-ville, Montréal, H3C 3P8
<http://www.unites.uqam.ca/gric>

ACRONYMES & ABRÉVIATIONS

ALE	Accord de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ASEAN	<i>Association of South East Asian Nations</i> (Association des nations du Sud-est asiatique)
FMN	Firme multinationale
IDE	Investissements directs étrangers
JETRO	<i>Japan External Trade Organization</i> (Office japonais du commerce extérieur)
KEIDANREN	<i>Keizai Dantai Rengokai</i> (Fédération des organisations économiques)
MERCOSUR	<i>Mercado Comun de America del Sur</i> (Marché commun du sud de l'Amérique)
MITI	<i>Ministry of International Trade and Industry</i> (Ministère du Commerce extérieur et de l'Industrie)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
SECOFI	<i>Secretaria de Comercio y Formento Industrial</i>
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

Résumé / abstract

La note fait ressortir trois points :

- Premièrement, le Japon a entrepris de modifier sa politique commerciale pour accorder une plus large place au bilatéralisme et au régionalisme économique. Quatre pays sont prioritairement visés : Singapour, la Corée, le Mexique et le Chili. Il s'agit par là d'accélérer et d'approfondir l'intégration économique de l'Asie de l'est, de s'affirmer comme centre de gravité de cette région tout en évitant la formation d'un bloc économique exclusif, et, par l'intermédiaire du Mexique et du Chili, voire éventuellement du Canada, d'établir des ponts avec la future zone de libre-échange des Amériques.

- Deuxièmement, ce sont des intérêts géo-économiques qui lui dictent de renforcer ses liens politiques avec l'Asie et les Amériques. Dans le premier cas, il s'agit de contrebalancer l'influence grandissante des Occidentaux dans la région depuis la crise financière de 1997-98 et, à un autre niveau, de faire évoluer le cadre de la négociation multilatérale de manière à ce que l'Asie puisse mieux faire valoir son propre agenda, sous le leadership toujours discret, mais beaucoup plus formel du Japon. Dans le second cas, il s'agit d'éviter les effets d'éviction et de se placer, comme l'Union européenne, en partenaire obligé avant que ne soient complétées les négociations commerciales panaméricaines.

- Troisièmement, cette nouvelle politique commerciale, dite "multistratifiée" marque un revirement complet de la position officielle du Japon en matière de négociation commerciale. Il ne s'agit pas pour lui de tourner le dos au multilatéralisme, mais plutôt d'envoyer un signal fort et de signifier à la communauté internationale, et aux Etats-Unis en particulier, qu'il est résolu à défendre ses intérêts commerciaux, en Asie comme dans les Amériques, par des moyens plus efficaces que ceux offerts par le multilatéralisme.

* *
*

Un matin d'octobre 1998, dans les bureaux du ministre Kaoru Yosano du MITI, se tient une rencontre où des hauts fonctionnaires du gouvernement japonais présentent au ministre les grands traits d'une nouvelle politique pour le commerce international qui devrait remplacer celle fondée sur le multilatéralisme économique. Traditionnellement le Japon a toujours eu pour position officielle que la libéralisation du commerce et des investissements devrait se faire dans le cadre de négociations multilatérales, autrement dit à l'OMC et à l'OCDE.

La proposition des hauts fonctionnaires du MITI, suggère au contraire que le Japon devrait favoriser dorénavant une politique commerciale dite «multi-stratifiée». C'est-à-dire, que le gouvernement japonais devrait s'engager dans la négociation et la signature d'accords bilatéraux et régionaux de libre-échange sans toutefois renier sa position sur les bénéfices à long terme d'un cadre multilatéral de négociation.

Après quelques heures de discussion, convaincu des aspects positifs d'une politique multi-stratifiée, le ministre Yosano quitte ses bureaux pour se diriger à la résidence du Premier Ministre Keizo Obuchi pour lui faire part de cette approche. Celui-ci, ainsi que le Cabinet, accepteront visiblement d'y donner suite puisque lui-même et le Président sud-coréen Kim Dae-jung enclenchent, quelques jours plus tard lors du Sommet de Kagoshima, des études de faisabilité sur une zone de libre-échange entre les deux pays.¹

La première partie de ce texte examine la portée de cette nouvelle approche commerciale, et les questions qu'elle soulève, sur l'avenir de l'ordre économique international et la place du Japon dans celui-ci. La deuxième partie analyse les relations économiques bilatérales du Japon avec trois candidats potentiels pour un accord de libre-échange (ALE): la Corée du sud, Singapour et le Mexique. Nous n'aborderons pas comme tel le cas du Chili avec lequel le Japon vient à peine de débiter des discussions, encore informelles, sur un ALE. Toutefois nous y ferons quelques références lorsque cela sera pertinent. Le choix de ces trois pays est stratégique: un accord avec le Mexique facilite l'accès des entreprises japonaises à l'ALENA et à la future ZLEA; Singapour représente le centre névralgique des activités des entreprises japonaises dans les pays de l'ASEAN et, enfin, la Corée

¹ SHIMIZU, Yasumasa, «Bilateral talks signal shift in trade policy», *Nihon Keizai Shimbun*, 24 janvier 2000.; MITI, *White Paper on International Trade* (Summary), Tokyo, 2000.

représente le principal partenaire du Japon dans une zone potentielle de libre-échange en Asie du nord-est. Pour terminer, dans une troisième partie, nous reviendrons sur la nouvelle stratégie du Japon en matière de commerce international en fonction des changements au sein de son économie et de ses intérêts géo-économique en Asie orientale.

LE REVIREMENT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DU JAPON

Trois événements majeurs ont fait en sorte que la politique dite «multi-stratifiée» devienne la position officielle du gouvernement japonais.

- Environ 107 accords bilatéraux et régionaux de libre-échange et d'union douanière sont en vigueur présentement à travers le monde et plusieurs autres sont en attente de ratification. Le gouvernement japonais reconnaît, d'une part, que ce phénomène est un processus irréversible, et d'autre part, que plusieurs de ces accords, comme l'ALENA, l'Union européenne ou le MERCOSUR ont été bénéfiques pour la croissance des pays membres, et surtout, qu'ils n'ont pas donné lieu à des blocs économiques fermés aux pays tiers et qu'ils respectent les règles et procédures de l'OMC.
- L'échec des négociations de Seattle est venu confirmer, d'une part, les limites inhérentes à un cadre de travail multilatéral composé de 135 pays, et d'autre part, que le Japon doit chercher d'autres avenues pour assurer l'ouverture des marchés étrangers à ses produits, services et investissements.
- Enfin, plusieurs pays ont fait part au Japon de leur intérêt pour un ALE bilatéral. Les deux points précédents font en sorte que le Japon ne peut pas ignorer indéfiniment ces requêtes qui le place dans une position d'autant plus avantageuse qu'il n'en est pas l'instigateur. Telle est la situation actuelle du Japon avec Singapour, le Mexique et le Chili. L'Australie et le Canada sont aussi intéressés et des groupes d'études au sein du MITI analysent présentement plusieurs propositions d'ALE (le nombre exact et le nom des pays ne sont pas connus).

A la suite de l'échec de Seattle, des discussions s'ouvrent avec Singapour, le Mexique puis le Chili, mais elles demeurent au stade des études. Des négociations officielles débiteront en premier lieu avec Singapour, en novembre 2000, avec comme objectif la signature d'un ALE l'année suivante.

Cette nouvelle politique multi-stratifiée marque un revirement complet de la position japonaise sur la libéralisation des échanges au niveau mondial. Avec la Chine, la Corée et Taiwan, le Japon est l'un des très rares pays à ne pas être membre d'une union douanière, d'une zone de libre-échange ou d'accords régionaux préférentiels. Les conséquences peuvent s'avérer majeures sur la structure de l'ordre économique international, en particulier en rapport avec la Chine qui se retrouverait de plus en plus isolée si un ALE voit le jour entre le Japon, la Corée, Singapour, et potentiellement, avec d'autres pays asiatiques. La Chine et Taiwan

deviendraient ainsi les deux seules grandes puissances économiques à ne pas participer à une forme ou une autre d'accord régional.

Les objectifs à long terme du gouvernement japonais ne sont toutefois pas clairement définis. La position officielle insiste sur le fait que cette nouvelle politique ne remet pas en question le multilatéralisme comme cadre de travail optimal pour la libéralisation des échanges et que les ALE devront respecter les règles de l'OMC en matière de commerce international. Cependant, la volonté du gouvernement japonais d'exclure l'agriculture des négociations bilatérales et la possibilité que les ALE avec Singapour et la Corée mènent vers un accord régional, avec le Japon au centre de ce processus, envoient comme signal que celui-ci est résolu à défendre ses intérêts commerciaux par des moyens plus efficaces que ceux offerts par le multilatéralisme.²

Ce revirement suggère deux hypothèses. La première est fondée sur l'idée d'une régionalisation rigide de l'économie mondiale et l'autre sur celle d'un régionalisme comme forme d'intégration complémentaire au processus de mondialisation.

Première hypothèse

Le Japon comme instigateur d'un nouveau régionalisme asiatique

Les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange que le Japon désire implanter, complèteraient la division de l'économie mondiale en trois pôles régionaux: l'Asie-Pacifique, les Amériques et l'Europe. Cette conception de l'ordre économique international est souvent avancée au Japon comme la conséquence inévitable de la fin de la Guerre froide et du déclin hégémonique des États-Unis. De plus, la réponse des États-nations à la mondialisation se trouverait dans un processus de régionalisation et dont la logique, poussée à son extrême, mènerait à la formation de blocs économiques exclusifs et discriminatoires envers les tiers États (ce que le Japon a toujours cherché à éviter).

Le Japon abandonnerait donc sa position sur le multilatéralisme ou, plutôt et dans une moindre mesure, celle-ci serait subordonnée à des ALE bilatéraux et régionaux. Selon cette logique, les ALE avec le Mexique et le Chili seraient en réalité une tentative d'établir deux têtes de pont: l'une avec l'ALENA, et l'autre avec la future ZLEA. La priorité demeure toutefois de signer des ALE avec la Corée et Singapour puisque de ceux-ci, peut émaner un accord régional beaucoup plus important pour le Japon. D'ailleurs, le plus récent Livre blanc du MITI sur le commerce extérieur fait le lien direct entre l'intégration avancée du Japon aux

² Les opposants aux ALE sont encore nombreux, en particulier au sein du ministère des Finances (MdF) qui a toujours craint que le Japon ait à faire face un jour à la «Forteresse Europe» ou à la «Forteresse Amériques». Celles-ci s'étant jamais matérialisées, des fonctionnaires du MITI raillent leurs collègues du MdF en les appelant les «intégristes du multilatéralisme»! MAEJIMA, Susumu, «Free trade's uneasy alliance», *Asahi Shimbun*, 4 mai 2000.

économies asiatiques (comme le démontre la crise financière de 1997-98) et les bénéfiques à long terme pour la croissance économique de la région d'une zone de libre-échange. Jamais auparavant le MITI n'avait présenté une telle analyse sur l'avenir du Japon et de l'Asie.³

Cette hypothèse suggère deux changements stratégiques pour la sécurité économique du Japon:

Premièrement, le Japon injecte de la vigueur dans un processus de régionalisation asiatique moribond et qui a été d'ailleurs passablement malmené depuis la crise financière de 1997-98. Il stimule aussi la création d'une zone de libre-échange en Asie de l'est, la seule grande région économique du monde à ne pas être liée par un ALE ou une union douanière (une telle situation est souvent présentée au Japon comme un anachronisme par rapport à la puissance économique de la région). A ce sujet, le ministre du Commerce sud-coréen, Shin Kook-hwan, a déclaré récemment qu'un ALE entre son pays et le Japon devrait mener éventuellement à la création, avec la Chine, d'une «zone économique» en Asie du nord-est en mesure de «résister» à l'Union européenne et à l'ALENA.⁴

Deuxièmement, il renforce sa position au sein de l'OMC et des autres institutions économiques multilatérales. En d'autres mots, une zone de libre-échange asiatique, sous le leadership du Japon, offrirait un contrepoids sérieux à l'influence de l'Europe et des États-Unis. En effet, le gouvernement japonais croit que l'harmonisation des systèmes politiques et économiques nationaux est le reflet des progrès rapides de la mondialisation. Dans cette optique, les États qui auront harmonisé sur le plan régional leurs politiques économiques devraient détenir une influence considérable dans l'élaboration des nouvelles règles économiques internationales lors du prochain cycle de négociations multilatérales.⁵

Le Japon, à la tête d'une zone de libre-échange asiatique qui aurait développé ses propres règles et normes, selon des «valeurs asiatiques», serait ainsi en mesure d'accentuer les rapports de force en sa faveur, et ce, sans renier son engagement envers une libéralisation multilatérale de l'économie mondiale, qui d'ailleurs lui profitera toujours, il faut le noter, ne serait-ce qu'en raison du très haut niveau de compétitivité de ses exportations sur le marché mondial.

Finalement, une telle hypothèse est encore plus plausible si on examine les actions du gouvernement japonais depuis la crise financière asiatique de 1997-98. On peut penser à l'idée de créer un Fonds monétaire asiatique, qui n'a jamais été complètement abandonnée et qui refait surface continuellement; aux initiatives financières pour le redressement des économies de la région d'une valeur de \$80 milliards; à la mise en place d'un système d'échange de devises étrangères avec

³ MITI, *White Paper on International Trade (Summary)*, Tokyo, 2000.

⁴ *Nihon Keizai Shimbun*, 5 septembre 2000.

⁵ MITI, *White Paper on International Trade, 1999*, Tokyo, août 1999, pp. 36-8.

plusieurs pays asiatiques pour palier une nouvelle crise de liquidités; ou bien encore à l'intérêt croissant au Japon d'une monnaie régionale commune et/ou d'un processus d'internationalisation du yen avec les marchés asiatiques comme axe de fondation.

Deuxième hypothèse

Le Japon comme promoteur d'une complémentarité entre multilatéralisme et régionalisme

On pourrait saisir ce revirement politique comme une tentative d'acquérir une expérience et des connaissances précieuses pour la négociation ultime d'un ALE avec les États-Unis (il faut noter que le Japon a toujours craint que l'ALENA puisse devenir un outil de discrimination contre les pays tiers).⁶ Ces négociations seraient la suite logique des nombreuses négociations bilatérales menées avec les États-Unis depuis le début des années quatre-vingt-dix. Dans ce cas-ci, le cadre multilatéral de libéralisation des échanges se voit complété par des négociations bilatérales plus flexibles, mais toujours fidèles aux objectifs et aux règles de l'OMC. Comme cela est de plus en plus reconnu par les autorités publiques, les ALE sont considérés comme des étapes vers la mondialisation des échanges, susceptibles qu'ils sont d'accélérer les négociations entre les membres de l'OMC.

Le Japon pourrait renforcer sa position au sein de l'OMC avec des ALE qui respecteraient les normes de l'organisation, ou même les dépasseraient. Le Japon peut ainsi faire avancer sa vision de la libéralisation des échanges avec dans son jeu des ALE dynamiques. Si dans la presse japonaise l'idée d'un ALE avec les États-Unis a été suggérée, du côté des Américains, un tel accord ne semble pas être une priorité, ni pour l'exécutif, ni pour les entreprises, lesquelles profitent présentement de l'influence de leur gouvernement dans le processus de dérégularisation et de restructuration de l'économie japonaise pour investir des sommes considérables sur le marché local et prendre le contrôle d'entreprises japonaises, ce qui était autrefois *quasi* impossible.

Cette deuxième hypothèse suggère que le Japon cherche plutôt à équilibrer ses intérêts économiques entre l'Asie et les Amériques, en respectant ses engagements traditionnels envers un cadre de négociation multilatéral. La politique commerciale multilatérale du Japon serait formalisée dans un cadre de travail libre-échangiste, comme l'ont été les nombreuses rondes de négociations bilatérales avec les États-Unis et l'Europe, lesquelles ont, selon le gouvernement japonais, toujours respecté la clause de la nation la plus favorisée.⁷ Toutefois, cette hypothèse est moins solide

⁶ Voir à ce sujet: OKUDA, K., «Japan's Perception of NAFTA», in LELE, J. & OFORI-YEBOAH, K. (dir), *Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics, and Regionalism*, Hants (G.-B.), Dartmouth Publishing, pp. 171-83.

⁷ OMC, *Examen des politiques commerciales: le Japon*, Genève, 1998, p. 28.

que la première dans la mesure où elle ne prend pas en considération les conséquences majeures d'un ALE régional en Asie orientale, d'autant que celui-ci offrirait au Japon un leadership qu'il n'a pas présentement dans les négociations sur le libre-échange au sein de l'ASEAN.

* *
*
*

On conviendra que ces deux hypothèses remettent en question, l'une plus radicalement que l'autre, la politique commerciale du Japon fondée sur le multilatéralisme. On peut alors suggérer que le Japon développe une nouvelle stratégie en matière de relations économiques internationale, laquelle demeure toutefois encore imprécise, mais qui annonce dans tout les cas une radicalisation de la défense de ses intérêts économiques.

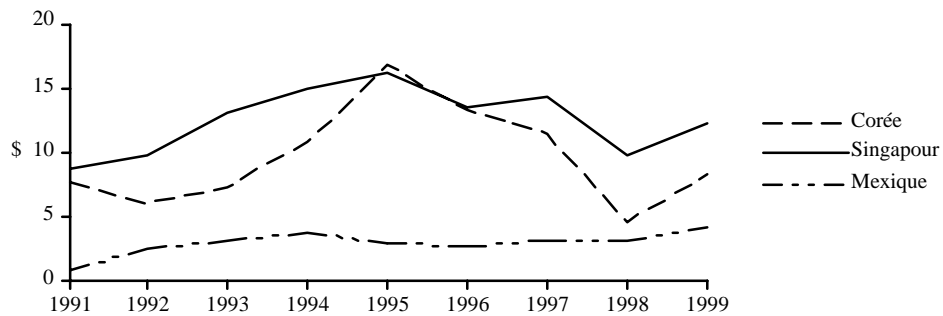
Dans les prochaines pages nous aborderons les détails des négociations entre le Japon et Singapour, la Corée et le Mexique. Nous reviendrons ensuite sur ces deux hypothèses dans notre discussion sur la nouvelle stratégie du Japon en matière de commerce international.

LES RELATIONS COMMERCIALES DU JAPON AVEC LA CORÉE, SINGAPOUR ET LE MEXIQUE

Le Japon envisage des ALE avec trois pays aux caractéristiques économiques, politiques et socioculturelles très différentes. Les relations bilatérales du Japon avec chacun de ces pays ont peu de chose en commun, et finalement, les conséquences d'un ALE, autant du côté japonais que du côté de ces trois pays, seront différentes d'un cas à l'autre.

Graphique 1

Surplus commercial du Japon avec la Corée, Singapour et le Mexique, 1991-1999 (milliards \$É.-U.)



Source : MITI, *White Paper on International Trade*, Tokyo.

Cependant, les relations bilatérales du Japon avec la Corée, Singapour et le Mexique présentent quelques traits similaires: le Japon engrange un surplus commercial élevé avec chacun de ces pays; ses investissements directs sont en forte hausse en 1999 après quelques années de stagnation et aucun de ces pays ne détient une part prédominante dans les importations et les exportations japonaises (sauf pour les exportations coréennes de produits métalliques).

Graphique 2

IDE du Japon, 1994-1999 (millions \$É.-U.)

Source : JETRO, *White Paper on FDI*, Tokyo, 2000

Les relations Japon-Corée sont particulières dans la mesure que leur histoire millénaire de relations commerciales, culturelles et militaires est jalonnée d'expériences mutuelles difficiles. Un ALE devra transcender ces animosités historiques parce que les bénéfices pour ces deux pays sont énormes, si la concurrence entre les firmes coréennes et japonaises laisse place à une coopération qui pourrait s'avérer stratégique dans la structure du commerce international. Ensemble ces deux pays pourraient dominer plusieurs secteurs industriels comme l'électronique ou la construction maritime.

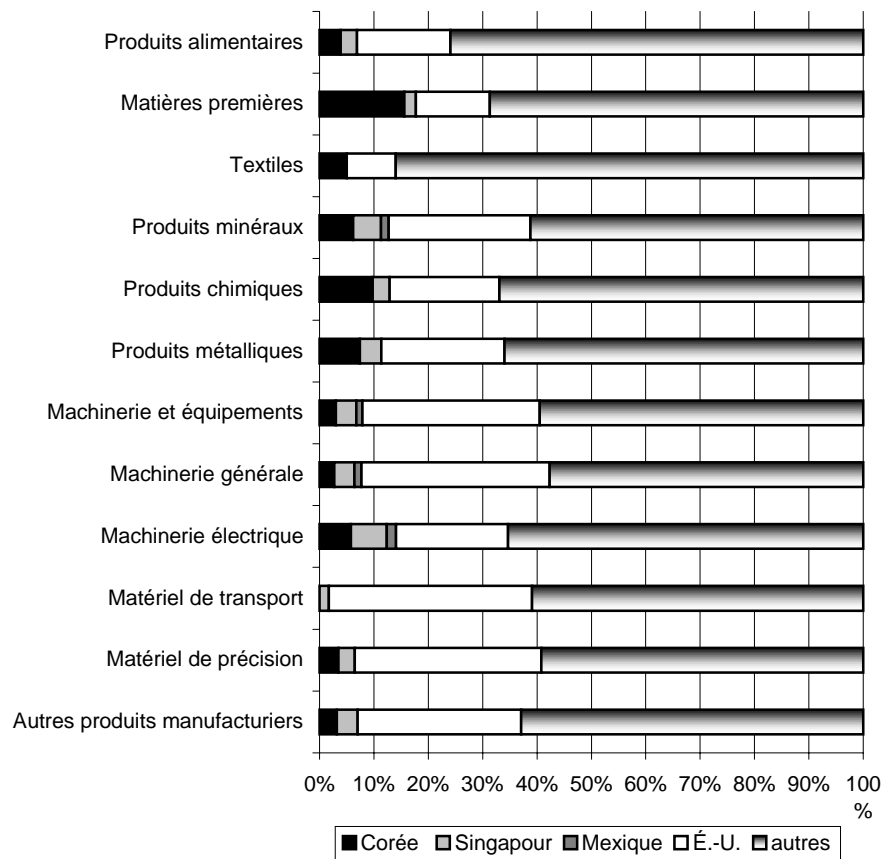
Singapour est probablement l'économie asiatique dont le degré d'intégration à l'économie japonaise est le plus élevé. Les firmes nipponnes ont fait de la cité-État le centre névralgique de leurs activités commerciales, financières et industrielles dans la région de l'ASEAN. Un ALE pourrait signifier un accroissement des exportations de biens manufacturés vers le Japon, en particulier par le truchement du commerce intra-firme. Dans tout les cas, peu de difficultés sont à prévoir dans les prochaines négociations qui devraient mener à la signature d'un accord en 2001.

Le Mexique se présente avant tout comme une base de production de composants à faible intensité technologique et d'assemblage de produits de consommation vers le marché nord-américain et dont les pièces les plus sophistiquées sont importées du Japon et des États-Unis. Un ALE pourrait signifier, si les deux gouvernements s'entendent sur une diminution des tarifs assez importante pour contrecarrer les effets négatifs pour les firmes japonaises de la fin des exemptions tarifaires dans les *maquiladoras*, d'une nouvelle compétitivité de celles-ci sur le marché mexicain et américain. Les entreprises japonaises pourraient

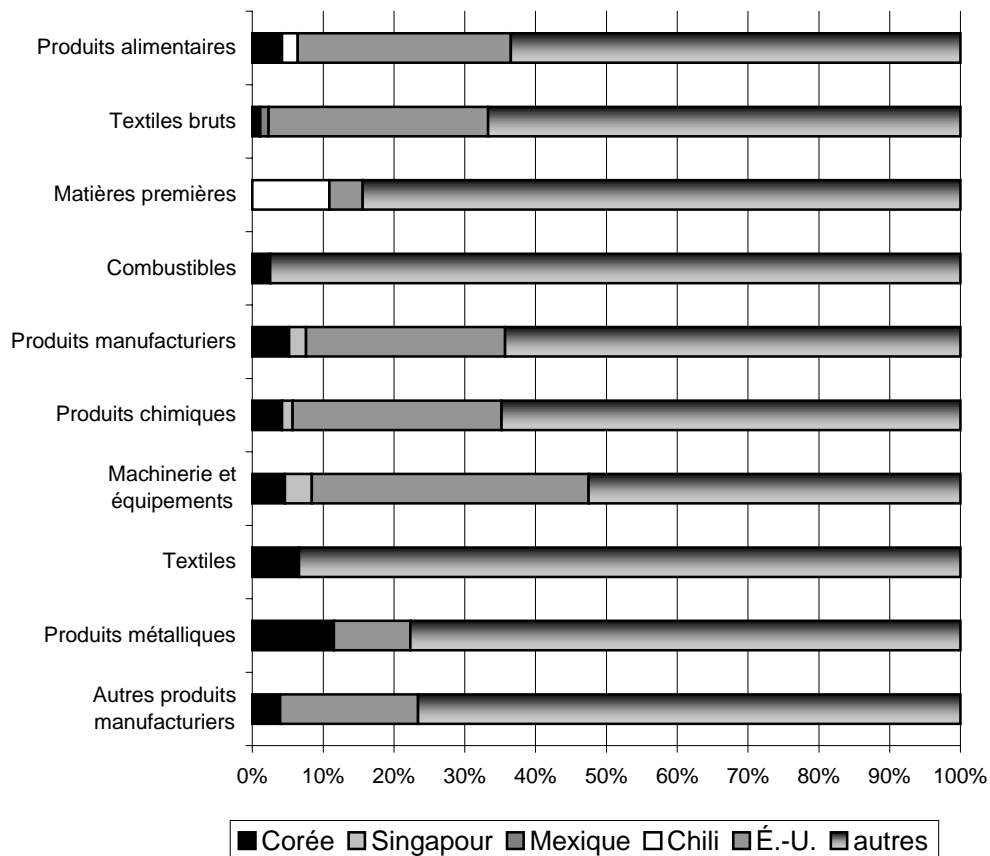
accélérer leurs exportations et leurs investissements dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique.

Graphique 3
Exportations et importations du Japon avec la Corée, Singapour, le Mexique, le Chili et les États-Unis, par secteur économique en %, 1998

3.1 Exportations



3.2 Importations



Note: Lorsqu'un pays n'apparaît pas sur une barre cela signifie que sa part dans les exportations ou importations du Japon est moins de 1% ou il n'est pas parmi les 20 principaux marchés.

Source: MITI, *White Paper on International Trade*, Tokyo, 1999.

La force de ces trois pays dans l'exportation, associée aux IDE japonais, pourrait modifier considérablement, du moins à long terme, la structure des échanges internationaux et de la production industrielle. Les études du gouvernement japonais montrent, pour le cas d'une zone de libre-échange Japon-Corée, la possibilité d'une hausse remarquable des exportations vers les États-Unis et l'affermissement de la position des entreprises japonaises et coréennes en Asie de l'est. Un ALE avec Singapour entraînerait un renforcement de la position déjà très forte des FMN japonaises en Asie du sud-est et une zone de libre-échange Japon-

Mexique augmenterait considérablement la compétitivité des firmes japonaises vis-à-vis leur concurrentes américaines.

Finalement, un facteur non négligeable pour la Corée, Singapour et le Mexique est le processus de désindustrialisation de l'économie japonaise. Françoise Guelle montre clairement les principaux symptômes d'un évidage industriel nippon: la part de l'industrie en général, et de l'électronique en particulier, dans l'emploi est à la baisse depuis le début des années quatre-vingt-dix; la part des produits manufacturés dans les importations est à la hausse, passant de 50,8% en 1991 à 59,9% en 1996; et finalement, les IDE n'ont plus d'effets positifs sur l'emploi depuis 1993.⁸ Étant donné que le processus de désindustrialisation est moins avancé au Japon qu'au États-Unis et en Europe, il est alors très probable que les pays ayant un ALE avec le Japon profiteront d'avantage que les autres pays de l'évidage industriel japonais.

Voyons ce qu'il en est plus précisément de chacun des trois pays visés en priorité, soit la Corée du sud, Singapour et le Mexique.

La Corée du sud

Un ALE entre le Japon et la Corée représenterait une transformation majeure des relations bilatérales entre ces deux pays, lesquelles n'ont pas toujours été, depuis leur normalisation en 1965, très faciles, et ce, malgré le fait qu'ils ont des modèles de développement et de croissance économiques similaires.

La taille économique de ce nouveau marché serait considérable: une population de 170 millions d'habitants et un PIB commun de l'ordre de 5000 milliards \$É.-U., ce qui représente 17,8% du PIB mondial et 70% du PIB américain. La part de ces deux pays dans le volume mondial des échanges passerait à 9,8% et, ensemble, ils représentent 75% du commerce international des États-Unis. En général, les études des gouvernements japonais et coréen entrevoient des ajustements socio-économiques beaucoup plus exigeants pour les entreprises et les travailleurs coréens. En retour la société japonaise en général aura peu conscience, en bout ligne, d'un ALE avec la Corée, si ce n'est que d'une augmentation importante de ses exportations vers ce pays.⁹

Si, d'une part, un ALE avec la Corée semble fort «naturel» d'un point de vue strictement géo-économique, d'autre part, un tel accord sera probablement le plus difficile à négocier, et ce, pour trois raisons fondamentales:

⁸ GUELLE, F., «Les effets en retour de l'internationalisation sur le système industriel japonais», in BERTHON, J.-P. & GOSSOT, A. (dir), *Japon Pluriel 3*, Mas de Vert, Éditions Philippe Piquier, 1999, pp. 129-39.

⁹ Korea Institute for International Economic Policy, *Economic Effects of and Policy Directions for a Korea-Japan FTA*, Séoul, mai 2000; JETRO/Institute of Developing Economies, *Toward Closer Japan-Korea Economic Relations in the 21st Century*, Tokyo, mai 2000;

- Les sentiments anti-japonais sont encore très forts en Corée du sud. La période coloniale (1910-1945), pendant laquelle le Japon a gouverné la péninsule coréenne d'une main de fer, pèse lourd dans les relations bilatérales, et ce, même si le Japon a présenté, en 1993, ses excuses officielles au peuple coréen pour cette dure période. D'une année à l'autre, les sondages sur l'opinion des Asiatiques à l'égard du Japon montrent que c'est en Corée que les ressentiments contre l'Archipel sont les plus forts.
- Comme pour le Chili et le Mexique la question de l'agriculture pourrait s'avérer un obstacle majeur dans les négociations. Le marché japonais demeure peu compétitif et fermé aux importations. Le gouvernement japonais pense qu'il serait possible d'exclure pour un certain temps l'agriculture d'un ALE. Toutefois cela exige de ces trois pays des concessions qui ne seront pas, du moins à première vue, faciles à faire. Dans le cas de la Corée la question est importante puisqu'il est le 6^{ème} fournisseur du Japon en produits alimentaires, avec 4,2% du marché nippon.
- Enfin, contrairement aux deux autres pays, la Corée n'est pas l'instigateur d'un ALE, et, dans cette perspective le Japon apparaît dans un rapport de force qui ne lui est pas aussi favorable. La population sud-coréenne, malgré l'enthousiasme de son gouvernement, pourrait voir dans un ALE une nouvelle «invasion» économique et culturelle du Japon. A ce chapitre, l'augmentation substantielle des importations de produits japonais depuis la levée des restrictions en juin 1999 a été le principal argument présenté par les opposants à un ALE avec le Japon.¹⁰

Depuis le Sommet de Kagoshima, les relations diplomatiques et économiques entre les deux pays se sont grandement améliorées. En août 1999 les deux pays tenaient leur premiers exercices militaires conjoints et ils établissaient des lignes de communication d'urgence (*hot line*) entre les Forces d'autodéfense et le ministère coréen de la Défense nationale. Le Japon est aussi un partisan inébranlable de la «politique de la main tendue» du Président Kim Dae-jung à l'égard de la Corée du nord, laquelle a mené à la rencontre historique de juin 2000 entre les deux chefs d'État coréens.

Sur le plan économique, il y a un an, la Corée levait les restrictions, vieilles de 20 ans, sur les importations japonaises, et d'ici quelques mois, les restrictions sur l'industrie culturelle japonaise (musique, cinéma, télévision) devraient elles aussi disparaître.¹¹ Un traité sur la fiscalité a été signé en octobre 1999 (les deux pays ne l'ont pas toutefois encore ratifié) et les deux partenaires ont reconnu qu'ils devraient

¹⁰ Les exportations japonaises vers la Corée atteindront possiblement les 10 milliards\$ pour l'année 2000. *Nihon Keizai Shimbun*, 5 septembre 2000.

¹¹ Ces restrictions portaient principalement sur les produits (plus de 255) sur lesquels la Corée a axé son développement économique, comme par exemple, les automobiles, les télévisions ou les magnétoscopes. *The Japanese Economic Review*, 15 septembre 1999, p. 8.

donner priorité à plusieurs aspects des échanges commerciaux qui gravitent autour d'un ALE: entre autres, aux questions qui ont rapport aux IDE (procédures bureaucratiques, promotion, subventions, transferts technologiques, etc), aux droits de propriété intellectuelle et aux standards commerciaux et industriels. A cette fin, la création de deux organismes bilatéraux a été suggérée: le *Korea-Japan Industrial and Technical Cooperation Council* (ITCC) et le *Korea-Japan Investment Development Bank* (IDB). Finalement, une importante mission commerciale sud-coréenne a eu lieu à la fin de l'année dernière. Plus de 70 PME coréennes participaient à des rencontres d'affaires avec 500 compagnies japonaises. Une première dans les relations entre les deux pays.

Les conséquences de ce climat positif entre les deux pays sont visibles au niveau des investissements japonais en Corée, lesquels ont augmenté de 194% pour l'année fiscale de 1999 (d'avril à mars) pour atteindre 1,4 milliards \$. La Corée recevait donc, pour la première fois dans les années quatre-vingt-dix, plus d'investissements japonais que tout autres pays asiatiques. Par ailleurs, une étude du JETRO indique que la Corée (à égalité avec Singapour) représente pour les firmes japonaises le deuxième marché asiatique le plus «essentiel» pour l'avenir de leurs activités, à la suite de la Chine.¹²

Les entreprises japonaises sont enthousiastes à l'idée d'un ALE avec la Corée. Elles reconnaissent certainement l'importance du marché sud-coréen, mais demeurent prudentes, pour des raisons culturelles certes, mais aussi à cause des problèmes d'instabilité ouvrière auxquelles elles ont du faire face dans leurs installations coréennes au cours des années quatre-vingt.

La similitude des modèles japonais et coréen de développement et de croissance économiques fait en sorte que ces deux pays sont très souvent en compétition directe dans plusieurs secteurs industriels stratégiques comme la construction automobile, l'électronique, les semi-conducteurs et la construction navale. Toutefois, cette compétition ne remet pas automatiquement en question la possibilité d'une forme de coopération entre les entreprises des deux pays. Un industriel sud-coréen faisait remarquer que les entreprises des deux pays auraient avantage à coopérer au lieu de «s'exténuer» dans une concurrence aussi féroce. Il prend l'exemple de la construction navale où les deux pays contrôlent ensemble 70% du marché mondial. Les compagnies japonaises et coréennes pourraient améliorer leur santé financière si elles décidaient de forger des relations commerciales à long terme pour se partager différentes tâches et responsabilités.¹³

Les avantages comparatifs du Japon et de la Corée sont tels que la possibilité d'alliances stratégiques entre les deux pays pourrait ainsi remettre en question la structure de la production industrielle et des relations commerciales internationales

¹² JETRO, *White Paper on FDI*, Tokyo, 1999, p. 73.

¹³ Cité dans: Furukawa, E., «Japan, South Korea finding more ways to work together», *Nihon Keizai Shimbun*, 24 janvier 2000.

dans plusieurs secteurs économiques, non seulement en Asie orientale, mais aussi avec les États-Unis. Un ALE Japon-Corée serait certainement un événement majeur pour l'avenir du commerce international. Il faut noter aussi que ces deux pays représentent 75% des exportations et des importations américaines. Les études économétriques dynamiques (où sont pris en compte les effets cumulatifs de l'abolition des tarifs) du gouvernement japonais prévoient qu'un ALE entre les deux pays signifierait une hausse des exportations vers les États-Unis de 36% pour le Japon et de 35% pour la Corée. En retour, les importations américaines diminueraient de 10% pour le Japon et de 16% pour la Corée. Le déficit commercial de la Corée avec les États-Unis se transformerait en un surplus commercial de 8,5 milliards \$, tandis que le surplus commercial du Japon, toujours avec les États-Unis, serait en hausse de 122%. Au niveau mondial, les exportations japonaises augmenteraient de 34% et les importations diminueraient de 6%. Pour la Corée, la hausse des exportations et des importations serait, respectivement, de 30% et 0,02%. Elle pourrait à nouveau dégager un surplus commercial important avec le reste du monde (toutefois elle aurait toujours un déficit commercial important avec le Japon).¹⁴

Depuis l'année dernière, les firmes japonaises sont de plus en plus actives sur le marché coréen, mais la confiance entre les deux pays demeure fragile. D'une part, les firmes japonaises croient que la Corée a profité indûment de la technologie nipponne pour assurer sa croissance économique des trente dernières années, tout en imposant des restrictions importantes sur l'importation de produits manufacturés japonais. D'autre part, les entreprises coréennes reconnaissent que le Japon n'est pas très concerné par la santé économique de la Corée puisque le sauvetage financier et la vente de plusieurs grandes entreprises n'ont pas soulevé beaucoup d'intérêt dans l'Archipel. Les Coréens se sont donc tournés vers les Américains et les Européens suite au refus des entreprises japonaises de participer au redressement financier de plusieurs *chaebol* comme Deawoo, Samsung ou Hyundai.

Même si les leaders du monde des affaires des deux pays n'ont pas tout à fait tort, un ALE devra être construit inévitablement sur une confiance mutuelle encore très fragile. Les entreprises japonaises ont la possibilité de développer des relations commerciales uniques avec les entreprises coréennes fondées sur des liens historiques exceptionnels. Un ALE devra, s'il veut être à l'origine d'une plus forte croissance économique pour les deux pays, reposer sur le succès des entreprises des deux pays à coopérer dans plusieurs secteurs industriels stratégiques.

¹⁴ JETRO, op. cit., mai 2000. Il faut noter toutefois que ces analyses sont dynamiques dans une seule direction: les économies coréenne et japonaise continuent de croître d'une année à l'autre tandis que la situation économique dans le reste du monde reste figée dans le temps. Les analyses statiques du JETRO (dans la même étude) sont beaucoup moins optimistes, mais présentent tout de même la même tendance. Le surplus commercial du Japon est aussi un problème. Le gouvernement coréen cherche à obtenir l'assurance que dans le cadre d'un ALE le surplus commercial du Japon diminuerait.

Les échanges commerciaux et les investissements directs

Le volume des échanges et des investissements entre le Japon et la Corée du sud est relativement important, mais beaucoup moins que pourrait le laisser présager le niveau de développement de ces deux puissances industrielles. Certes, les facteurs socioculturels et historiques expliquent en partie cela, mais la proximité géographique et la similitude des modèles économiques coréens et japonais — si on prend compte seulement de ces deux facteurs — devraient pourtant annoncer, en principe du moins, une imbrication beaucoup plus forte des deux économies. De plus, la récession japonaise et la crise financière asiatique ont fait en sorte que le volume des échanges et des investissements ont considérablement diminué depuis 1995.

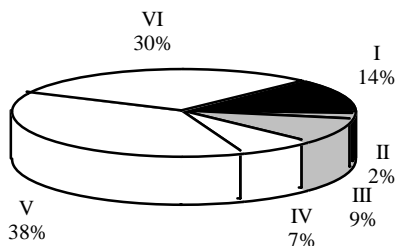
La Corée achète 4% des exportations japonaises, ce qui en fait le 6^{eme} plus important client du Japon. En retour, la Corée est le 4^{eme} plus important fournisseur du Japon avec 4,3% du marché. Le Japon avait en 1999 un surplus commercial de plus de 3 milliards \$ dans ses échanges avec la Corée. Il est toutefois en nette diminution depuis 1995, l'année où il atteint près de 14 milliards \$. Ce rétrécissement du surplus commercial n'est pas la conséquence d'une hausse des exportations coréennes, mais d'une diminution du volume des échanges depuis quelques années.

Comme pour tous les pays asiatiques, les échanges commerciaux sont moins importants, par rapport au PIB, pour le Japon que pour la Corée. Celle-ci importe des biens et services pour une valeur équivalente à 8,7% de son PIB et exporte vers le Japon pour une valeur équivalente à 3,3% du PIB. En retour les exportations et les importations japonaises représentent, respectivement, 0,6% et 0,3% de son PIB. Il faut prendre en compte aussi le fait que la Corée possède une économie beaucoup plus ouverte que le Japon. Les exportations et les importations de celui-ci représentent, respectivement, 10,0% et 8,1% de son PIB, tandis que les chiffres coréens sont, respectivement, de 30,7% et de 45,1% du PIB.

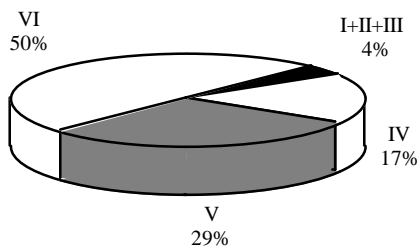
Graphique 4

Composition du commerce du Japon avec la Corée

Importations



Exportations



Source: OCDE, *Commerce extérieur par produits*, Paris, 1998.

Catégories: I: Produits alimentaires, boissons et tabacs. II: Matières brutes. III: Combustibles minéraux et produits connexes. IV: Produits chimiques et produits connexes. V: Articles manufacturés. VI: Machines et matériel de transport.

Traditionnellement la Corée a toujours favorisé, pour son développement économique, le financement international et les transferts technologiques, au détriment des IDE. Dans le cas où les IDE s'avèraient inévitables, le gouvernement favorisait une forme de partenariat (*joint-ventures*, participation minoritaire) entre les *chaebol* et les entreprises étrangères. Ainsi, la Corée est le pays asiatique dont le stock d'IDE est le plus faible en pourcentage du PIB, seulement 3,5%. En comparaison, Singapour possède un stock d'IDE sur son territoire équivalent à 81,6% de son PIB. Il y a donc peu de compagnies japonaises d'établies en Corée,

seulement 136, pour 559 à Singapour. Depuis quelques années la Corée lève graduellement les barrières aux IDE et a simplifié considérablement les procédures bureaucratiques. Plusieurs secteurs demeurent toutefois fermé ou partiellement fermé aux entreprises étrangères dont les médias, les télécommunications, la pêche et l'import-export (maisons de commerce).

En plus des raisons culturelles déjà citées, ces barrières à l'IDE ont fait en sorte que le Japon a dirigé ses flux d'investissement, moins vers la Corée, que partout ailleurs en Asie, sauf au Vietnam (Taiwan reçoit à peu près le même montant d'investissement japonais que la Corée). Entre 1994 et 1998, la Corée a reçu en moyenne 0,86% des IDE totaux du Japon. Entre 1991 et 1997, le Japon a investi 6,6 milliards \$, soit 1,1% de l'encours de ses IDE. Seulement les Philippines, Taiwan et le Vietnam ont reçu moins d'IDE japonais que la Corée.

Tableau 1

Filiales japonaises en Corée et à Singapour (1997)

	Corée du sud	Singapour
Nombre de filiales	136	559
Maison de commerce	13	3
Secteur manufacturier	50	67
Secteur des services	37	30
Total	100	100

Note: Pourcentage du nombre de filiales.

Source: JETRO, *Directory of Japanese-Affiliated Companies in Asia*, Tokyo, 1998.

Cependant, il est important de le noter, le Japon a été pendant très longtemps la principale source d'IDE en Corée: pendant les années quatre-vingt, 46% des flux d'IDE provenaient de l'Archipel (70% pour l'année 1985). Durant la dernière décennie la tendance s'est modifiée considérablement. La part du Japon dans les IDE en Corée est passée de 33% en 1994 à 5% en 1998. En retour la part des Américains est passée de 24% en 1995 à 46% en 1997 pour diminuer ensuite à 33% en 1998 et à 24% en 1999. Malgré un léger redressement l'année dernière, la part du Japon se maintient toujours à moins de 10%. Les IDE européens en Corée ont par ailleurs explosé en 1999, ils représentent 40% des flux d'IDE totaux.

Les investissements coréens au Japon sont minimes (bien entendu les IDE vers le Japon sont généralement très faibles). La Corée est toute de même le troisième plus important investisseur étranger d'origine asiatique, derrière Hong Kong et Singapour. Le Japon a reçu, entre 1980 et 1999, au total, 540 millions \$ en investissements directs coréens. La moitié de ces investissements sont dans le secteur commercial et environ 20% dans le secteur manufacturier.

Les effets d'un ALE sur les échanges et les investissements

Les analyses des gouvernements japonais et coréen présentent l'ALE comme étant beaucoup plus avantageux pour le Japon. Elles envisagent des ajustements structurels beaucoup plus importants pour l'économie coréenne — en particulier au niveau de la compétitivité des entreprises locales — que pour l'économie japonaise.

En premier lieu, la levée des barrières tarifaires signifierait une augmentation des exportations japonaises de l'ordre de 16,3% et des exportations coréennes de l'ordre de 8,3%. Le surplus commercial japonais pourrait augmenter de plus de 34%. Les effets sur la production industrielle seraient minimes pour le Japon, mais plus significatifs dans tous les secteurs industriels coréens: 2,9% dans les textiles, 1,2% dans la machinerie et 0,9% dans la machinerie électrique.

En deuxième lieu, un ALE affecterait, probablement de façon négative, la qualité de vie de la population coréenne. Toutefois, à ce chapitre, les analyses des gouvernements coréen et japonais ne s'accordent pas. Le premier prévoit une baisse de 0,19% (ou 0,77 milliard \$) de la qualité de vie, tandis que le second entrevoit plutôt une hausse de 0,38%. Dans les deux cas, on s'entend sur le fait que les effets seront négligeables sur la société japonaise. Toutefois, lorsque le JETRO dans son rapport utilise l'analyse économétrique à effet dynamique, les résultats indiquent que le revenu national réel augmenterait de 9,11% en Corée et de 10,45% au Japon. Nonobstant ces différences au niveau des calculs, les conséquences économiques d'un ALE entre ces deux pays affecteront visiblement plus la société coréenne que la société japonaise. Ainsi, les salaires des travailleurs japonais, qui sont d'ailleurs 2,3 fois plus élevés que ceux des travailleurs coréens, se seront pas affectés par l'ALE, mais en retour, les salaires coréens augmenteront pour les emplois qualifiés tandis que des hausses de chômage et des baisses de salaire sont à prévoir dans la majorité des emplois non-qualifiés.

Singapour

C'est avec Singapour que le Japon signera – probablement en 2001 selon les estimations les plus optimistes – le premier ALE de son histoire. Peu d'obstacles sont à prévoir lors des négociations officielles qui devraient débuter en novembre de cette année. Ces deux pays formeront alors un marché unique dans lequel

s'échangent annuellement 32 milliards \$ de biens et services, en particulier, des composantes et des produits manufacturés à forte valeur ajoutée.

Les relations entre le Japon et Singapour

Du côté de Singapour, un ALE avec le Japon s'intègre parfaitement bien dans la stratégie commerciale du gouvernement de Goh Chok Tong, qui vise à faire de la cité-État un centre financier, commercial et manufacturier incontournable de l'Asie-Pacifique. Singapour n'est plus la ville-entrepôt des années soixante-dix. Elle joue à fond la carte de la mondialisation et des FMN en s'établissant comme un carrefour majeur de la nouvelle économie au sein de l'Asie.¹⁵

Des négociations commerciales sont en cours avec la Nouvelle-Zélande, l'Australie et quelques pays asiatiques dont la Corée du sud. Des négociations débiteront en juillet avec le Mexique et des discussions préliminaires se tiennent présentement avec le Chili. La crise financière asiatique a fait ressortir la situation de dépendance économique de la cité-État envers l'Indonésie et la Malaisie. Les ALE sont un moyen de sortir Singapour de cette région économique demeurée très instable et imprévisible depuis 1998.

Du point de vue historique, les ressentiments anti-japonais ne se comparent pas à ceux qu'on retrouve en Corée du sud. Singapour a été sous le contrôle colonial du Japon pendant quelques années seulement lors de la Deuxième Guerre mondiale. L'ancien Premier Ministre Lee Kuan Yew (au pouvoir de 1959 à 1990) a été aussi le plus grand partisan, avec le Premier Ministre Mahathir de Malaisie, d'un rapprochement militaire et économique du Japon avec l'Asie orientale. Le Japon a joué un rôle stratégique dans le développement économique de la cité-État. Singapour a reçu plus d'aide au développement en provenance du Japon que de tout autre pays. Cette aide, qui a pris la forme d'une coopération technique avancée, s'est maintenue jusqu'à très récemment. Cela est tout de même unique puisque Singapour a atteint dans les années quatre-vingt-dix, un niveau de vie qui dépasse celui de plusieurs «vieux» pays industrialisés et qu'elle a désormais sa propre, mais encore très modeste, Agence de coopération et de développement.¹⁶

Enfin, la question de l'agriculture et de ses subventions ne se pose pas pour ces deux pays fortement industrialisés. Les échanges commerciaux dans ce secteur étaient évalués à seulement 267 millions \$ en 1998 (globalement le Japon importait la même année 41 milliards \$ de produits alimentaires). Il est intéressant tout de même de noter – les intérêts agricoles et halieutiques japonais étant ce qu'ils sont – que le ministère de l'Agriculture et de la Pêche a fait part de ses «inquiétudes» à

¹⁵ RÉGNIER, P., «Singapour: le destin d'une cité-État dans les turbulences de l'Asie du sud-est», in RICHER, P. (dir), *Crises en Asie du sud-est*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1999, pp. 171-92.

¹⁶ Ibidem.

l'égard des exportations de poissons rouges, évaluées à quelques millions de dollars, et qui pourraient nuire aux producteurs japonais!

Du côté des entreprises et du gouvernement japonais, on voit d'un oeil très positif la conclusion d'un ALE avec Singapour. Ce pays est une base régionale stratégique pour les firmes japonaises à partir de laquelle elles gèrent leurs activités commerciales et leur production manufacturière pour l'ensemble de l'Asie du sud-est.

Entre 1951 et 1997, Singapour a attiré pour plus de 13 milliards \$ d'investissement japonais, ce qui est énorme, si on prend en considération que la cité-État a une population de seulement 3,6 millions d'habitant. Par mesure de comparaison, pour la même période, l'Indonésie, avec une population de 206 millions, recevait 23,5 milliards \$ d'investissement japonais (principalement pour le développement des ressources naturelles et énergétiques). Pour sa part, la Chine avec 1,2 milliard d'habitant recevait 17,7 milliards \$ d'investissement. Singapour représente donc un marché privilégié pour les entreprises japonaises.

Les relations diplomatiques ont toujours été très bonnes, voire les plus amicales en Asie orientale, et cela n'est pas étranger au fait que Singapour recherche un ALE global qui pourrait inclure des dispositions sur l'investissement direct, les technologies de l'information (l'intégration des systèmes publics d'informatique, entre autres), les transferts de personnel, les standards commerciaux et industriels, etc. Le Premier Ministre Goh a même soulevé la possibilité d'une inclusion exceptionnelle dans l'ALE du complexe industriel construit par Singapour sur l'île indonésienne de Batam. Un haut fonctionnaire du MITI a déclaré qu'un ALE entre les deux pays serait plus extensif que tout les autres ALE présentement en vigueur dans le monde.¹⁷

Les échanges commerciaux et les investissements directs

Singapour est le 7^{eme} plus important marché pour les exportations japonaises, lesquelles sont, en grande majorité, des articles manufacturés, des composants et biens d'équipement, du matériel de transport et des produits électroniques. Toutefois, les exportations sont en baisse constante depuis 1995, avec un léger redressement en 1999. Elles sont passées de 23 milliards \$, en 1995, à 14 milliards \$ en 1998 et à 15 milliards \$ en 1999. La récession économique au Japon et la crise financière asiatique ne sont pas étrangères à cette baisse remarquable du volume des échanges entre les deux pays. La cité-État a été durement touchée par la crise asiatique. Le taux de croissance du PIB est passé de 7,8%, en 1997, à 1,5% en 1998. Le Japon engrange tout de même, d'une année à l'autre, un surplus commercial élevé. Il s'élevait à environ 12 milliards \$ en 1999.

¹⁷ *Yomiuri Shimbun*, 5 mai 2000.

Comme c'est le cas habituellement entre deux économies où la taille brute de l'une est démesurément grande par rapport à l'autre, les échanges internationaux jouent un beaucoup plus grand rôle pour la plus petite des deux économies. Ainsi, les exportations de Singapour vers le Japon représentent 9,2% du PIB de la cité-État, et les importations, près de 25%. En retour, les exportations et les importations du Japon avec Singapour représentent à peine 0,5% et 0,1% du PIB nippon, respectivement. Singapour se trouve à être au 16^{ème} rang des pays exportateurs vers le Japon.

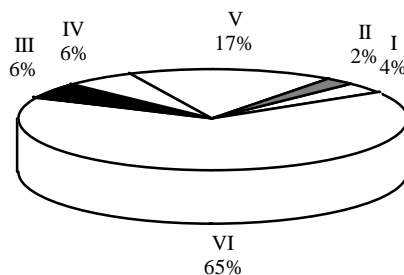
La composition des importations et des exportations est peu diversifiée. Elles sont en très grande majorité dans le secteur des produits manufacturés. Les échanges au niveau des produits alimentaires, des combustibles, et des ressources naturelles sont évidemment à peu près inexistantes.

La nature des échanges entre les deux pays montre que l'économie de Singapour est déjà étroitement intégrée à celle de l'économie japonaise. Le fait qu'au Japon la cité-État est perçue beaucoup plus comme un partenaire économique que comme un concurrent indique le degré élevé d'intégration entre les deux pays. Une situation passablement différente de la Corée.

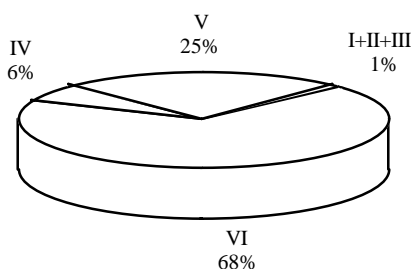
Graphique 5

Composition du commerce du Japon avec Singapour

Importations



Exportations



Source: OCDE, *Commerce extérieur par produits*, Paris, 1998.

Catégories: I: Produits alimentaires, boissons et tabacs. II: Matières brutes. III: Combustibles minéraux et produits connexes. IV: Produits chimiques et produits connexes. V: Articles manufacturés. VI: machines et matériel de transport.

Par exemple, dans les secteurs des semi-conducteurs et des ordinateurs (et leurs composantes respectives), les échanges sont très différents de ceux avec la Corée. Le Japon exporte pour plus de 3 milliards \$ de semi-conducteurs vers Singapour (21% des exportations totales), mais en retour il en importe pour seulement 616 millions \$. Ils sont intégrés à la production de produits électroniques et informatiques assemblés à Singapour, très souvent par des firmes japonaises, et ensuite ré-exportés vers le reste du monde. Par contre le Japon vend pour 2,1 milliards \$ de semi-conducteurs vers la Corée que les entreprises locales utilisent dans leurs produits. La Corée, pour sa part, exporte pour 1,5 milliard \$ de semi-conducteurs vers le Japon, favorisée par la faible valeur du won par rapport au yen.

Le Japon exporte aussi pour 1,4 milliard \$ de matériel informatique vers Singapour, mais il en importe encore plus, soit 1,7 milliard \$ (36,7% des importations). Avec la Corée le Japon exporte pour seulement 124 millions \$ (0,8%) de matériel informatique et il en importe pour 479 millions \$ (4,0%). Dans le cas de Singapour, le commerce intra-firme et les réexportations vers le Japon font en sorte que le Japon a un déficit commercial dans ce secteur. Dans le cas de la Corée, c'est la fermeture du marché coréen aux produits japonais et la faible valeur du won qui fixent le flux des échanges. Finalement, la présence des entreprises japonaises à Singapour se démarque en particulier dans le secteur de l'électronique (117 firmes japonaises) dont 20 sont spécialisées dans les semi-conducteurs (fournisseurs d'équipement, manufacturiers et distributeurs). En Corée, on retrouve seulement 11 filiales japonaises dans le secteur de l'électronique dont quatre dans les semi-conducteurs.¹⁸

Finalement, une évaluation sommaire d'un ALE entre le Japon et Singapour montre que les échanges n'augmenteraient pas de manière aussi significative qu'avec la Corée puisque les relations entre ces deux pays sont déjà fortement développées. Toutefois, le nombre impressionnant de firmes japonaises dans la cité-État pourrait faire diminuer, par le biais des échanges intra-firme, le surplus commercial du Japon et intensifier l'intégration de ces deux espaces économiques.

Mexique

L'idée d'un ALE entre le Mexique et le Japon a été soulevée pour la première fois, du moins officiellement, par le Président Zedillo lors de sa visite au Japon en 1998. Il suggère alors que les deux pays poursuivent des études prospectives sur la possibilité d'un ALE global qui irait plus loin que la simple élimination des barrières tarifaires: un ALE Mexique-Japon devrait, à long terme, offrir un cadre de référence pour des règles en matière d'investissement direct, de *dumping* et d'appels d'offres publics.

Les retombées d'un accord de libre-échange

Si pour la Corée et Singapour la promotion d'ALE est faite principalement par le MITI, le ministère des Affaires étrangères et le gouvernement, pour le Mexique elle se fait par l'entremise du KEIDANREN et d'un homme, Noboru Hatekeyama, ancien sous-ministre aux affaires internationales du MITI et président actuel du JETRO. Hatekeyama est probablement, depuis 1995, le plus grand partisan au sein de la bureaucratie, d'une politique de libre-échange pour le Japon. C'est l'influence directe de Hatekeyama sur le ministre Yosano qui a fait en sorte que le Mexique devienne un sérieux candidat pour un ALE avec le Japon. Pour sa part, le

¹⁸ JETRO, *Directory of Japanese-Affiliated Companies in Asia*, Tokyo, 1998.

KEIDANREN a, dès 1999, affirmé son soutien à un ALE et a depuis renforcé ses liens avec le monde des affaires mexicain par le biais d'études conjointes et de groupes de discussion sur un ALE éventuel.

Il y a quelques mois, le KEIDANREN, le JETRO et le SECOFI publiaient leurs études respectives sur un ALE Mexique-Japon.¹⁹ Au contraire des études sur la Corée où le gouvernement japonais doit jongler avec des sentiments nationaux qui ne lui sont pas toujours favorables et présenter par le fait même, sous un jour positif, une entente de libre-échange, ces trois études vont directement au but: un ALE signifierait pour le Japon des bénéfices économiques importants, tandis que pour le Mexique, les bénéfices à long terme, au niveau des exportations vers le Japon, seraient mineurs. Les exportations et les investissements japonais augmenteraient considérablement, tandis que la hausse des exportations mexicaines serait négligeable et essentiellement concentrée dans le secteur des produits alimentaires. L'augmentation des exportations vers le Japon de produits manufacturés fabriqués par des filiales japonaises au Mexique serait minime en comparaison de ce que l'on peut prévoir pour la Corée et Singapour. Du côté mexicain, cet aspect d'un ALE ne semble pas poser de problèmes sérieux puisque la stratégie de croissance repose sur les IDE et les FMN. En retour on suggère que le Japon favorise les IDE des PME japonaises (qui se font en grande majorité [91%, en 1995] en Asie, et particulièrement, en Chine) et leur intégration aux réseaux industriels mexicains.

Trois éléments favorisent, du côté japonais, la signature d'un ALE avec le Mexique.

- L'aspect symbolique d'un ALE avec le Mexique n'est pas négligeable et a été maintes fois soulevé par les deux gouvernements, d'où la détermination du côté japonais à signer cet accord avant celui de Singapour. C'est avec le Mexique que le Japon a signé son premier traité de réciprocité en 1888, mettant ainsi un terme aux traités inégaux imposés par la force au Japon avant la Restauration de Meiji. Ce premier traité consacrait la reconnaissance politique et militaire de l'Empire nippon par les grandes puissances occidentales, qui lui offrirent le même traitement que le Mexique.
- Depuis le début des années quatre-vingt-dix, le Mexique, délaissant sa stratégie de substitution aux importations, a mis en place un «réseau» d'ALE avec plusieurs pays de l'Amérique latine, avec les États-Unis et le Canada dans le cadre de l'ALENA, avec Israël et, plus récemment, avec l'Union

¹⁹ JETRO, *Report on Closer Relations Between Japan and Mexico*, Tokyo, avril 2000. [http://www.jetro.go.jp/ec/e/report/fta_mexico/foreword.html]; KEIDANREN, *Report on the Possible Effects of a Japan-Mexico Free Trade Agreement on Japanese Industry*, Tokyo, avril 2000. [<http://www.keidanren.or.jp/english/policy/pol099.html>]; SECOFI/ SOLIS, Mireya, *Mexico and Japan: The Opportunities of Free Trade*, Mexico, avril 2000.

Européenne. Le Mexique apparaît alors comme un «carrefour» mondial d'accords commerciaux qui attire une quantité impressionnante d'IDE. Le Mexique est rapidement devenu la 8^{ème} puissance exportatrice au monde, principalement grâce à ces IDE. Le Japon, pour éviter son exclusion de ce «carrefour» du commerce international, est à la recherche d'un ALE qui lui permettra un accès facile aux Amériques, et sans que cela ne lui impose une restructuration industrielle majeure, puisque que les exportations du Mexique vers le Japon sont minimales et principalement concentrées dans les produits agricoles et les combustibles.

- En effet, les bénéfices que le Japon peut retirer d'un tel ALE sont considérables en comparaison des coûts reliés à une potentielle restructuration industrielle pour faire face à la nouvelle concurrence des produits mexicains. Le Japon a un surplus commercial considérable avec le Mexique, d'environ 3 milliards \$, tandis que le Mexique arrive à peine à exporter 800 millions \$ annuellement vers le Japon. La baisse des prix du pétrole brut au cours des années 1990 a favorisé le Japon. La diversification des exportations mexicaines n'a pas permis un recouvrement des pertes liées à la baisse de la valeur des exportations de pétrole. Avec l'abolition des tarifs mexicains, ce surplus risque d'augmenter considérablement puisque les entreprises japonaises ne seront plus pénalisées par rapport à leurs concurrentes américaines.

Quelques problèmes sont toutefois apparus au cours des dernières années, en particulier au niveau de la sécurité des installations et du personnel des filiales japonaises. Les problèmes sociaux se sont accentués et ces dernières sont de moins en moins enclines à absorber les coûts croissants reliés à cette situation. De plus, les salaires sont aussi à la hausse et un travailleur qualifié exige souvent un traitement salarial comparable à un Américain. Dans cette optique des pays comme la Chine ou l'Indonésie deviennent beaucoup plus attrayants. Par exemple, un technicien chinois en informatique exige un salaire 10 fois moins élevé qu'un informaticien japonais.

Les échanges commerciaux

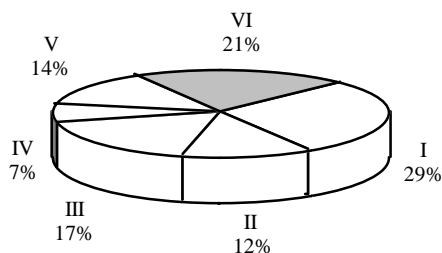
Comme le cas de la Corée et de Singapour, les relations commerciales entre le Mexique et le Japon sont plus importantes pour le premier que pour le second. La part du Mexique dans les exportations japonaises n'est que de 1,1% (4,4 milliards \$, 20^{ème} partenaire du Japon) et de 0,5% pour les importations. En retour, la part du Japon dans les exportations mexicaines est évaluée à 0,6% (5^{ème} partenaire du Mexique) et à 3,6% (2^{ème}) pour les importations. Les États-Unis demeurent toujours le principal partenaire commercial. Le marché américain absorbe 88,2% des exportations mexicaines et il est à l'origine de 44,1% des importations mexicaines.

Le Japon dégage un surplus commercial récurrent de près de 3 milliards \$. Ses exportations sont principalement concentrées, à près de 75%, dans la machinerie et le matériel de transport. Les exportations mexicaines sont plus diversifiées: 29% sont dans le secteur alimentaire et le tabac, 21% dans la machinerie et le transport et 17% dans les combustibles fossiles. Toutefois, l'exportation de machinerie et de matériel de transport est en forte hausse depuis 1993, passant de 108 millions \$ à 247 millions \$. Cela compense en partie pour la diminution de 50% de la valeur des exportations de pétrole pendant la même période.

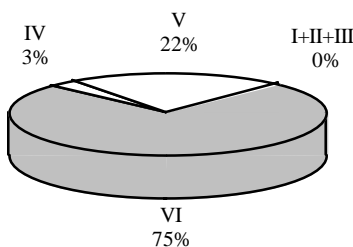
Graphique 6

Composition du commerce du Japon avec le Mexique

Importations



Exportations



Source: OCDE, *Commerce extérieur par produits*, Paris, 1998.

Catégories: I: Produits alimentaires, boissons et tabacs. II: Matières brutes. III: Combustibles minéraux et produits connexes. IV: Produits chimiques et produits connexes. V: Articles manufacturés. VI: Machine et matériel de transport.

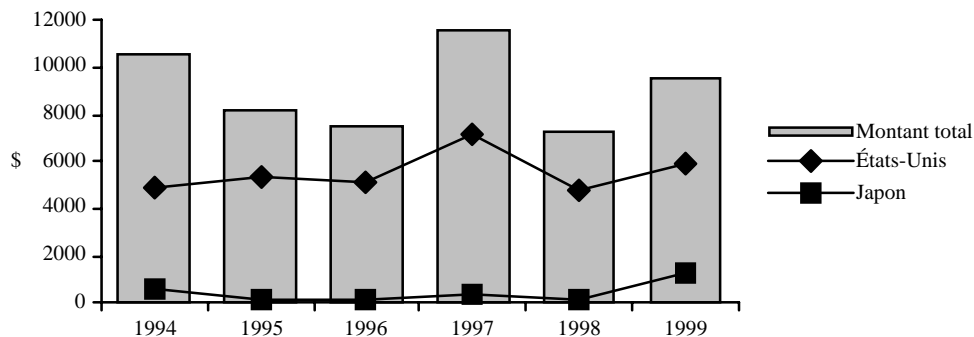
Les investissements directs

De 1994 à 1999 le Japon a investi 2,6 milliards \$ dont 96,7% dans le secteur manufacturier (85% dans la construction automobile et 5,8% dans la production de biens électroniques). La part du Japon dans les IDE vers le Mexique est de 4,8% pour 1999, ce qui en fait le troisième plus important pays investisseur derrière les États-Unis et l'Union européenne. Mais l'année 1999 est exceptionnelle. Le Japon a alors injecté dans l'économie mexicaine l'équivalent des six années précédentes, soit 1,2 milliard \$. Cette hausse provient essentiellement de l'industrie automobile. Les fournisseurs japonais de Nissan s'installent rapidement au Mexique pour répondre à la forte demande de pièces par la compagnie-mère.

Les chiffres sur les investissements directs du Japon sont quelque peu modifiés si on prend compte des investissements à partir des filiales américaines des compagnies japonaises. Le SECOFI calcule que si on prend compte de ces investissements, les IDE du Japon seraient, pour la période de 1994-99, plus élevé de 1 milliard \$. Ceci est dû au fait que la production d'équipement et de biens de consommation au Mexique est réservée pour le marché nord-américain, elle n'est que très rarement exportée vers le marché japonais, d'où la gestion des IDE à partir des États-Unis.

Graphique 7

Investissements directs étrangers au Mexique: la part du Japon et des États-Unis (1994-1999, millions \$É.-U.)



Source: SECOFI, *Mexico and Japan: The Opportunities of Free Trade*, 2000.

Finalement, les IDE mexicains vers le Japon sont à peu près inexistantes. Seulement deux sociétés financières du gouvernement et trois firmes privées (une compagnie aérienne, une agence de voyage et une compagnie de transport

maritime) sont actives sur le territoire japonais. Il est peu probable que les IDE mexicains augmentent dans le cadre d'un ALE surtout que les maisons de commerce japonaises (*sogo shosha*) contrôlent étroitement le trafic commercial entre les deux pays, réduisant la nécessité pour les firmes mexicaines de d'établir, du moins, des bureaux au Japon. De plus les FMN mexicaines d'envergure sont rares, et dans le secteur de la construction et de l'agro-alimentaire essentiellement, deux secteurs de l'économie japonaise où les IDE sont inaccoutumés et difficiles, étant donné leur imbrication étroite avec le pouvoir politique.²⁰

Les maquiladoras

En comparaison des États-Unis, le Japon a traditionnellement peu profité des *maquiladoras*. Seulement 73 firmes japonaises sont présentes dans ces zones industrielles, soit seulement 1,6% de toutes les compagnies qui y sont installées.

Tableau 2

Part du Japon dans les *Maquiladoras* du Mexique (1999)

Secteur industriel	Total	Mexique	États-Unis	Japon
Produits alimentaires	113	54	41	4
Textile	1,340	863	337	1
Chaussures et cuir	62	29	21	---
Produits du bois et du métal	510	172	226	12
Produits chimiques	305	90	144	9
Automobiles	258	62	141	3
Machinerie générale	45	16	21	3
Machinerie électrique & électronique	69	14	41	---
Composantes électriques & électroniques	768	170	438	36
Jouets et articles de sport	71	26	28	---
Autres	708	259	338	2
Services	387	204	132	3
Total	4,636	1,959	1,908	73

²⁰ Seulement trois FMN mexicaines se classent parmi les 50 plus grandes FMN des pays en développement (6 sont d'origine coréenne et 4 de Singapour). ONU, *World Investment Report*, Genève/New York, 1999.

Pourcentage du total	100%	42,3%	41,2%	1,6%
-----------------------------	------	-------	-------	------

Source: SECOFI, *Mexico and Japan: The Opportunities of Free Trade*, 2000.

Les firmes japonaises utilisent les *maquiladoras* comme base de production et d'assemblage de produits électroniques pour le marché nord-américain. Cependant, avec la hausse des salaires, la fin prochaine des exemptions tarifaires et les coûts élevés pour la sécurité des installations et du personnel, les compagnies se retirent des *maquiladoras* où les investissements sont en chute libre. Ils sont passés de 716 millions \$ en 1998 à seulement 116 millions \$ en 1999, et ce, même si les investissements japonais sont en forte hausse au Mexique.

Comme le fait remarquer le rapport du SECOFI, les firmes japonaises n'ont pas favorisé les *maquiladoras* puisque leurs installations mexicaines importent plusieurs de leurs pièces des États-Unis, ce qui fait en sorte que ces produits exportés vers ce pays sont déjà exemptés de nombreux tarifs.

L'ALE et ses répercussions sur le commerce et les investissements

Le facteur le plus intéressant d'un ALE est la nouvelle compétitivité que cet accord va octroyer aux entreprises japonaises, qui ont été traditionnellement défavorisées, à cause des tarifs élevés, par rapport aux compagnies américaines. Selon les études du KEIDANREN et du JETRO, il est possible qu'une partie de la production industrielle asiatique (et même américaine) soit (re)transférée vers le Japon, en particulier au niveau des composantes électroniques à forte valeur ajoutée, si les tarifs (de 10 à 20%) sont levés. Cependant, avec la fin des exemptions tarifaires en 2001 offert par la *maquiladoras*, le gouvernement japonais craint à ce moment-ci que, si ces tarifs ne sont pas rapidement levés, les compagnies japonaises ne seront plus concurrentielles, d'où la possibilité d'une rapatriement des filiales japonaises vers l'Asie. D'ailleurs les salaires en Indonésie et en Chine sont moins élevés qu'au Mexique et en particulier dans les *maquiladoras*, où les entreprises japonaises produisent du reste principalement des articles peu dispendieux et peu sophistiqués. Ce transfert vers l'Asie est très probable si les gouvernements mexicain et japonais ne s'entendent pas rapidement, comme le désire ce dernier, sur la question des tarifs à l'importation.

La construction automobile est le deuxième facteur en importance. Les Japonais ont peu investi, en comparaison aux Américains, dans le marché mexicain. Les tarifs élevés (de 20 à 30%) sur les importations de véhicules et de leurs composantes et les restrictions sur les IDE dans ce secteur ont mis un frein important aux exportations et aux investissements japonais. Si ces tarifs et restrictions (les règles d'origine sur les pièces automobiles par exemple) disparaissent, les constructeurs japonais seront alors sur un pied d'égalité avec les Américains, autant au niveau des exportations que des investissements. Ceux-ci risquent d'augmenter rapidement, ne serait-ce qu'en raison de l'avantage comparatif conféré par les bas salaires mexicains en comparaison aux salaires nord-américains.

Le JETRO prévoit alors une forte augmentation des exportations de voitures de luxe et de sport vers le Mexique, de même qu'une hausse des investissements directs (des constructeurs et leurs fournisseurs) dans le but d'établir une base de production axée vers le marché mexicain et nord-américain.

LA NOUVELLE STRATÉGIE COMMERCIALE DU JAPON

L'analyse précédente suggère deux choses:

- Premièrement, avec ces trois pays, le Japon engrange un surplus commercial important ce qui indique que les ALE seront à son avantage, avec peu d'effets négatifs à prévoir, à court et moyen terme, sur son économie. En retour, le Japon facilite son accès à trois marchés stratégiques. Les entreprises japonaises, qui ont peu profité des avantages comparatifs du Mexique, en comparaison aux entreprises américaines, auront accès à un «carrefour» économique important de l'ALENA et de la future ZLEA. A Singapour, elles renforcent leur position dans ce qu'elles considèrent déjà comme le centre névralgique de leurs activités en Asie du sud-est. Enfin, en Corée, les entreprises japonaises auront accès dorénavant à un important marché en terme de population, mais qui lui offre aussi plusieurs possibilités de coopération avec des firmes locales dynamiques, en difficultés financières certes, mais qui recherchent à cette fin des partenaires en mesure de favoriser le développement de nouveaux produits et marchés.
- Deuxièmement, les ALE avec Singapour et la Corée ouvrent aussi la porte à un type de régionalisme fondé sur des accords bilatéraux, lesquels ont d'ailleurs le potentiel de servir d'axe de fondation à une véritable politique commerciale asiatique en vue du prochain cycle de négociations multilatérales au sein de l'OMC. Les appels répétés du Japon pour une politique commerciale fondée sur des «valeurs asiatiques», ainsi que ses actions concrètes pour développer des mécanismes de gestion de l'activité financière en Asie, montrent qu'il est plus que jamais enclin à fusionner ses intérêts à ceux de l'Asie orientale. Les ALE avec la Corée et Singapour viennent en quelque sorte formaliser ses relations commerciales avec ces pays et ces accords potentiels représentent un premier pas vers le développement d'une stratégie asiatique en matière de commerce international.

Cependant, un autre facteur entre en jeu. Le phénomène de la désindustrialisation n'a pas été abordé dans les études du gouvernement japonais, et

pourtant, il pourrait influencer durablement l'évolution structurelle des échanges entre le Japon et ses futurs partenaires de libre-échange.

Désindustrialisation et les ALE

Les conséquences économiques d'une série d'ALE entre le Japon et plusieurs pays sont difficiles à évaluer, mais il est très probable que les effets sur la structure des échanges internationaux et la production industrielle seront majeurs. Les données disponibles sur le Mexique et la Corée montrent qu'un ALE affectera considérablement des secteurs stratégiques de l'économie mondiale. Cependant, plusieurs variables interviennent, et l'une d'elles, la désindustrialisation du Japon, n'a pas été discutée dans les études des gouvernements japonais, coréens et mexicains. Pourtant ce processus s'accélère depuis quelques années comme l'indique le déclin de la part de l'industrie dans l'économie japonaise.

Cette variable est déterminante sur les conséquences économiques de ces ALE dans la mesure où les entreprises japonaises auront le choix entre un pays qui maintient des tarifs élevés ou une zone de libre-échange qui leur permettra de transférer des composantes, des produits, des services et éventuellement du personnel, sans ou avec peu, d'entraves commerciales. D'où, probablement, l'intérêt de plusieurs pays comme l'Australie et le Canada de s'engager également dans un ALE avec le Japon.

Ce processus de désindustrialisation n'est toutefois pas comparable à celui que les Américains ont vécu dans les années quatre-vingt. Les Japonais reconnaissent à la production industrielle un rôle majeur dans l'économie, moins par son influence sur la création brute d'emplois, que par son influence sur l'évolution technologique d'un espace économique. Le contrôle et la diffusion des technologies sont prioritaires dans la mesure que celles-ci sont à la source de la prospérité et de la sécurité économiques nationales. L'évidage industriel est intimement lié à la question de la technologie; il se fait donc de façon compartimentée pour éviter que le Japon perde le contrôle d'un parc technologique qui pourrait s'avérer dans l'avenir une source importante de valeur ajoutée. Une accélération du processus de désindustrialisation pourrait modifier les conséquences de ces trois ALE sur l'économie japonaise. Celle-ci pourrait bien être touchée beaucoup plus durement que tel le prévoient les analyses du gouvernement japonais.

Des pays comme le Mexique et le Singapour verront donc une augmentation des IDE japonais dans le cadre d'une désindustrialisation compartimentée de l'industrie de l'automobile et de l'électronique. La Corée, par son avance technologique sur ces deux pays, pourrait voir au contraire une autre stratégie japonaise en matière d'IDE, axée cette fois-ci sur la coopération technologique entre les firmes des deux pays (ou, dans le cas échéant, d'une compétition accrue).

Le réalisme économique du Japon

Les deux hypothèses soulevées, en début de texte, établissaient conjointement que le Japon est dans une période de réflexion sur la pertinence de maintenir inchangée sa politique commerciale fondée sur le multilatéralisme. La première hypothèse est cependant beaucoup plus proche de la réalité et des intérêts économiques du Japon que la deuxième, laquelle, si elle est plus respectueuse des règles et principes de l'OMC, ne répond pas aux exigences d'une économie japonaise en mutation et de plus en plus intégrée à l'espace économique asiatique.

En fait, la nouvelle stratégie commerciale du Japon, qui se met présentement en place, répond moins des difficultés inhérentes d'un cadre de négociations multilatérales — même si cela est un facteur important —, que de la transformation de l'économie japonaise et de l'influence croissante des Américains et des Européens en Asie depuis la crise financière de 1997-98. Les actions du gouvernement japonais en Asie — elles sont diversifiées et nombreuses — sont un effort évident pour contrebalancer la nouvelle influence des Occidentaux dans cette région du monde, et à cette fin, il désire donner un nouveau dynamisme au processus de régionalisation. Mais le Japon ne mettra jamais en périls ses intérêts en Europe et dans les Amériques; le régionalisme asiatique ne devra jamais mener à un bloc économique exclusif coupé du reste du monde. C'est dans cette optique qu'il faut considérer la stratégie du Japon qui ne rejette, ni un cadre multilatéral de négociation, ni la possibilité de négocier des ALE avec des pays autres que ceux de l'Asie.

Les intérêts géo-économiques du Japon l'intègrent autant à l'Asie qu'à l'Europe et aux Amériques, mais c'est par le truchement de la première que passe la compétitivité de ses entreprises et le succès de la mutation technologique et industrielle de son économie. Le Japon reconnaît que la mondialisation ne peut plus être contrôlée ou gérée sur une base strictement nationale; cela doit se faire sur une base régionale. Le néo-mercantilisme japonais de transpose à un niveau régional, et dans cette optique, l'Asie devient plus que jamais un espace stratégique pour l'avenir économique du Japon.

Le Japon et le régionalisme asiatique

Le Japon ne s'est jamais opposé à un rapprochement des pays de la région, comme le démontre son soutien à l'ASEAN ou à l'APEC, si ces organisations respectaient les normes et les règles de l'OMC. Les réticences du Japon vis-à-vis le *East Asian Economic Caucus* — qui se voyait, lors de sa création, comme un bloc en mesure de contrer l'influence occidentale en Asie — montrent qu'il était

toutefois réticent à une forme de régionalisme plus «combatif».²¹ Les souvenirs de la sphère de co-prospérité des années trente et quarante ne sont pas étrangers à la discrétion dont le Japon fait preuve vis-à-vis les institutions régionales.

Depuis quelques années cependant, le Japon a modifié son approche envers le régionalisme dans la mesure qu'il a réalisé que sa stratégie économique avait que peu de poids si elle n'était pas accompagnée d'une certaine dose de formalisme dans ses relations commerciales avec l'Asie.

Depuis l'Accord du Plaza de 1985, et la hausse rapide de la valeur du yen qui s'en est suivi, le Japon a développé une stratégie d'intégration de l'espace économique asiatique à sa structure industrielle visant ainsi à s'assurer d'un contrôle sur le processus de désindustrialisation. Les entreprises japonaises ont délocalisé vers leurs filiales asiatiques une part de la production et de la technologie en gardant sur le territoire national les processus de production à plus forte valeur ajoutée. Elles divisent le processus de production d'un pays à l'autre pour profiter des avantages comparatifs de chaque économie.

Cette stratégie, dans une forme minimale, s'articule à deux niveaux: d'une part, les entreprises japonaises établissent des réseaux de production similaires à ceux en place sur le territoire national (comme par exemple les réseaux de *keiretsu*), et d'autre part, le gouvernement octroie une généreuse aide publique au développement pour mettre en place les infrastructures industrielles requises pour les activités des firmes japonaises en Asie.²²

Toutefois, la crise financière a exposé le fait que malgré sa puissance économique, le Japon n'avait pas une influence politique décisive sur la région. Les ALE viennent formaliser les relations commerciales et donner beaucoup plus de poids aux initiatives financières et autres activités du gouvernement japonais dans la région. Le gouvernement japonais fait donc avancer en même temps l'intégration des économies asiatiques et renforce le développement d'un système asiatique fondé sur des valeurs propres à la région.

²¹ BOULANGER, E., «Le statut du Japon en Asie orientale: économie, politique et sécurité», Groupe de recherche en économie et sécurité / Groupe de recherche en intégration continentale, Montréal, janvier 2000, pp. 54-55 [www.unites.uqam.ca/gric].

²² A ce sujet voir: HATCH, W. & YAMAMURA, K., *Asia in Japan's Embrace: Building a Regional Production Alliance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996; BERNARD, M. & RAVENHILL, J., «Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy and the Industrialization in East Asia», *World Politics*, vol. 47, n° 2, 1995, pp. 171-209; et voir aussi les diverses contributions dans: KATZENSTEIN, P. J. & SHIRAIISHI, Takashi (dir), *Network Power: Japan and Asia*, Ithaca, Cornell University Press, 1997.

CONCLUSION

Cette analyse indique que le Japon est à l'aube d'une transformation de sa politique commerciale. Cette transformation aura des conséquences majeures puisqu'elle donne un vigoureux coup de main au processus d'intégration économique en Asie. L'ancrage économique du Japon à l'Asie va s'accélérer par le biais d'ALE. Il est très probable que le prochain cycle de négociations multilatérales risque de voir arriver un Japon prêt à défendre conjointement ses intérêts commerciaux et ceux de l'Asie sur la base d'une zone de libre-échange asiatique en pleine expansion. Avec en poche un ALE avec le Mexique, et probablement avec le Chili, le Japon sera en partie protégé d'un échec de ces nouvelles négociations ou si elles languissent sans amener de nouveaux développements dans la libéralisation des échanges.

BIBLIOGRAPHIE

- BERNARD, Mitchell & RAVENHILL, John, «Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and Industrialization in East Asia», *World Politics*, vol. 74, n° 2, janvier 1995, pp. 171-209.
- BOULANGER, Eric, «Le statut du Japon en Asie orientale: économie, politique et sécurité», Groupe de recherche en économie et sécurité / Groupe de recherche en intégration continentale, Montréal, janvier 2000, 75p. [www.unites.uqam.ca/gric].
- DOURILLE-FEER, Évelyne, *L'économie du Japon*, Paris, La Découverte, 1998.
- GUELLE, Françoise, «Les effets de retour de l'internationalisation sur le système industriel japonais», in BERTHON, Jean-Pierre & GOSSOT, Anne (dir), *Japan Pluriel 3*, Mas de Vert, Éditions Philippe Picquier, 1999, pp. 129-139.
- HATCH, Walter & YAMAMURA, Kozo, *Asia in Japan's Embrace: Building a Regional Production Alliance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- JETRO, *Directory of Japanese-Affiliated Companies in Asia*, Tokyo, 1998.
- JETRO, *White Paper on International Trade: Asian Currency Crisis and Its Effects on World Trade* (Summary), Tokyo, 1998.
- JETRO, *White Paper on Foreign Direct Investment: Global FDI Grows Despite Asian Crisis*, Tokyo, 1999.
- JETRO, *White Paper on Foreign Direct Investment: FDI Inflows to Japan Double*, Tokyo, 2000.
- JETRO, *Report on Closer Economic Relations between Japan and Mexico*, Tokyo, avril 2000.
- KATZENSTEIN, Peter J. & SHIRAIISHI, Takashi (dir), *Network Power: Japan and Asia*, Ithaca, Cornell University Press, 1997.
- KEIDANREN, «Joint Statement Recommending an Early Commencement of Negotiations Leading to a Free Trade Agreement between Japan and Mexico», Mexique, avril 2000. [http://www.keidanren.or.jp/english/policy/2000/016.html]
- KEIDANREN, «Report on the Possible Effects of a Japan-Mexico Free Trade Agreement on Japanese Industry», Tokyo, avril 2000. [http://www.keidanren.or.jp/english/policy/pol099.html]
- Korea Institute for International Economic Policy, *Economic Effects of and Policy Directions for a Korea-Japan FTA*, Séoul, mai 2000.
- OCDE, *Commerce extérieur par produits*, Paris, 1998.
- OKUDA, Kazuhiko, «Japan's Perception of NAFTA», in LELE, Jayant & OFORI-YEBOAH, Kwasi (dir), *Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics, and Regionalism*, Hants (G.-B.), Dartmouth Publishing, 1996, pp. 171-183.
- OMC, *Examen des politiques commerciales: Japon*, Genève, 1998.

ONU, *World Investment Report*, Genève/New York, 1999.

MITI, *White Paper on International Trade*, Tokyo, 1999.

MITI, *White Paper on International Trade* (Summary), Tokyo, 2000.
[<http://www.miti.go.jp>]

REGNIER, Philippe, «Singapour: le destin d'une cité-État dans les turbulences de l'Asie du sud-est», in RICHER, Philippe (dir), *Crise en Asie du sud-est*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1999, pp. 171-191.

SACHWALD, Frédérique, «Intégrations régionales et mondialisation: du commerce aux institutions», in CORDELLIER, Sege (dir), *La mondialisation au-delà des mythes*, Paris, La Découverte, pp. 133-147.

SECOFI/ SOLIS, Mireya, *Mexico and Japan: The Opportunities of Free Trade*, Mexico, avril 2000.

Asahi Shimbun (Tokyo): <http://www.asahi.com>

Nihon Keizai Shimbun (Tokyo): <http://www.nni.nikkei.co.jp>

Yomiuri Shimbun (Tokyo): <http://www.yomiuri.co.jp>