

Les firmes japonaises en Amérique latine : une présence discrète dans l'arrière-cour des Américains... et des Chinois ?

Éric Boulanger*

Avant-propos

Le gouvernement et plusieurs institutions et centres de recherche japonais gardent des statistiques détaillées et accumulent des analyses fouillées et solides sur le commerce extérieur, les investissements étrangers et les capacités de production, ainsi que les nombreuses activités des firmes multinationales japonaises. Mais des zones d'ombre existent à l'intérieur de cet inventaire, très souvent méticuleux, de la puissance économique du Japon dans le monde ; l'une d'elles est l'Amérique latine et les Caraïbes. En fait, les pays de cette région se retrouvent, au même titre que les pays d'Afrique, dans les catégories « autres pays » ou « autres régions » faisant en sorte qu'il est toujours difficile d'avoir un tableau d'ensemble de la place des firmes japonaises en Amérique latine et des relations économiques entre l'archipel et ce vaste continent que plusieurs considèrent comme la chasse gardée des Américains, une « arrière-cour » à l'intérieur de laquelle les firmes nipponnes se font discrètes, mais que les Chinois lorgnent sans arrière-pensée aucune¹.

C'est ainsi qu'il est souvent plus facile de trouver de l'information sur les activités des firmes japonaises en Malaisie, un petit pays d'à peine 23 millions d'habitants, qu'au Brésil ou au

Mexique. Mais cela est normal, dans la mesure où l'Amérique latine compte pour seulement 3,3 % des exportations et 3,0 % des importations du Japon (graphiques 1 et 2)². En fait, le commerce Japon-Brésil représente 22,5 % du commerce Japon-Malaise et il est à peine plus important que le commerce avec la Nouvelle-Zélande !

Malgré les déficiences au niveau des statistiques, nous ferons un tour d'horizon des relations commerciales entre le Japon et l'Amérique latine, de leur évolution dans le cadre des difficultés économiques internes auxquelles ces deux partenaires font face, tout en nous arrêtant sur des enjeux importants pour l'archipel comme la présence de la Chine dans les échanges trans-Pacifiques et son rôle en tant que partenaire dans des accords de libre-échange (ALE)³.

² Les graphiques et tableaux se trouvent en annexe en fin de texte.

³ Afin de rester concis, nous n'aborderons pas les activités gouvernementales à caractère économique, comme l'aide publique au développement, l'endettement des États auprès du Japon et autres flux financiers, comme les obligations samourais. Également, nous laisserons de côté les activités d'institutions publiques comme le JETRO (l'Office japonais pour le commerce extérieur), la Banque japonaise de coopération internationale ou la Société nipponne d'assurance pour les exportations et les investissements. Cette facette de la puissance économique du Japon en Amérique latine n'est pas négligeable. Dans une perspective historique, l'archipel a été capable, par le truchement de ces institutions et mécanismes financiers, d'influencer le parcours économique de plusieurs pays de la région.

* Chercheur associé au CEIM.

¹ Martin Coiteux, « La découverte de l'Amérique du Sud par la Chine », *La Chronique des Amériques*, n° 01, janvier 2005.

Coup d'œil historique

Il est bon de noter que si aujourd'hui le Japon se tourne surtout vers l'Asie, et la Chine en particulier, jusqu'au milieu des années quatre-vingt, l'Amérique latine était particulièrement choyée. Jusqu'en 1965, près de 30 % des investissements directs étrangers (IDE) de l'archipel étaient destinés à cette région du monde. Par la suite, après la crise du pétrole de 1973, les IDE continueront d'affluer surtout dans les secteurs de l'énergie et des ressources naturelles, mais leur importance relative déclinera notablement (de 10 % à 20 % du total) selon les années.

Cependant, au cours des années quatre-vingt, les relations économiques entre le Japon et l'Amérique latine ont changé notablement. D'une part, la crise de la dette puis les crises financières nationales, ainsi que l'instabilité politique et civile de plusieurs régimes latino-américains et, d'autre part, la stagnation de l'économie japonaise dans les années quatre-vingt-dix, ont laissé les relations commerciales, financières et industrielles dans un état morose qui a poussé d'ailleurs les banques japonaises à se retirer de la région. De plus, au même moment, le décollage de plusieurs économies d'Asie et la hausse de la valeur du yen après l'Accord Plaza de 1985 ont orienté l'intérêt commercial du Japon vers ce continent, un intérêt qui ne s'est pas démenti depuis.

Un coup d'œil rétrospectif nous révèle que l'Amérique latine a toujours été perçue comme une zone économique d'importance secondaire, de sorte que les firmes japonaises n'ont jamais cherché à y développer sur une base régionale – comme elles l'ont fait en Asie et aux États-Unis – des réseaux de production et de vente intégrés de près à leur stratégie d'expansion mondiale. C'est ainsi que certaines économies d'Asie ont pu servir de plates-formes d'exportation vers le reste du monde de produits japonais de consommation de masse, tandis que l'implantation de nombreuses usines d'assemblage aux États-Unis a permis d'approvisionner l'Amérique du Nord en véhicules routiers. Encore aujourd'hui, lorsque le ministère des Affaires étrangères explique la stratégie du gouvernement en matière d'ALE, il mentionne le Chili et le MERCOSUR comme étant des cas « non urgents », à « surveiller » tout

au plus⁴. Malgré les nouvelles intentions de Tokyo d'approfondir les liens avec l'Amérique latine (notamment dans le cadre du Forum de coopération Asie-Amérique latine), la stratégie de Tokyo, du moins au niveau de sa politique commerciale, est purement défensive. Pourtant, c'est justement cette stratégie qui a mis les firmes japonaises dans une position de faiblesse au Mexique face à leurs concurrentes américaines et européennes, car le Japon a longtemps repoussé l'idée d'un ALE avec ce pays, alors même qu'il devenait un carrefour incontournable du libre-échange dans les Amériques.

Les négociations portant sur un ALE Japon-Mexique ont été longues et pénibles pour Tokyo qui a dû affronter des pressions intérieures anti-libre-échangistes intenses, mais la réussite de cet accord tient essentiellement à ce constat auquel le gouvernement et les gens d'affaires japonais étaient arrivés au cours des années quatre-vingt-dix à savoir que, depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, la compétitivité des firmes japonaises avait été durement ébranlée par l'absence d'ALE avec le Mexique⁵.

Mais depuis quelques années, la situation industrielle et financière de l'Amérique latine s'est nettement améliorée et le Brésil, notamment, se taille une place de plus en plus enviable dans l'ordre économique international, alors que d'autres pays plus petits, comme le Chili, s'ouvrent au commerce avec le monde et regardent sérieusement vers l'Asie comme étant une source non négligeable d'impulsion économique. Le Japon ne peut se permettre de rester indifférent face à ce continent qui est dans la mire de la Chine et de plusieurs autres pays avides de ressources naturelles et énergétiques.

Plusieurs aspects de ce changement méritent être mentionnés :

Premièrement, même si la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) n'est plus à l'ordre du jour, il n'en demeure pas moins que le régionalisme, les ALE et autres ententes

⁴ Ministère des Affaires étrangères, *Japan's FTA Strategy*, Tokyo, octobre 2002.

⁵ Éric Boulanger, « L'accord de libre-échange Japon-Mexique est enfin signé : une étape historique pour la politique commerciale nipponne », *Chronique des Amériques*, n° 39, novembre 2004.

commerciales redessinent les rapports politiques et économiques un peu partout dans les Amériques entre les pays de la région et avec le monde extérieur. Ce nouveau régionalisme ouvre la porte à de nouvelles formes de coopération économique, qu'elle soit financière ou industrielle, en mesure de stabiliser la région et de créer un vaste marché libre de ses anciennes entraves commerciales. Une telle perspective pourrait plaire aux firmes japonaises qui ont largement profité de la coopération industrielle au sein de l'ASEAN pour développer des réseaux de production à l'échelle régionale et profiter pleinement des avantages comparatifs de chaque pays.

Deuxièmement, l'Asie regarde de plus en plus de l'autre côté du Pacifique Sud⁶. La Chine y prend pied pour en faire une zone d'approvisionnement en matières premières, en produits alimentaires et en énergie. Il est évident que la Chine n'est aucunement indifférente à l'égard d'un pays comme le Brésil qui a le potentiel de devenir d'ici dix ans le « grenier du monde » tout en représentant un marché et une zone industrielle de premier ordre⁷. C'est ainsi que la Chine est devenue en 2003 le deuxième partenaire commercial du Brésil, grâce surtout aux exportations de ce dernier qui ont doublé pour atteindre 4,5 milliards \$US, alors que, de 1997 à 2003, les échanges Japon-Brésil ont été en baisse⁸.

Troisièmement, le Japon se trouve de plus en plus souvent en concurrence directe avec la Chine pour ses approvisionnements en pétrole⁹. Signe de cette rivalité, le Japon a menacé la Russie de retirer son financement d'un pipe-line en provenance de Sibérie, si celui-ci devait passer par la Chine¹⁰. Tokyo regarde donc vers

⁶ Babette Stern, « Pourquoi l'autre Amérique attire l'Asie », *Le Monde*, 16 novembre 2004.

⁷ Michel Bourdoncle, « Le Brésil : nouvelle frontière agricole du monde », *Problèmes économiques*, n° 2.876, 25 mai 2005, pp. 46-48.

⁸ Erik Izraelwicz, « L'économie chinoise à l'assaut du monde », *Politique internationale*, n° 107, printemps 2005, pp. 341-352.

⁹ Ivo J. H. Bozon, « Securing Asia's Energy Future », *The McKinsey Quarterly*, avril 2005. En ligne : <http://www.mckinseyquarterly.com>. On peut affirmer la même chose pour l'Asie et l'Inde.

¹⁰ Le projet en question de l'ordre de 12 milliards \$US, est principalement financé par le Japon, et il relie, sur une distance de 4180 km, les gisements

l'Amérique latine pour diversifier ses sources d'approvisionnement alors que 88,5 % de son pétrole provient du Moyen-Orient. Le Japon a ainsi accepté de financer à la hauteur de 1,7 milliards \$US un projet d'exploitation pétrolière au Brésil, tandis que d'autres projets sont à l'étude dans le pays¹¹. La Corée du Sud, qui n'est pas en reste, a signé son premier ALE avec le Chili en 2003, alors que le Japon semble avoir abandonné son projet d'ALE avec ce pays, même si des études de faisabilité suggéraient au gouvernement d'aller de l'avant¹².

Enfin, les firmes nipponnes ont, depuis plusieurs années, développé des stratégies d'expansion mondiale de leurs capacités de production pour faire face au déclin rapide de la population japonaise, à la concurrence des nouveaux pays industrialisés et afin d'accaparer de nouvelles parts de marché dans le monde, notamment en Chine et aux États-Unis. Toyota est le prototype de cette nouvelle expansion avec son ambition de devenir le premier constructeur automobile au monde d'ici 2006-2007 en construisant une série de nouvelles usines d'assemblage en Amérique du Nord, en Chine, en Thaïlande, en Afrique du Sud et ailleurs en Europe, tout en maintenant au Japon de solides capacités de production. L'Amérique latine pourrait alors recevoir une part non négligeable de ces nouveaux investissements.

Les relations économiques Japon- Amérique latine

Le sommet des chefs d'État de l'APEC tenu au Chili à l'automne 2004 a été l'occasion pour le premier ministre Junichiro Koizumi de visiter le Brésil et le Mexique. Le sommet de l'APEC a également été un prétexte pour le président Hu Jintao de la Chine pour entreprendre une tournée en Argentine, au Brésil et à Cuba. Si le voyage de Koizumi a été émotif et empreint de bonnes intentions – il a rencontré des Japonais ayant immigré au Brésil, dont quelques membres de sa parenté, et il a réaffirmé l'importance pour son

du lac Baïkal en Sibérie à la côte du Pacifique. Voir : *Nihon Keizai Shimbun*, 25 avril 2005.

¹¹ *Nihon Keizai Shimbun*, 22 et 27 mai 2005.

¹² Ces études sont disponibles sur le site Internet du JETRO : www.jetro.go.jp. Une étude note, entre autres, que le marché de l'automobile au Chili est contrôlé par les constructeurs japonais (37 %) et coréens (30 %).

pays d'approfondir les relations avec les pays latino-américains – celui de Hu a été, au contraire, de nature essentiellement économique, alors qu'il annonçait que son pays allait investir 30 milliards \$US et signer plusieurs ententes garantissant à son pays l'approvisionnement à long terme de matières premières. Pour les pays d'Amérique latine, le clou du sommet de l'APEC était le président Hu, surtout que le président George W. Bush n'y faisait qu'une discrète apparition¹³. Koizumi a bien indiqué qu'il était important de raffermir et d'étendre les relations économiques entre le Japon et l'Amérique latine, mais aucune mesure économique d'envergure n'a été annoncée qui aurait pu donner aux gouvernements de la région l'idée que le Japon peut devenir un contre-poids économique à l'influence traditionnelle des États-Unis.

Certes, au contraire de la Chine, le Japon est depuis longtemps présent en Amérique latine. Par exemple, Honda contrôle 80 % du marché brésilien des motocyclettes et y produit plus de 750 000 unités annuellement. Le fabricant a annoncé récemment qu'il augmenterait la production à un million d'unités, forçant du même coup ses fournisseurs japonais à augmenter leur production locale, voire à y déménager de l'archipel leurs capacités de production. Pour sa part, Toyota exporte du Brésil son modèle Corolla (production annuelle de 54 000 unités) dans 20 pays de la région. Le constructeur veut faire de son usine d'assemblage une de ses deux assises de son expansion latino-américaine, l'autre étant en Argentine, d'où Toyota exporte, également dans les pays de la région, son modèle polyvalent IMV dont les faibles coûts de production (une plate-forme identique pour plusieurs modèles) lui fait envisager de hausser sa production à plus de 65 000 unités d'ici à la fin de cette année. Ces investissements se font dorénavant, selon la politique de Toyota de concentrer ses fournisseurs auprès de ses usines d'assemblage, à l'intérieur de parcs industriels développés et gérés par Toyota Tsusho Corporation. Ces parcs existent en Inde et en Thaïlande et quatre autres seront construits aux États-Unis, en Chine, au Mexique et en Argentine. Compte tenu du fait que Toyota a 350 principaux fournisseurs et plus

de 20,000 sous-contractants, des investissements importants sont à prévoir¹⁴.

Au premier coup d'œil (graphique 3), l'Amérique latine semble bien pourvue lorsqu'il s'agit de recevoir les IDE du Japon, mais cette réalité en cache une autre puisque les IDE d'Honda, de Toyota ou bien encore ceux de Nissan au Mexique sont plutôt rares, car la grande majorité d'entre eux prennent la direction des Îles Caïmans, du Panama et des Bermudes (tableau 1).

Paradis fiscaux et pavillons de complaisance.

Dans les années quatre-vingt-dix, les sociétés et institutions financières du Japon ont établi, dans les Îles Caïmans, des compagnies dont la raison d'être était d'émettre des valeurs mobilières achetées en quasi-totalité par des investisseurs japonais. Les banques japonaises ont largement utilisé ces compagnies pour renforcer leurs bases en capital, en émettant des obligations et autres titres rachetés le plus souvent par d'autres sociétés japonaises¹⁵. Les IDE acheminés aux Îles Caïmans ont atteint une moyenne annuelle de 224 milliards ¥ (2 milliards \$US) entre 1994 et 1999, et de 416 milliards ¥ (3,7 milliards \$US) entre 2000 et 2004, avec un sommet de 625 milliards ¥ (5,6 milliards \$US) en 2001.

En 2003, les IDE en provenance des pays de l'Amérique latine (460 milliards ¥ – 4,1 milliards \$US) ont été plus importants que les IDE combinés des États-Unis et du Canada dans l'archipel (440 milliards ¥ – 3,9 milliards \$US). Mais ces investissements proviennent en grande majorité des Îles Caïmans (63,3 %) et des Bermudes (35,1 %), le reste étant partagé entre le Panama, les Îles Vierges britanniques, les Bahamas et Saint-Vincent. Ces flux financiers servent essentiellement à l'acquisition d'actions, de titres et d'obligations.

Les IDE du Japon au Panama et dans les Bermudes sont également importants dans la mesure où ces deux pays offrent des pavillons de complaisance de plus en plus recherchés par les

¹³ Larry Rohter, « China Widens Economic Role in Latin America », *New York Times*, 20 novembre 2004.

¹⁴ *Nihon Keizai Shimbun*, 18 novembre 2003 ; 16 juin 2004 ; 22 et 25 avril 2005 ; 1^{er} et 7 mars 2005.

¹⁵ S. Kuwabara, *op. cit.*, 2003, pp. 47-51. En fait, les IDE vers ces paradis fiscaux ont commencé avec la bulle financière qui a touché le Japon entre 1985 et 1990.

sociétés maritimes nipponnes. Cependant, si ces sociétés maritimes sont prêtes à échapper au fisc en enregistrant leur flotte maritime au Panama, elles achètent tout de même leurs navires de constructeurs japonais !

En somme, lorsque les firmes japonaises investissent en Amérique latine dans les secteurs manufacturiers, de la construction, des mines ou des transports, elles choisissent, dans l'ordre, le Brésil (441 milliards ¥ d'IDE de 2000 à 2004 – 3,9 milliards \$US), le Mexique (91 milliards ¥ – 819 millions \$US pour la même période), le Chili (62,4 milliards ¥ – 561,6 millions \$US) et, dans une moindre mesure, l'Argentine (30,7 milliards ¥ – 276,3 millions \$US) (tableaux 1 et 2). Et même s'il y a toujours de nombreux IDE dans les secteurs de la finance, de l'immobilier et des assurances, c'est toujours dans une proportion beaucoup plus faible qu'aux Îles Caïmans ou aux Bermudes. Le cas de l'Argentine est particulier, voire surprenant, dans la mesure où les IDE totaux sont passés de 24 milliards \$US, en 1999, à seulement 230 millions \$US, en 2003. Mais ce n'est pas la crise financière qui a effrayé les investisseurs japonais, puisqu'ils ont injecté à peine 1 million \$US en 1999, tandis qu'ils en ont injecté plus de 92 millions \$US en 2003 et plus de 84 millions \$US en 2004, grâce à des investissements massifs dans les transports¹⁶.

Les échanges commerciaux

Le commerce avec l'Amérique latine compte peu dans les échanges totaux du Japon, mais les statistiques sur le commerce extérieur font état d'une hausse remarquable, pour l'année 2004, des exportations vers l'Amérique latine (+21,4 %), dépassant à ce chapitre les exportations vers l'Asie (+17,1 %) et vers la Chine (+20,0 %). Les exportations vers le Venezuela sont en hausse de 39,5 %, vers le Mexique en hausse de 33,4 %, vers le Chili en hausse de 17,5 % et vers la Colombie et le Brésil, en hausse de 16,9 %. Au chapitre des importations, toujours pour l'année 2004, le Japon a accru son commerce avec l'Amérique latine de 23,0 %, alors qu'avec l'Asie la hausse est de 12,7 %, et avec la Chine de 16,8 %. Les importations du Japon en provenance du Chili

ont augmenté de 48,6 %, du Brésil de 18,4 %, de la Colombie de 17,2 %, du Mexique de 13,9 % et du Venezuela de 13,8 %¹⁷.

Cet accroissement du commerce semble se poursuivre en 2005, selon les statistiques les plus récentes, mais il faut voir que ces hausses surviennent après plusieurs années de baisse consécutives, car les exportations du Japon vers le Brésil et le Mexique avaient diminué de 36,7 % et de 23,5 %, entre 1998 et 2003. La diminution était encore plus remarquable avec l'Argentine, le Chili, la Colombie et le Venezuela puisqu'elle atteignait près de 60 % sur la même période¹⁸.

Quoi qu'il en soit, l'Amérique latine a de plus en plus de difficultés à concurrencer la Chine. Depuis quelques années, alors que 70 % des IDE en Chine sont dirigés vers le secteur manufacturier, pour l'Amérique latine, cette proportion atteint à peine 24 %. L'industrie électronique préfère à cet égard la Chine au Mexique, avec le résultat que celui-ci a perdu des milliers d'emplois dans ce secteur¹⁹. Le Japon est l'un des principaux responsables de cette situation. Dans le contexte de l'intensification de l'intégration économique en Asie, l'archipel dirige plus de 80 % de ses IDE en Chine vers les industries manufacturières, notamment l'électronique, les machines-outils et la métallurgie²⁰. Déjà en 2001, une étude du JETRO révélait que les firmes qui prévoyaient investir à l'étranger dans les prochaines années choisiraient à près de 30 % la Chine, contre 1,4 % le Mexique et 1 % les autres pays de l'Amérique latine²¹. Comme plusieurs autres compagnies étrangères, le Japon favorise l'ordre, la stabilité et les bas salaires de la Chine aux

¹⁷ Ministère des Finances, *Financial Statistics of Japan*, Tokyo. En ligne : www.mof.go.jp

¹⁸ Ministère des Finances, *Financial Statistics of Japan*, Tokyo. En ligne : www.mof.go.jp

¹⁹ Christophe Cordonnier & Javier Santiso, « Investissement direct étranger et développement : le retour du débat », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 53, été 2004, pp 16-18.

²⁰ METI, *White Paper on International Trade*, juillet 2005, Tokyo ; Dae Young Joo, « Overview of the Electronics Industry of Korea, Japan and China », *Korea Focus*, vol. 12, n° 4, juillet-août 2004, pp. 123-140.

²¹ JETRO, *Current and Future Prospects of Foreign Direct Investment by Japanese Companies in the 21st Century*, Tokyo, décembre 2001, pp. 13-14.

¹⁶ OCDE, *International Investment Perspectives*, Paris, 2004, pp. 16-17 ; Ministère des Finances, *Trade Statistics*, Tokyo. Données en ligne : www.mof.go.jp.

salaires relativement élevés, au syndicalisme revendicatif et aux problèmes de sécurité du Mexique²². C'est ainsi qu'en 2004, le Japon a investi 490,9 milliards ¥ en Chine, en majorité dans l'industrie manufacturière et 684,8 milliards ¥ en Amérique latine, mais 86,3 % de cette somme a pris la direction des Îles Caïmans, du Panama, des Bermudes et des Bahamas.

Enfin, la composition des échanges entre le Japon et l'Amérique latine demeure relativement peu diversifiée en comparaison des échanges avec l'Asie (tableau 3). Les produits alimentaires et les fournitures industrielles (combustibles, matières premières, etc.) comptent pour 31 % et 54,8 % respectivement des exportations de l'Amérique latine vers le Japon. L'Amérique latine exporte également beaucoup moins de biens d'équipement (9,2 %) et de biens de consommation (3,9 %) vers le Japon, que l'Asie (35,5 % et 23,9 %). En retour, comme c'est le cas pour les exportations totales du Japon, les exportations vers l'Amérique latine sont en grande majorité composées de produits manufacturés (biens d'équipement et de consommation), mais une large part (15,6 %) est constituée de véhicules routiers, alors que pour l'Asie ce secteur est marginal (2,1 %) (tableau 3).

Conclusion

Ce tour d'horizon des relations économiques que le Japon entretient avec l'Amérique latine révèle deux choses : *premièrement*, cette région du monde demeure une zone d'intérêt secondaire pour les firmes japonaises et, *deuxièmement*, le Japon risque de se faire distancer par la Chine qui, pour sa part, continue de poursuivre une stratégie d'expansion économique très agressive.

Avec leur présence feutrée, les firmes japonaises n'ont jamais soulevé l'inquiétude de leurs alliés américains, surtout que Tokyo a accepté à maintes reprises d'ouvrir le cordon de sa bourse

²² Les FMN japonaises hésitent souvent à investir au Mexique en expliquant qu'elles ne sont pas capables de garantir la sécurité de leurs employés contre la violence criminelle. Il est important de noter que la haute direction et les cadres des filiales étrangères des FMN sont habituellement des employés japonais et rarement des employés locaux auxquels ces firmes réservent plutôt des emplois subalternes. Les questions d'ordre et de sécurité sont donc très importantes et elles ont refait surface dans les négociations d'un ALE avec le Mexique.

pour aider les pays sud-américains lors de crises monétaires graves, une stratégie qui visait également à calmer Washington qui s'inquiétait de son déficit commercial avec le Japon. Cependant, la stratégie de la Chine risque non seulement d'avoir une incidence sur les rapports économiques que les pays de l'Amérique latine entretiennent entre eux, mais aussi sur ceux qu'ils entretiennent avec les États-Unis et avec les pays européens. Dans ces conditions, à l'instar de plusieurs autres pays asiatiques, le Japon pourrait profiter de la multiplication des échanges commerciaux entre l'Amérique latine et la Chine, une multiplication imputable en partie à l'échec du projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). En effet, aux yeux de certains gouvernements d'Amérique latine, le moment pourrait s'avérer propice pour profiter de la conjoncture actuelle de manière à renforcer leurs liens politiques avec le géant chinois. Le Japon pourrait alors suivre la tendance et ou bien intensifier ses échanges par le truchement d'ALE ou d'autres formes de partenariats économiques, ou bien souscrire à une approche régionale et se faire le promoteur d'un rapprochement entre le projet de communauté asiatique (l'ASEAN+3) et l'Amérique latine.

D'ailleurs les deux options ne sont pas mutuellement exclusives. En fait, à court terme, le Japon, après avoir signé un accord avec le Mexique²³, pourrait retirer certains avantages en termes stratégiques et sécuritaires en signant un ALE avec le Chili cette fois²⁴. À moyen terme, avec une zone de libre-échange asiatique bien en place à l'horizon de 2010-2012, les deux régions pourraient négocier d'autres ententes bilatérales et si, au départ, compte tenu de l'étroitesse des

²³ Tokyo estime que l'ALE avec le Mexique haussera le PIB japonais de 0,06 % ou 300 milliards ¥. Pour sa part, le Mexique envisage une hausse de 12 % annuellement de ses exportations vers le Japon (la hausse était de 2 % annuellement entre 1993 à 2003). *Nihon Keizai Shimbun*, 30 mars 2005.

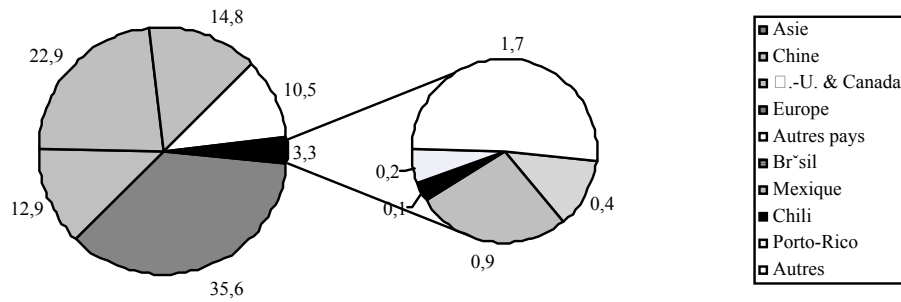
²⁴ Avec les nombreux cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) et de grippe aviaire, le Japon cherche de nouvelles sources d'approvisionnement. Le Mexique, le Brésil et l'Argentine sont des nouveaux marchés que plusieurs compagnies alimentaires japonaises voudraient bien exploiter. Notamment, Nichirei – un important transformateur – achète maintenant du poulet argentin pour remplacer ses achats en Asie où la grippe aviaire fait toujours des ravages.

marchés locaux, les firmes japonaises devaient profiter moins des ALE déjà négociés, elles pourraient bien en bout de piste sortir gagnantes, car leur présence dominante en Asie pourrait avoir des résultats déterminants sur l'accroissement des échanges entre les deux régions.

ANNEXE

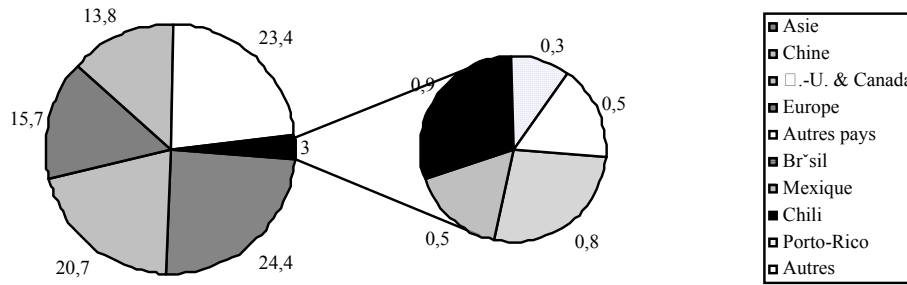
Graphiques et tableaux

Graphique 1. Exportations du Japon, 2004 (%)



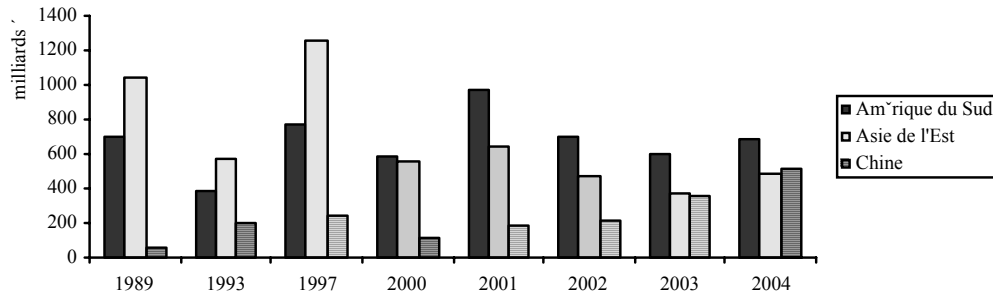
Source: Ministère des Finances, Trade Statistics. Données en ligne: www.mof.go.jp

Graphique 2. Importations du Japon, 2004 (%)



Source: Ministère des Finances, Trade Statistics. Données en ligne: www.mof.go.jp

Graphique 3. Investissements directs ̐trangers du Japon en Am̐rique du Sud, en Asie de l'Est et en Chine, 1989-2004 (milliards ̐)



Source: Minist̐re des Finances, Trade Statistics. Donn̐es en ligne: www.mof.go.jp/english/fdi

Tableau 1. Investissements directs étrangers du Japon en Amérique latine, par pays, 1994-2004 (milliards ¥, %)

| | 1994-1999 (moyenne annuelle) | | 2000 | | 2001 | | 2002 | | 2003 | | 2004 | |
|---------------------|---------------------------------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|
| | cas | valeur | cas | valeur | cas | valeur | cas | valeur | cas | valeur | cas | valeur |
| Argentine | 5,3 | 6,5 | 4 | 4,5 | - | 2,1 | 1 | 4,4 | - | 10,3 | 4 | 9,4 |
| Manufacturier % | 18,7 | 51,3 | 50,0 | 62,2 | - | 9,5 | 0,0 | 0,0 | - | 19,4 | 75,0 | 96,8 |
| Non-manuf. % | 81,3 | 48,7 | 50,0 | 37,8 | - | 90,5 | 100 | 100 | - | 80,6 | 25,0 | 3,2 |
| Bahamas | 1,5 | 8,8 | 3 | 12,5 | 1 | 0,5 | 2 | 10,7 | 1 | 4,7 | 5 | 16,7 |
| Manufacturier % | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Non-manuf. % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Bermudes | 6,0 | 44,4 | 9 | 60,3 | 4 | 28,1 | 1 | 8,7 | - | 8,6 | 3 | 12,1 |
| Manufacturier % | 11,2 | 10,4 | 11,1 | 53,7 | 25,0 | 80,4 | 0,0 | 0,0 | - | 2,2 | 0,0 | 0,0 |
| Non-manuf. % | 88,8 | 89,6 | 88,9 | 46,3 | 75,0 | 19,6 | 100 | 100 | - | 97,8 | 100 | 100 |
| Brésil | 31,7 | 89,4 | 13 | 26,0 | 7 | 171,8 | 11 | 49,5 | 10 | 175,3 | 6 | 21,3 |
| Manufacturier % | 51,1 | 42,4 | 46,2 | 30,0 | 42,9 | 90,6 | 90,9 | 76,4 | 30,0 | 20,1 | 16,7 | 49,3 |
| Non-manuf. % | 48,9 | 57,6 | 53,8 | 70,0 | 57,1 | 9,4 | 9,1 | 23,6 | 70,0 | 79,9 | 83,3 | 50,7 |
| Îles Caïmans | 40 | 224 | 54 | 302 | 33 | 625 | 48 | 492 | 25 | 240 | 50 | 424,3 |
| Manufacturier % | 4,2 | 1,8 | 1,9 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 4,2 | 0,4 | - | 0,4 | 6,0 | 9,4 |
| Non-manuf. % | 95,8 | 98,2 | 98,1 | 99,9 | 100 | 100 | 95,8 | 99,6 | 10 | 99,6 | 94,0 | 90,6 |
| Chili | 4 | 4,2 | 2 | 3,1 | 2 | 6,5 | 2 | 0,7 | - | 0,4 | 3 | 3,4 |
| Manufacturier % | 12,5 | 9,2 | 50,0 | 16,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | 66,6 | 94,1 |
| Non-manuf. % | 87,5 | 90,8 | 50,0 | 83,9 | 100 | 100 | 100 | 100 | - | 100 | 33,4 | 5,9 |
| Colombie | 1,2 | 1,9 | - | - | - | - | - | 1,1 | - | - | - | - |
| Manufacturier % | - | 27,2 | - | - | - | - | - | 100 | - | - | - | - |
| Non-manuf. % | - | 72,8 | - | - | - | - | - | 0,0 | - | - | - | - |
| Mexique | 12,7 | 52,3 | 5 | 23,0 | 4 | 5,8 | 8 | 10,3 | 2 | 15,8 | 7 | 36,3 |
| Manufacturier % | 71,1 | 91,9 | 100 | 100 | 25,0 | 50,0 | 87,5 | 70,9 | 50,0 | 82,3 | - | 72,5 |
| Non-manuf. % | 28,9 | 8,1 | 0,0 | 0,0 | 75,0 | 50,0 | 12,5 | 29,1 | 50,0 | 17,7 | - | 27,5 |
| Panama | 150,7 | 147,0 | 109 | 146,5 | 105 | 124,1 | 107 | 107,5 | 136 | 137,5 | 135 | 137,8 |
| Manufacturier % | 0,5 | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,9 | 3,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Non-manuf. % | 99,5 | 99,7 | 100 | 100 | 100 | 100 | 98,1 | 96,7 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Venezuela | 4,5 | 5,1 | - | 0,2 | 1 | 1,1 | - | - | - | - | - | 0,3 |
| Manufacturier % | 18,5 | 60,7 | - | 0,0 | 100 | 100 | - | - | - | - | - | 0,0 |
| Non-manuf. % | 81,5 | 39,3 | - | 100 | 0,0 | 0,0 | - | - | - | - | - | 100 |
| Îles Vierges | 15,2 | 567,3 | 7 | 2,7 | - | - | 7 | 12,8 | 3 | 1,2 | 9 | 12,9 |
| Manufacturier % | 18,4 | 23,9 | 42,9 | 7,4 | - | - | 57,1 | 74,2 | 100 | 100 | 11,2 | 5,4 |
| Non-manuf. % | 81,6 | 76,1 | 57,1 | 92,6 | - | - | 42,9 | 25,8 | 0,0 | 0,0 | 88,8 | 94,6 |
| Autres pays | 5,2 | 8,5 | 2 | 2,6 | - | 0,2 | - | 2,5 | 1 | 1,1 | 1 | 10,3 |
| Manufacturier % | 22,6 | 27,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Non-manuf. % | 77,4 | 73,0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|--------------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|

Source : Ministère des Finances, *Trade Statistics*, Tokyo. Données en ligne : www.mof.go.jp.

Note : Les pays autres : les Antilles néerlandaises, Île d'Aruba, la Barbade, le Belize, le Costa Rica, Île de Curaçao, l'Équateur, le Guatemala, le Honduras, la Jamaïque, le Paraguay, le Pérou, Porto Rico, la République Dominicaine, El Salvador, Trinidad et Tobago, l'Uruguay,

Tableau 2. Investissements directs étrangers cumulatifs du Japon au Brésil et au Mexique, 1994-2004 (cas ; milliards ¥).

| | Brésil | | Mexique | |
|--|------------|--------------|------------|--------------|
| | cas | valeur | cas | valeur |
| Agroalimentaire | 7 | 12,5 | 7 | 17,2 |
| Textile | 18 | 9,1 | 3 | 2,1 |
| Pâtes et papier, bois | - | 83,8 | - | - |
| Produits chimiques | 7 | 15,3 | 26 | 25,2 |
| Métallurgie | 30 | 106,0 | 9 | 18,4 |
| Machinerie | 25 | 23,0 | 4 | 3,1 |
| Électricité | 13 | 108,5 | 4 | 6,3 |
| Transports | 16 | 93,7 | 14 | 285,6 |
| Autres | 4 | 18,3 | 1 | 1,6 |
| <i>Secteur manufacturier : total</i> | <i>120</i> | <i>470,2</i> | <i>68</i> | <i>353,2</i> |
| Agriculture et forêt | 3 | 3,6 | - | - |
| Pêches | - | - | - | - |
| Mines | 19 | 170,4 | 1 | 0,4 |
| Construction | 3 | 3,2 | 5 | 4,5 |
| Commerce | 32 | 57,7 | 9 | 16,6 |
| Finance et assurances | 32 | 103,6 | 1 | 0 |
| Services | 19 | 23,3 | 17 | 21,7 |
| Services de transport | 8 | 53,1 | 1 | 0,1 |
| Immobilier | 2 | 0,6 | - | - |
| Autres | - | - | - | - |
| <i>Secteur non manufacturier : total</i> | <i>118</i> | <i>415,5</i> | <i>34</i> | <i>43,3</i> |
| TOTAL | 238 | 885,7 | 102 | 396,9 |

Source : Ministère des Finances, *Trade Statistics*, Tokyo. Données en ligne : www.mof.go.jp

Tableau 3. Composition sectorielle des échanges du Japon avec l'Amérique latine et l'Asie, 2003 (%)

| | Exportations | | Importations | |
|------------------------------------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Amérique latine | Asie | Amérique latine | Asie |
| Total (%) | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Produits alimentaires | 0,08 | 0,61 | 30,96 | 8,39 |
| Fouritures industrielles | 14,16 | 27,04 | 54,82 | 28,07 |
| • Matières premières | (0,20) | (1,50) | (26,81) | (3,48) |
| • Combustibles | (0,34) | (0,60) | (11,10) | (11,56) |
| • Produits chimiques | (8,08) | (10,64) | (11,70) | (3,97) |
| • Métaux | (3,24) | (8,17) | (10,08) | (2,14) |
| • Textiles | (0,18) | (21,43) | (0,26) | (1,77) |
| Biens d'équipement | 66,94 | 59,17 | 9,17 | 35,50 |
| • Machinerie non électrique | (9,83) | (20,27) | (3,41) | (14,19) |
| • Machinerie électrique | (12,66) | (28,08) | (4,12) | (17,98) |
| • Transport | (42,65) | (52,11) | (0,70) | (0,86) |
| Biens de consommation non durables | 0,35 | 0,89 | 0,81 | 13,26 |
| • Produits du textile | (0,02) | (0,24) | (0,51) | (10,50) |
| Biens de consommation durables | 17,60 | 5,88 | 3,17 | 10,70 |
| • Véhicules passagers | (15,62) | (2,11) | (1,65) | (0,11) |
| Montant total (milliards US\$) | 227,9 | 17,4 | 177,5 | 10,9 |

Source : Ministère des Finances, *Financial Statistics of Japan*, Tokyo, 2004.

Note : Les pourcentages ont été arrondis, le total n'égale pas nécessairement 100.