N° 27 - printemps-été 1998

LA REVUE DE L'IRES

Mondialisation et régionalisation des économies

numéro spécial

IRES ■ Institut de Recherches Economiques et Sociales

Le système productif Japon-Asie quelle division internationale du travail ?

Claude POTTIER *

Les processus de régionalisation dans les trois pôles de la triade relèvent, pour une part, d'une logique commerciale. La création de zones de libre-échange stimule les échanges et fait évoluer les spécialisations nationales. Cependant, l'aspect le plus original des processus en cours est l'importance des flux d'investissement direct à partir des centres (Japon, Etats-Unis, Europe occidentale) vers les périphéries : Asie orientale, Mexique, Europe centrale et orientale. Il se forme ainsi des systèmes productifs régionaux qui ont trois caractéristiques essentielles :

1. L'intégration productive régionale est réalisée en grande partie par le jeu des firmes.

2. Elle unit des centres à des périphéries où le coût du travail est moins élevé.

3. Elle se manifeste par la constitution, dans les périphéries, de bases productives tournées en partie vers les marchés locaux mais aussi vers l'exportation, notamment en direction des centres.

Cette évolution remet en question les théories de l'intégration économique régionale qui, traditionnellement, sont fondées sur les concepts et les raisonnements relatifs au commerce entre les nations. En fait, ces théories sont mises en cause sur trois points. D'abord, il apparaît que l'investisse-

* Cerem-Forum, Université Paris X-CNRS.

ment direct international joue un rôle important ou décisif dans l'intégration régionale et qu'il est à l'origine d'une bonne partie des flux commerciaux. Ensuite, les nations qui s'intègrent ont des niveaux de développement très différents. Enfin, le fait générateur de l'intégration n'est pas nécessairement la décision des nations de constituer une zone de libre-échange ou une union douanière, mais la stratégie des firmes. C'est notamment le cas en Asie orientale. Le problème que pose cette intégration n'est donc pas seulement celui de la spécialisation des nations mais aussi celui de la compétitivité des firmes : dans quelle mesure les firmes du centre améliorent-elles leur compétitivité en constituant un système productif régional qui permet de tirer parti du faible coût du travail à la périphérie, tout en minimisant les coûts par rapport à une organisation mondiale ?

Le but de cette contribution est d'analyser jusqu'où peut aller cette intégration productive, à la fois quantitativement (importance des activités délocalisées du centre vers la périphérie), mais aussi qualitativement : quelle est la nature de la division internationale du travail (DIT) mise en place ? L'intégration productive par les firmes n'aboutit-elle pas à une DIT beaucoup plus approfondie que celle résultant de la seule évolution du commerce entre les nations ? Les théories du cycle du produit et du « vol d'oies » ont l'avantage de relier l'évolution de la DIT à l'investissement direct international. Elles établissent un lien strict entre le contenu des activités transférées et le niveau technologique des pays d'accueil. Mais tiennent-elles suffisamment compte du fait que ces transferts s'effectuent à l'intérieur des firmes ? Ne voit-on pas aujourd'hui, au sein des firmes, des déplacements d'activités mettant en oeuvre des technologies très évoluées dans des pays où le niveau technologique moyen est beaucoup moins élevé ?

L'intégration productive entre le Japon et l'Asie orientale s'impose immédiatement à l'analyse puisque, à l'évidence, c'est celle qui est la plus poussée. Elle a, en même temps, une particularité, celle d'avoir été très déterminée par la hausse du yen, à partir de 1985. Cela peut affaiblir la généralité de l'analyse. Cependant le taux de change n'est pas une variable véritablement étrangère à la présente problématique, puisqu'il est une arme dans la concurrence entre les grandes firmes de la triade. En outre, si la hausse du yen a incontestablement donné une ampleur particulière aux investissements directs japonais en Asie, il reste à expliquer l'essentiel : comment fonctionne le système productif régional, quelle est la nature de la division du travail au sein de ce système ?

Quelques précisions doivent être données sur l'objet et le champ de l'analyse :

Il ne s'agit pas d'analyser le processus de développement des pays d'Asie, ce qui est fait couramment, mais de se situer dans l'optique de la stratégie des firmes japonaises. Certes, ces firmes jouent un rôle important dans le développement mais celui-ci résulte de biens d'autres facteurs. La crise financière qui frappe durement les pays d'Asie depuis 1997 est largement étrangère à la logique d'implantation des firmes japonaises dans ces pays et aux effets qu'elle produit.

- Le réseau de production japonais en Asie n'est évidemment pas imperméable. Il fonctionne de plus en plus en interaction avec les réseaux mis en place par les multinationales américaines et européennes et par les firmes locales, notamment celles de Corée du Sud et celles du « cercle chinois » (Ernst, 1997). Cependant on s'intéressera ici essentiellement au système productif mis en place par les firmes japonaises.
- Dans l'analyse de ce système on envisagera surtout deux éléments : d'une part, le contenu de l'activité des unités de production implantées par les firmes japonaises en Asie, en examinant les phénomènes de spécialisation selon les pays ; d'autre part, les flux commerciaux entre l'Asie et le Japon, résultant de ces implantations. Faute d'information, l'examen des échanges entre les unités de production japonaises en Asie sera bref.

Pour centrer l'analyse sur les activités pouvant le plus facilement donner lieu à une division internationale des processus productifs, on se limitera à l'industrie manufacturière.

Le rôle des bas salaires étant essentiel dans cette analyse, on s'intéressera particulièrement aux investissements japonais dans les pays de l'ASEAN et en Chine, à partir de 1985. Tout au long de cette contribution, l'ASEAN désignera seulement la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines et l'Indonésie. Singapour sera classé, comme il est d'usage, dans la catégorie des NPI, regroupant la Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et Singapour. Les NPI seront intégrés à l'analyse, par comparaison avec les pays de l'ASEAN et la Chine : que deviennent les flux d'investissement et d'échange entre le Japon et les NPI, dans la mesure où ces pays ont été initialement, mais ne sont plus, les réceptacles des investissements motivés par la faiblesse du coût du travail ?

On analysera d'abord la dynamique d'implantation des firmes japonaises en Asie orientale puis la transformation du mode de division internationale du travail.

1. Dynamique d'implantation des firmes japonaises en Asie orientale

L'investissement manufacturier japonais depuis 1985 expansion et réorientation spatiale

Avant 1985 l'industrie manufacturière japonaise a connu deux vagues de délocalisation en Asie (Ozawa, 1992).

La première vague suit la libéralisation de l'investissement direct japonais à l'étranger, réalisée entre 1969 et 1972. La pénurie de main-d'oeuvre, la hausse du yen et celle des salaires incitent les firmes japonaises à implanter des unités de production dans les pays qui vont devenir les NPI. Les industries concernées sont intensives en travail. Il s'agit notamment du textile, de l'habillement, du cuir et de l'assemblage électronique.

La deuxième vague, entre 1978 et 1985, résulte de motivations très différentes. La pénurie d'espace, la pollution et le coût de l'énergie importée provoquent des délocalisations dans les industries lourdes, mécaniques et chimiques.

Le contournement des barrières commerciales des pays d'Asie orientale est une autre motivation importante de l'investissement japonais jusque dans les années 1970. L'unité de production implantée est typiquement une « mini-Matsushita » qui produit des articles électroménagers divers, en faibles quantités, pour le marché local. A partir des années 1970, se développe simultanément une autre logique. Les firmes japonaises s'implantent dans des zones franches d'exportation, notamment pour fabriquer des produits audiovisuels à destination des Etats-Unis et de l'Europe.

Cette logique se renforce considérablement à partir de 1985, avec la hausse du yen. Entre 1985 et 1995, le taux de croissance moyen de la valeur du yen, par rapport au dollar, est de 9,7 % par an. Les délocalisations vers l'Asie orientale sont alors essentiellement liées à la nécessité d'abaisser les coûts de production : ceux des terrains, de l'énergie et, surtout, du travail. Entre 1985 et 1990, les coûts unitaires du travail (c'est-à-dire tenant compte de l'évolution de la productivité), exprimés en dollars, se sont accrus en moyenne de 9,7 % par an (Jetro, 1995a). En 1993, après une nouvelle appréciation du yen, ils ont augmenté de 14,3 %.

La troisième vague de délocalisation, à partir de 1986, concerne donc surtout les industries intensives en travail, telles que l'électroménager, l'électronique grand public, le textile et l'habillement.

Tableau 1
Evolution des investissements directs japonais en Asie orientale, dans l'industrie manufacturière
Moyennes annuelles, en millions de dollars et en pourcentages de l'investissement manufacturier japonais dans le monde

	1985-1986	1987-1989	1990-1992	1993	1994	1995
NPI [1]						
Millions dollars	378	1 002	628	736	847	1 186
%	12,3	7,9	5,0	6,6	6,1	6,4
ASEAN [2]						
Millions dollars	180	1 206	1 927	1 474	2 241	3 096
%	5,8	9,5	15,3	13,2	16,3	16,6
Chine						
Millions dollars	23	160	373	1 377	1 853	3 480
%	0,7	1,3	3,0	12,4	13,4	18,7
ASEAN+Chine						
%	6,5	10,8	18,3	25,6	29,7	35,3
Monde						
Millions dollars	3 079	12 640	12 618	11 136	13 783	18 623

1. NPI : Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour
2. ASEAN : Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie
Source : ministère des Finances, Japon (notifications, années fiscales).

Le tableau 1 fait apparaître les faits suivants :

La croissance de l'investissement manufacturier japonais est extrêmement forte dans les pays à bas salaires de l'Asie orientale, à la fois en valeur absolue et en proportion du total de l'investissement japonais dans le monde : la part de l'ensemble formé par les quatre grands pays de l'ASEAN et la Chine passe de 6,5 % en 1985-1986 à 35,3 % en 1995.

L'investissement en Chine atteint un niveau élevé à partir de 1993, c'est-à-dire au moment où les mesures de libération des investissements étrangers dans ce pays ont véritablement été appliquées.

Bien qu'à partir de cette année là l'investissement en Chine constitue une alternative à l'investissement dans l'ASEAN, celui-ci continue à croître en 1994 et 1995.

La réorientation de l'ASEAN vers la Chine a été précédée par un glissement des NPI vers l'ASEAN. Mais, là encore, les investissements vers les NPI s'accroissent à partir de 1993.

Ces données ne rendent d'ailleurs que partiellement compte du niveau très élevé de l'investissement japonais dans les pays à bas salaires de la région. Il faudrait ajouter les flux d'investissement des filiales japonaises des NPI vers l'ASEAN et la Chine. On ne connaît pas leur importance. Selon une enquête du Jetro (1996a), menée en 1995 à Hong Kong, à Singapour, en Malaisie et en Thaïlande, 19 % des filiales des firmes japonaises ont déjà effectué des investissements dans d'autres pays de la région. Les flux les plus importants sont ceux qui vont de Hong-Kong vers la Chine et de Singapour vers la Malaisie et, secondairement, vers l'Indonésie et la Thaïlande.

En outre, il faut tenir compte des réinvestissements locaux.

Tableau 2
Investissements directs et réinvestissements [1] des firmes japonaises en Asie orientale (industrie manufacturière)
milliards de $

	1989	1992	1994
NPI			
Investissements directs	1,3	0,4	0,8
Réinvestissements	1,2	1,3	2,2
Total	*2,5*	*1,7*	*3,0*
ASEAN			
Investissements directs	1,6	1,8	2,2
Réinvestissements	1,1	4,3	3,4
Total	*2,7*	*6,1*	*5,6*
Chine			
Investissements directs	0,2	0,7	1,9
Réinvestissements		0,3	0,9
Total		*1,0*	*2,8*

1. Réinvestissements : réinvestissements des profits + emprunts locaux.
Source : MITI, Surveys of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies.

Le tableau 2 montre que dans les pays de l'ASEAN les réinvestissements sont nettement plus importants que les investissements directs, les taux de profit étant particulièrement élevés dans ces pays. En revanche, la faiblesse relative des réinvestissements en Chine s'explique à la fois par le caractère récent des investissements directs et par le niveau moins élevé des profits. Enfin, l'importance des réinvestissements dans les NPI montre que les firmes japonaises continuent d'accroître fortement leur activité dans ces pays.

L'orientation sectorielle des flux d'investissement direct japonais dans l'ensemble de l'Asie orientale en 1996 est la même que celle des stocks depuis 1951 (Industrial Bank of Japan, 1997). Dans les deux cas, le secteur dominant est celui des industries électriques et électroniques (près du quart du stock d'investissement direct), suivi de la chimie, des métaux, du textile et des équipements de transport. Les motifs de l'investissement diffèrent cependant selon les industries.

L'objectif d'abaissement du coût du travail joue un rôle prédominant dans les secteurs du textile-habillement, de l'électroménager, de l'électronique grand public, des composants électroniques standards. De même, dans le secteur de l'informatique, les délocalisations récentes de NEC en Asie ont été dictées par des contraintes de coût. Il s'agissait de répondre à la guerre des prix déclenchée en 1992 par les firmes américaines qui disposaient déjà d'une base productive en Asie. Dans d'autres secteurs le motif principal reste l'accès à des marchés protégés. C'est le cas, surtout, du secteur automobile et, dans une moindre mesure, de celui des télécommunications.

Pour comprendre le processus d'extension du système productif japonais en Asie, il faut bien voir que l'implantation des activités aval de fabrication de produits finis tend à entraîner celle des activités amont. C'est le cas de la fabrication des composants électroniques et mécaniques, utilisés dans les secteurs aval de l'électronique, des pièces et sous-ensembles pour automobiles, des fils et fibres pour la confection. Même des secteurs tels que la sidérurgie et la pétrochimie d'aval sont concernés dans une certaine mesure (Industrial Bank of Japan, 1997).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène : l'absence de fournisseurs locaux, la hausse du yen (qui renchérit, pour les filiales asiatiques, le coût des importations de pièces et composants en provenance du Japon), des impératifs de proximité entre les fabricants et leurs fournisseurs, des contraintes de contenu local dans certains secteurs ou pays. Il y a donc un aspect cumulatif important dans la dynamique des délocalisations.

Facteurs d'attractivité des pays d'accueil

Les hausses de salaire en Asie orientale provoquent des déplacements d'activité à la fois des NPI vers les pays de l'ASEAN, à l'intérieur de l'ASEAN, vers la Chine et à l'intérieur de la Chine. Selon une enquête du MITI (1996), la hausse du coût du travail est la principale cause des fermetures d'unités de production japonaises observées dans les NPI. Le tableau 3 montre qu'en 1996 le niveau des salaires est bien différencié entre les pays de la région.

Tableau 3
Niveau des salaires mensuels (dollars) en 1996

	Ouvriers	Ingénieurs
Singapour	862	1 764
Hong-Kong	553	1 127
Malaisie	257	798
Thaïlande	256	614
Philippines	210	320
Indonésie	133	342
C hine (Pékin)	123	215
Chine (Dalian)	90	144

Source : Jetro, The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, 1996, *Tokyo, 1997.*

Bien entendu, le niveau de salaire n'est pas la seule variable à prendre en compte. Elle doit être combinée avec d'autres avantages ou inconvénients des pays-hôtes. En particulier, une enquête du Jetro (1997c) montre que la pénurie de main-d'oeuvre est particulièrement ressentie en Malaisie. En Thaïlande, le manque de main-d'oeuvre qualifié devient un problème crucial pour les firmes étrangères dont certaines quittent les parcs industriels. La difficulté de recrutement des cadres locaux dans ce pays est soulignée par une enquête de l'Exim Bank (Nakatani et alii, 1997). La combinaison des hausses de salaire et de la pénurie de main-d'œuvre est particulièrement préoccupante en Malaisie. Elle explique qu'en 1996 27 % des firmes japonaises déclarent avoir l'intention de quitter ce pays (Jetro, 1997c), les destinations envisagées le plus fréquemment étant d'abord l'Indonésie, ensuite la Chine et le Vietnam.

Inversement, les deux difficultés principales rencontrées par les firmes japonaises implantées en Chine et en Indonésie sont l'insuffisance de la qualification ouvrière et, surtout, le manque d'infrastructures (Nakatani et alii, 1997). Sous ce dernier aspect, la situation s'est cependant nettement améliorée, dans les années récentes, en Indonésie où un gros effort a été fait en matière de réseaux de téléphone et de centrales électriques. Le problème des infrastructures reste cependant crucial en Chine.

Un autre facteur important pour l'implantation des firmes est l'existence d'un tissu industriel minimal. Cela concerne notamment les activités d'emballage, de travail du plastique et des métaux, de maintenance des équipements. A cela s'ajoute la possibilité de s'approvisionner localement en pièces. A cet égard, les pays comme les Philippines et la Chine, où les fournisseurs japonais sont encore relativement peu implantés, sont dans une situation défavorable.

Parmi tous ces facteurs de localisation, le coût du travail apparaît nettement le plus important. Les autres problèmes peuvent être partiellement résolus. La formation de la main-d'oeuvre se fait, pour une bonne part, à l'intérieur même des firmes japonaises. L'implantation des fournisseurs japonais suit celle de leurs donneurs d'ordre. Des sous-traitants locaux émergent, et, en partie avec les recettes tirées de l'investissement étranger, les Etats et les autorités locales financent des infrastructures. L'implantation des firmes japonaises apparaît à bien des égards comme extra-territoriale, non pas parce que le territoire ne joue pas un rôle mais parce qu'il se forme, économiquement, sous l'impulsion de l'investissement direct. La multiplication des parcs industriels et des zones franches d'exportation marque bien cet aspect extra-territorial.

En définitive, la seule variable essentielle, à côté du coût du travail, dans le choix des pays d'implantation est la taille du marché. De ce point de vue, la Chine et l'Indonésie sont en bonne position. Pour compenser leur handicap face à la Chine, les pays de l'ASEAN s'efforcent de mettre en place la zone de libre-échange qu'est l'AFTA. Surtout, en 1993 et 1994, ils adoptent des mesures beaucoup plus libérales vis-à-vis de l'investissement direct et du commerce qui lui est associé.

Il s'agit d'abord des droits sur l'importation des biens d'équipement par les firmes étrangères. Ils sont abaissés progressivement aux Philippines, supprimés en Thaïlande pour les firmes installées en dehors de Bangkok, supprimés en Indonésie pour les firmes situées dans les parcs industriels et exportant la totalité de leur production. En 1994, l'Indonésie révise sa loi sur les investissements étrangers, en permettant la création de filiales à 100 %, en mettant fin à l'obligation de transfert progressif de la propriété du capital aux partenaires locaux dans les *joint ventures,* en incitant les firmes à s'implanter dans les parcs industriels et les zones spéciales d'exportation. En particulier, elles ont le droit de vendre localement jusqu'à 20 % de la valeur de leurs exportations. La même année, les Philippines révise également leur loi sur les investissements étrangers, en autorisant la création de filiales à 100 %.

A l'inverse, l'avantage que constitue, pour la Chine, la taille de son marché lui permet de sélectionner les investissements étrangers, d'imposer des contraintes en matière de transferts technologiques et de contenu local de la production, de supprimer des exemptions de droits relatifs à l'importation des biens d'équipement. Les 3/4 des filiales japonaises implantées en Chine se plaignent de l'apparition de coûts non prévus et de la complexité du système fiscal (Jetro, 1997c). En outre, les autorités locales contrôlent les embauches et les licenciements des firmes étrangères. Elles leur imposent de prendre en charge le logement et une partie de la protection sociale du personnel (Delapierre et Milelli, 1997). Enfin, le marché local ne s'ouvre que progressivement, si bien que la Chine est à la fois un énorme marché potentiel et une base

productive pour l'exportation. La région de Dalian, qui est le lieu initial d'implantation des firmes japonaises, est essentiellement une base d'exportation pour le Japon. Dans les régions d'implantation ultérieure, les firmes japonaises sont plus tournées vers le marché local. Mais, récemment, Matsushita a révisé les objectifs de son usine de téléviseurs de Pékin. La demande locale ayant augmenté moins vite que prévu, il a été décidé qu'une plus grande partie de la production serait exportée (Ernst, 1997).

L'importance croissante des réexportations vers le Japon

La 25e enquête sur l'activité à l'étranger des firmes japonaises, réalisée par le MITI (1996), montre que leurs unités de production en Asie orientale destinent une part croissante de leurs ventes aux marchés régionaux et une part décroissante à ceux des pays occidentaux (tableau 4).

Tableau 4
Destination des ventes des filiales manufacturières des firmes japonaises en Asie orientale (%)

	Pays d'implantation	Région	Japon	Amérique du Nord et Europe	Autres	Total
1986	55,8	13,0	16,1	14,9	0,2	100,0
1994	57,0	16,2	16,6	9,5	0,7	100,0

Source : MITI, 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies, *Tokyo, 1996.*

Ces tendances sont confirmées par l'enquête de l'Exim Bank (Nakatani et alii, 1997). Entre 1992 et 1996, la proportion des firmes japonaises déclarant que leur zone d'implantation est leur marché principal s'accroît, quelle que soit la zone considérée : NPI, ASEAN et Chine. Cette croissance est quasi mécanique. D'une part, la consommation des ménages des pays de l'ASEAN et de la Chine progresse nettement avec leur salarisation, par les firmes japonaises notamment. D'autre part, les unités de production japonaises s'échangent un volume croissant de biens intermédiaires (cf. infra). Cela n'empêche pas qu'en valeur absolue, et par rapport au marché japonais, les exportations de ces établissements vers le Japon sont en forte hausse. Il n'est pas contradictoire que les filiales des firmes japonaises en Asie orientale orientent de plus en plus leurs ventes vers les marchés locaux et que, simultanément, par rapport au marché japonais, elles jouent un rôle croissant de base d'exportation.

Les données du MITI ne permettent qu'une comparaison approximative puisqu'elles proviennent d'enquêtes successives. Elles indiquent cependant un très fort accroissement des exportations des filiales manufacturières asiatiques des firmes japonaises vers le Japon : trois trillions de yens en 1995,

contre 0,5 trillion en 1986 (une augmentation encore plus forte en dollars, compte tenu de l'appréciation du yen). En proportion du total des importations de biens du Japon (en provenance du monde entier), ces exportations passent de 1,8 % en 1986 à 9,8 % en 1994.

Une enquête du Jetro montre qu'une proportion croissante des firmes japonaises importe des produits intermédiaires ou finis de leurs filiales d'Asie (tableau 5).

Tableau 5
Proportion des firmes japonaises important des produits intermédiaires ou finis de leurs filiales d'Asie (%)

	Pièces ou roduits semi-finis		Produits finis	
	1990	1994	1990	1994
NPI	31,5	41,1	40,7	56,8
ASEAN	42,5	50,3	48,1	72,2
Chine	9,8	39,6	24,0	62,3

Source : Jetro, Survey of Approaches Taken by Business to Deal with Strong Yen, *May 1995 (in Jetro,* White Paper on International Trade, *1995).*

Les unités de production japonaises qui sont relativement les plus tournées vers le marché japonais sont situées dans la zone de Dalian (Chine) et aux Philippines (tableau 6).

Tableau 6
Exportations des unités de production japonaises vers le marché japonais, 1996

Pays d'implantation	% des filiales exportant plus de la moitié de leur production	% des filiales dont les exportations au Japon représentent plus de la moitié des exportations
Malaisie	79	30
Thaïlande	60	50
Philippines	84	66
Indonésie	53	44
Chine : Dalian	98	85

Source : Jetro, The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, Tokyo 1997.

En conséquence, du point de vue du Japon, les taux de production à l'étranger, les taux d'importation et les taux de pénétration des importations sur le marché domestique augmentent rapidement dans de nombreux secteurs, particulièrement dans les industries textiles, électriques et électroniques où les filiales asiatiques des firmes japonaises sont les plus actives. La production japonaise à l'étranger dépasse 50 %, en 1997, dans le secteur du vêtement. Elle est presque entièrement localisée en Asie, notamment en Chine. Dans le secteur de l'électronique grand public la production japonaise à l'étranger a dépassé (en quantité) la production domestique, à partir de 1988 pour les téléviseurs-couleur et à partir de 1994 pour les magnétoscopes. Elle est concentrée en Asie. En 1996, les importations en provenance d'Asie représentent 89 % des importations japonaises de produits de l'électronique grand public. Dans ce secteur, le taux de pénétration des importations sur le marché japonais [importations / (production domestique + importations - exportations)] passe de 4,5 % en 1988 à 30,7 % en 1996 [1]. Dans le secteur de l'électroménager la situation est comparable. Les taux de pénétration des importations croissent nettement pour certains produits (tableau 7).

Tableau 7
Taux de pénétration [1] des importations sur le marché japonais dans le secteur de l'électroménager

	1988	1993
Séchoirs électriques	13,6	27,5
Aspirateurs	17,6	21,1
Fers à repasser	8,1	14,9
Réfrigérateurs	3,5	10,6

1. Importations / (production domestique + importations - exportations).
Source : MITI, cité par C.H. Kwan (1994).

Les taux de pénétration augmentent aussi dans le secteur de l'électronique industrielle (6 % en 1988, 17 % en 1996) et, de façon spectaculaire, dans celui des composants électroniques (17 % en 1988, 60 % en 1996). Mais dans ces secteurs l'incidence des importations en provenance des unités de production japonaises en Asie est nettement moins forte.

1. *Electronic Industries Association of Japan (EIAJ)*, Facts and Figures on the Japanese Electronics Industry, 1997 edition.

2. Transformation du mode de division internationale du travail

L'investissement direct international et le processus d'intégration productive régionale qu'il provoque conduisent à l'instauration de modes de division internationale du travail beaucoup plus complexes que ceux résultant de la seule logique des échanges entre nations. Les investissements directs du Japon vers l'Asie orientale ont d'abord induit ou renforcé trois modes successifs de DIT.

1. L'opposition entre les activités primaires et les activités manufacturières. Dans les années 1950 et 1960, les investissements japonais en Asie étaient surtout destinés à l'exploitation de ressources naturelles.

2. L'opposition, au sein de l'industrie manufacturière, entre les secteurs, selon leur niveau technologique. Elle est à l'origine du transfert partiel vers les NPI d'Asie, à partir de la fin des années 1960, d'un certain nombre d'activités, notamment le textile.

3. La division internationale des processus productifs. Le plus souvent, les activités ne sont pas transférées globalement. Seules sont délocalisées les parties du processus productif qui sont intenses en travail, puisqu'il s'agit, en général, de tirer parti du faible coût de la main-d'oeuvre étrangère. Deux modalités doivent être distinguées. Soit on envisage la décomposition du processus productif de manière large, au sein d'une filière de production. Elle peut alors être inter-branche. C'est le cas, notamment, de la division du travail entre constructeurs-assembleurs et fabricants de pièces ou composants. Soit on considère les différentes étapes de la production au sein de la même branche. La firme peut alors répartir ces différentes étapes entre des unités de production dispersées dans l'espace ou, en dehors de tout investissement international, en confier une partie à des sous-traitants. Comme on le verra, cette forme de division du travail joue un grand rôle actuellement dans l'intégration productive entre le Japon et l'Asie.

Cependant l'élément le plus nouveau, caractérisant les relations dans cette zone, et le plus significatif, pour une théorie de l'intégration régionale productive, est l'importance croissante d'un mode de DIT intra-branche, fondé sur la différenciation verticale des produits. Les unités de production sont spécialisées selon une hiérarchie dans la gamme des produits. Ce mode de DIT n'est pas incompatible avec la segmentation du processus productif. Par ailleurs, il y a encore une correspondance entre le niveau de technicité de la production et celui de l'environnement (connaissances techniques, niveau de qualification de la main-d'oeuvre, qualité du tissu industriel). Mais la correspondance est moins stricte puisque la différenciation du produit s'effectue à l'intérieur d'une même technologie de base qu'il suffit d'adapter marginalement à l'environnement.

Quelle est l'importance respective des modes de DIT mis en place par les firmes japonaises en Asie orientale ? Quelles en sont les conséquences sur l'intensité du processus de délocalisation et sur le rôle des pays à bas salaire dans l'intégration productive entre le Japon et l'Asie ? Pour répondre à ces questions, on analysera d'abord les flux d'échange résultant des investissements directs japonais en Asie orientale. Puis on examinera les données indiquant une extension de la division du travail intra-branche et intra-firme.

Flux d'échange résultant des investissements directs japonais en Asie orientale

La première conséquence commerciale des investissements japonais en Asie est évidemment le gonflement des exportations japonaises de biens d'équipement vers cette zone. Pour ces biens, l'excédent japonais est, en 1994, de 22 milliards de dollars avec les quatre grands pays de l'ASEAN et de 7 milliards de dollars avec la Chine. Avec les NPI, et malgré le niveau de développement de ces pays, il atteint 45 milliards de dollars (Jetro, 1995b). A l'inverse, les importations japonaises de biens de consommation durables se sont nettement accrues, particulièrement celles provenant de l'ASEAN et de la Chine. Les importations de biens d'équipement ont également augmenté, mais des biens intermédiaires, tels que les composants électroniques, sont classés dans la catégorie des biens d'équipement.

L'augmentation des flux d'échange apparaissant dans la balance commerciale ne peut être imputée, pour l'essentiel, à l'activité des firmes japonaises implantées en Asie que dans les secteurs où les investissements directs ont été substantiels et où les échanges commerciaux étaient précédemment très faibles. C'est le cas du secteur de l'électroménager et des filières textile, électronique et automobile.

Dans la filière du textile, les firmes japonaises qui avaient investi, dans les années 1970, en Corée du Sud et à Taïwan, ont réorienté leurs investissements à partir de 1986 vers la Thaïlande et l'Indonésie puis massivement vers la Chine. L'investissement japonais dans l'industrie textile chinoise et les importations qui en découlent pour le Japon sont particulièrement importants. Ainsi, les importations japonaises de produits textiles sont passées de 1,1 milliard de dollars en 1986 à 12,2 milliards de dollars en 1995. 60 % de ces importations sont imputables à l'activité des firmes japonaises (le reste étant en partie le résultat de contrats de sous-traitance). Celles-ci ont implanté en Chine une base productive, à la fois pour l'exportation au Japon et pour servir le marché chinois. Ce dernier objectif est, pour le moment, limité par les autorités chinoises qui imposent un taux minimal d'exportation aux firmes étrangères.

Tableau 8
Evolution des flux d'échange entre le Japon et l'Asie orientale dans la filière du textile, en volume (millions de dollars 1990)

	Importations de vêtements par le Japon		Exportations de fils et tissus par le Japon	
	1986	**1994**	**1986**	**1994**
Corée du Sud	1 200	1 452	440	445
Taïwan	470	182	279	401
Hong-Kong	135	184	580	470
Singapour	2	6	129	101
Malaisie	1	59	65	107
Thaïlande	18	316	82	176
Philippines	18	84	109	90
Indonésie	2	272	78	120
Chine	675	6 670	552	1 605

Source : CEPII, base Chelem.

Le tableau 8 souligne quelques caractéristiques essentielles de l'évolution des importations de vêtements par le Japon, entre 1986 et 1994 : l'énormité des flux venant de Chine, la nouveauté de ceux en provenance de l'ASEAN, l'importance de la Corée du Sud, qui reste le deuxième pays fournisseur du Japon. Mais en 1994 les importations à partir de la Corée du Sud sont nettement plus faibles qu'en 1990 et celles qui ont pour origine Taïwan sont beaucoup moins élevées qu'en 1986. Il y a donc globalement un glissement des importations japonaises des NPI vers l'ASEAN et surtout la Chine.

A l'intérieur de la filière textile, s'est instituée une division internationale du travail. Les firmes japonaises implantées en Asie importent du Japon des fils et tissus (produits relativement techniques) et exportent des vêtements (produits dont la fabrication est plus simple). Mais les flux commerciaux montrent une différenciation assez nette entre les zones. L'importance des exportations de fils et tissus du Japon vers Hong-Kong et Singapour et le développement des exportations vers Taïwan, alors que l'importation de vêtements en provenance de ces pays diminue, semble correspondre à l'activité, dans ces pays, de firmes locales, ou en tout cas de firmes qui visent peu, ou moins qu'auparavant le marché japonais. A l'inverse, le net accroissement des exportations de fils et tissus vers la Chine, la Thaïlande et l'Indonésie est corrélé à l'implantation des firmes japonaises fabriquant des vêtements dans ces pays.

La division du travail selon la technicité des produits se retrouve à l'intérieur du secteur des fils et tissus. Ainsi, en matière de fibres synthétiques, les prix unitaires des produits exportés par le Japon sont beaucoup plus élevés que ceux des produits importés. Le Japon exporte des fibres très élaborées à usage spécifique et importe des fibres standards.

Ces schémas simples de DIT tendent cependant à être remis en cause par la logique d'extension de l'investissement direct. Les firmes japonaises de filature, de tissage, de teinture et de fabrication de fibres synthétiques s'implantent maintenant en Chine. Il en résulte deux conséquences importantes. D'une part, l'ensemble du processus de production tend à se concentrer sur les sites industriels chinois. D'autre part, la qualité des produits et la technicité de la production s'élèvent nettement (Ebana, 1997).

Dans les secteurs de l'électroménager et de l'électronique grand public, les investissements directs japonais dans les quatre grands pays de l'ASEAN et la Chine entraînent, en 1994, d'importants flux d'importation au Japon, qui étaient presque nuls en 1986 (tableau 9). Dans cette zone, les principaux pays exportateurs sont, pour l'électroménager, la Thaïlande et la Chine et, pour l'électronique grand public, la Malaisie, la Chine et la Thaïlande.

Tableau 9
Evolution des importations japonaises en provenance d'Asie orientale, dans les secteurs de l'électroménager et de l'électronique grand public, en volume (millions de dollars 1990)

	Electroménager		Electronique grand public	
	1986C5,5,0, 0,0,0	1994	1986	1994
Corée du Sud	10	114	68	334
Taïwan	36	96	124	150
Hong-Kong	10	5	8	5
Singapour	0	12	25	182
Malaisie	0	32	1	559
Thaïlande	1	95	0	188
Philippines	0	17	0	57
Indonésie	0	5	0	21
Chine	0	81	8	250

Source : CEPII , base Chelem.

Cependant la nette réorientation des investissements directs japonais vers l'ASEAN et la Chine ne semble pas s'être accompagnée d'un transfert massif de la production des firmes japonaises des NPI vers cette zone. La forte augmentation des importations venant de la Corée du Sud peut être imputée à l'activité des chaebols et non à celle des firmes japonaises. Mais dans le cas de Taïwan et de Singapour, l'activité des firmes japonaises est importante (35 % de la production). Or les importations japonaises en provenance de ces deux pays ont aussi augmenté.

Dans les secteurs des équipements informatiques et des télécommunications, les flux d'importations japonaises originaires de l'Asie orientale se sont nettement développés depuis 1986. Mais alors qu'ils se sont simplement accrus dans le cas de la Corée du Sud et de Taïwan, ils sont nouveaux pour les autres pays de la région (tableau 10).

Tableau 10
Evolution des importations japonaises originaires d'Asie orientale, dans les secteurs de l'informatique et des télécommunications, en volume (millions de dollars 1990)

	Informatique		Télécommunications	
	1986	1994	1986	1994
Corée du Sud	57	178	215	340
Taïwan	158	692	130	188
Hong-Kong	30	69	6	13
Singapour	10	1 250	3	167
Malaisie	0	271	1	350
Thaïlande	3	427	1	157
Philippines	5	165	0	68
Indonésie	0	4	0	20
Chine	1	211	6	214

Source : CEPII, base Chelem.

Cette fois-ci, cependant, la poussée des importations est assez peu liée à l'activité des firmes japonaises en Asie orientale. Elle résulte d'abord de la présence des multinationales non japonaises dans la région. C'est notamment le cas des firmes américaines dans l'industrie informatique de Singapour et dans le secteur des télécommunications en Chine. Quant aux firmes

européennes, leur implantation est forte dans l'industrie informatique de la Thaïlande. En outre, dans les deux secteurs, l'accroissement des importations japonaises venant de Corée du Sud et de Taïwan résulte du dynamisme des entreprises locales. En particulier, les PME de Taïwan ont acquis une forte position mondiale dans le matériel informatique. Les firmes japonaises multiplient les contrats OEM avec ces PME, portant sur des achats d'ordinateurs personnels et d'équipements associés.

L'analyse de l'évolution des échanges de composants électroniques fait encore apparaître, à partir de 1986, de nouveaux flux d'importation du Japon à partir de l'ASEAN et de la Chine (tableau 11). Mais, dans l'autre sens, les exportations du Japon vers cette zone se sont considérablement développées. Leur valeur dépasse même celle des importations japonaises de l'ensemble des produits électroniques.

Tableau 11
Evolution des flux d'échange entre le Japon et l'Asie orientale dans la filière électronique, en volume (millions de dollars 1990)

	Importations du Japon : électronique grand public, informatique, télécommunications		Importations du Japon : composants électroniques		Exportations du Japon : composants électroniques	
	1986	1994	1986	1994	1986	1994
Corée du Sud	341	851	228	1 593	1 048	2 544
Taïwan	413	1 030	175	458	1 127	3 272
Hong-Kong	44	87	16	35	331	1 149
Singapour	37	1 600	41	462	694	3 432
Malaisie	2	1 179	42	258	362	2 313
Thaïlande	4	771	0	121	41	902
Philippines	5	291	6	102	120	754
Indonésie	0	45	0	10	11	85
Chine	16	875	0	46	265	631

Source : CEPII, base Chelem.

De même que dans la filière textile, la division du travail dans la filière électronique conduit donc au développement des importations, par le Japon, de produits finis fabriqués par ses unités de production implantées dans l'ASEAN et la Chine, avec des composants exportés par le Japon. A l'intérieur du secteur des composants électroniques, le Japon commence à importer des produits standards à partir de ses unités de l'ASEAN et de la Chine. La très forte augmentation des exportations japonaises indique cependant qu'en 1994 le mouvement d'implantation des fournisseurs japonais de composants standards en est encore à ses débuts. Les fournisseurs de premier rang, fabriquant des produits à haute valeur ajoutée, sont déjà

implantés. Mais les fournisseurs de deuxième rang, spécialisés dans les produits standards, n'ont pas assez d'argent pour investir en Asie.

L'augmentation importante des exportations japonaises de composants vers Singapour est très liée à ce qui précède puisque ce pays sert de centre d'approvisionnement pour les firmes japonaises produisant en Asie.

S'agissant des relations avec la Corée du Sud et Taïwan, la grande majorité des échanges se fait en dehors du réseau de production japonais. Mais la division du travail est du même type que dans le cas de l'ASEAN et de la Chine puisque la valeur des exportations japonaises de composants vers ces deux pays est supérieure à la valeur des importations de l'ensemble des produits électroniques. Le déséquilibre des échanges de composants entre le Japon et la Corée du Sud est cependant beaucoup moins prononcé qu'avec les autres pays asiatiques puisque la Corée est devenue un grand producteur de circuits intégrés standards. Par contre, l'industrie informatique taïwanaise reste dépendante du Japon en matière de composants à haute valeur ajoutée, en particulier pour les circuits intégrés, les écrans à cristaux liquides et les tubes cathodiques pour moniteurs (Ernst, 1997).

Enfin, dans la filière automobile, les investissements directs japonais en Asie ont pour but de pénétrer des marchés protégés. Le développement de l'activité des firmes japonaises dans les pays de l'ASEAN, en Chine et à Taïwan entraîne, là aussi, une augmentation des exportations de pièces et sous-ensembles (tableau 12).

Tableau 12
Exportations, du Japon vers l'Asie orientale, de pièces et sous-ensembles pour automobiles, en volume (millions de dollars 1990)

	1986	1994
Corée du Sud	380	551
Taïwan$!C2,5,0,0,0,0,0	267	970
Hong-Kong	99	188
Singapour	16	0
Malaisie	40	348
Thaïlande	160	1 101
Philippines	57	207
Indonésie	312	766
Chine	101	364

Source : CEPII, base Chelem.

Encore une fois, cette évolution va être freinée par l'implantation de fournisseurs japonais en Asie. En 1994, 313 d'entre eux ont déjà des unités de production dans la région. Avant d'investir, les PME doivent cependant attendre l'implantation des fournisseurs de premier rang (Yukawa, 1995). Mais celle-ci est encouragée par les constructeurs japonais qui font face à des contraintes de contenu local de la production.

En conclusion, l'examen des secteurs où l'investissement direct japonais a été élevé, depuis 1986, dans les pays de l'ASEAN et la Chine, montre l'apparition de flux importants d'importation au Japon. Mais, entre 1986 et 1994, les importations en provenance des NPI ont également augmenté dans ces secteurs, sauf dans le textile où elles se sont stabilisées. Dans les secteurs des composants électroniques et du matériel informatique cela s'explique par les performances des firmes de la Corée du Sud et de Taïwan. Par contre, l'augmentation des importations d'équipements électroménagers et d'électronique grand public semble indiquer que la réorientation des investissements japonais vers l'ASEAN et la Chine ne s'est pas accompagnée d'un transfert massif d'activités des NPI vers cette zone. Peut-être seule la production bas de gamme a-t-elle été déplacée, ce qu'il faudra vérifier dans l'analyse des mouvements intra-branches.

Un point commun aux trois filières, textile, électronique et automobile, est l'apparition, pour l'ASEAN et la Chine, et le développement, pour les NPI, d'exportations, par le Japon, de pièces, composants et sous-ensembles. Dans l'électronique, ces exportations sont tellement importantes qu'elles dépassent l'importation de l'ensemble des produits de la filière.

Ces flux d'exportation devraient cependant diminuer, ou du moins se stabiliser, avec l'implantation des fournisseurs japonais en Asie (ou l'apparition de fournisseurs locaux de deuxième rang). D'ores et déjà, on observe une nette augmentation de l'approvisionnement régional des unités de production japonaises (tableau 13).

Tableau 13
Approvisionnement des unités de production japonaises implantées en Asie orientale (%)

	Pays d'implantation	Région	Japon	Autres	Total
1986	42,2	5,6	45,2	7,0	100,0
1994	44,2	15,5	37,4	2,9	100,0

Source : MITI, 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies, *Tokyo, 1996.*

La forte croissance des achats régionaux, par rapport à celle des achats dans les pays d'implantation des établissements japonais, suggère l'existence d'un processus de rationalisation de la production et la constitution d'un réseau régional. Celle-ci est facilitée par la formation de la zone régionale de libre-échange (AFTA) (Chaponnière, 1994). Ainsi, dans le secteur automobile, une règle douanière en vigueur dans l'AFTA, la BBC (*Brand to Brand Complementation*), accorde une réduction de droits sur l'importation de pièces si plus de la moitié ont pour origine l'ASEAN. Honda bénéficie de cette disposition puisque, pour sa production d'automobiles en Thaïlande, la firme achète des pièces dans ce pays et en importe des trois autres grands pays de l'ASEAN.

Montée de la division du travail intra-branche et intra-firme

Ainsi, l'analyse des flux commerciaux entre le Japon et l'Asie orientale, résultant de l'implantation des firmes japonaises dans cette région, fait apparaître une très forte progression des échanges mais, globalement, cette progression s'inscrit dans une division du travail traditionnelle entre des pays de différents niveaux de développement. Cependant une analyse plus fine montre qu'au sein des firmes japonaises s'est mise en place une DIT intra-branche fondée sur la différenciation verticale des produits. La fabrication d'un même produit est réalisée au Japon pour les versions haut de gamme et dans des pays où le coût et la qualification du travail sont de plus en plus faibles au fur et à mesure que l'on descend dans la gamme. Ainsi, par exemple, les dispositifs d'affichage à cristaux liquides en couleur sont fabriqués au Japon et les mêmes produits, en monochrome, sont fabriqués dans les filiales situées à Taïwan. Les téléviseurs à très grand écran, avec magnétoscopes incorporés, sont fabriqués au Japon, les téléviseurs de taille moyenne à Singapour, et les petits téléviseurs en Malaisie (le degré de sophistication des téléviseurs est en général fonction de leur taille) ; les ventilateurs spéciaux au Japon, les ventilateurs standards en Thaïlande, les télécopieurs haut de gamme au Japon, les bas de gamme en Chine (Jetro, 1995b). Ce mode de division du travail repose sur deux principes. D'abord, la spécialisation des unités de production, qui vise à la réalisation d'économies d'échelle. Ensuite, la correspondance entre le degré de sophistication du produit, le coût et la qualification du travail, la qualité du tissu industriel et le niveau qualitatif de la demande locale.

Plusieurs éléments indiquent que cette répartition du travail s'est faite par glissement des activités des pays asiatiques où les salaires se sont élevés (NPI) vers ceux où ils restent faibles (ASEAN et Chine). La première indication est l'existence des investissements effectués par les uni-

tés japonaises situées dans les NPI, vers l'ASEAN et la Chine (cf. supra). En outre, l'origine des importations du Japon a nettement évolué, de 1988 à 1994, pour un certain nombre de produits. En proportion, les importations de ces produits, en provenance des NPI, ont nettement diminué alors que celles venant des pays de l'ASEAN se sont fortement accrues. C'est le cas pour les téléviseurs, les magnétoscopes, les magnétophones, les réfrigérateurs, les climatiseurs, les calculatrices électroniques, les semi-conducteurs (Jetro, 1995a). Etant donné que, dans les grandes branches concernées, les importations du Japon, à partir des NPI, n'ont pas diminué, en valeur absolue (cf. supra), il semble bien que les unités de production installées dans ces pays ont transféré la fabrication des produits du bas ou du milieu de la gamme vers celles implantées dans les pays de l'ASEAN, tout en redéployant leur activité vers une production à plus haute valeur ajoutée.

Cette évolution est à rattacher à l'élévation du contenu technique de la production dans les établissements japonais situés dans les NPI. Dans le secteur de l'électronique, S. Ostry et F. Harianto (1995) constatent qu'ils fabriquent des biens de plus en plus sophistiqués et que, parallèlement, l'intensité capitalistique de la production s'est accrue entre 1983 et 1993. Dans la filière textile, la même évolution apparaît, avec notamment le développement de la fabrication de fibres synthétiques (Cnuced, 1995). En outre, les fonctions exercées dans les établissements japonais dépassent de plus en plus la production, au sens strict. Dans les centres d'approvisionnement des filiales, situés à Singapour ou à Hong-Kong, se développe l'activité de conception des composants.

Il faut noter, d'ailleurs, que le processus de montée dans la gamme des produits s'observe aussi dans les unités de production japonaises implantées en Malaisie et en Thaïlande, qui transfèrent les productions bas de gamme vers les Philippines et l'Indonésie.

Cependant, un certain nombre de faits semblent montrer que ce processus de glissement des activités vers des pays de moins en moins développés, selon le schéma du « vol d'oies », n'est pas le seul mode d'évolution de la division du travail. En dehors de ce processus, apparaît un schéma que l'on pourrait qualifier de « saute-mouton », caractérisé par des transferts directs de production du Japon vers les filiales situées dans les pays de l'ASEAN et la Chine. Ces filiales ne sont pas spécialisées exclusivement dans la fabrication des produits bas de gamme et, surtout, elles utilisent parfois les technologies les plus modernes (Ohta et alii, 1995). Ainsi, sont fabriqués dans l'ASEAN des magnétoscopes hi-fi, des lecteurs de cassettes assez sophistiqués, des pièces électroniques complexes. Le stade amont de la fabrication des circuits intégrés (la « diffusion ») a été transféré en Malaisie. En Chine, une firme japonaise a ins-

tallé une unité de production d'écrans à cristaux liquides, à Dalian, en 1993. C'est l'année même où Philips mettait en service la première unité de ce type en Europe. En Chine toujours, une usine de caméscopes va être installée. Il est vrai qu'elle importera la plupart des pièces du Japon. Mais il en est de même pour la seule usine de caméscopes existant en Europe occidentale. L'implantation d'unités high-tech en Chine peut être expliquée par l'importance de l'objectif de pénétration du marché domestique (Fukushima et Kwan, 1995). Mais le plus important, pour la présente analyse, est que cette implantation soit possible.

Les résultats de l'enquête qu'a effectuée T. Abo (1995) sur seize unités japonaises d'assemblage électronique en Asie du Sud-Est doivent attirer notre attention. Il montre que, dans les pays de l'ASEAN, les anciennes unités de production du type « mini-Matsushita » sont faiblement automatisées parce qu'elles ont servi à produire en faibles quantités pour les marchés locaux. Avec l'ouverture des frontières, elles semblent condamnées. Par contre, les nouvelles unités implantées, du type « new-Matsu », tournées vers l'exportation, sont très automatisées et mettent en oeuvre les technologies les plus modernes.

Deux éléments peuvent être mis en avant pour expliquer cette évolution spectaculaire du mode de DIT. D'une part, l'accélération de la standardisation des techniques de production, qui ne résulte pas seulement de facteurs techniques mais aussi de l'intensification de la concurrence à l'échelle mondiale. D'autre part, l'implantation des fournisseurs japonais en Asie, qui entraîne une amélioration de la qualité des produits et une recomposition partielle des processus productifs.

Les conséquences de cette évolution sont importantes. D'abord, la validité du modèle « vol d'oies » se trouve contestée. Dans son analyse de l'industrie électronique japonaise en Asie, H. Tanaka (1993) le remet radicalement en cause. Selon lui, les unités de production japonaises situées dans les derniers pays d'implantation (ceux de l'ASEAN) bénéficient des technologies les plus avancées et peuvent fabriquer des produits sophistiqués, alors que les établissements situés dans les NPI conservent la fabrication de produits à faible valeur ajoutée. Ce point mériterait, évidemment, d'être vérifié. Même en ne remettant pas en cause le processus de glissement des productions bas de gamme vers les pays où les salaires sont les plus bas, il faut admettre, d'une part, l'existence de transferts directs du Japon vers ces pays et, d'autre part, le fait que les technologies les plus modernes y sont mises en oeuvre. C'est peut être l'une des raisons de l'ampleur des délocalisations du Japon vers l'Asie.

Conclusion

L'accumulation des investissements directs japonais en Asie a conduit à la formation d'un véritable système productif, avec une division internationale du travail et des réimportations croissantes de produits manufacturés au Japon. Depuis 1986, celles-ci ont crû fortement, non seulement en valeur absolue, mais aussi par rapport au marché japonais. Le coût du travail joue un rôle essentiel dans cette division du travail et il explique la réorientation de l'investissement direct japonais des NPI vers les pays de l'ASEAN puis vers la Chine. Cela n'est pas du tout incompatible avec l'attrait que représentent les marché locaux. La Chine est particulièrement avantagée à cet égard, mais elle est aussi une base d'exportation pour le Japon.

Les investissements directs japonais vers les pays de l'ASEAN et la Chine dans les secteurs du textile, de l'électroménager et de l'électronique ont donné naissance, à partir de 1986, à des flux de plus en plus importants d'importation au Japon. Cependant les NPI sont restés bien intégrés au système productif régional japonais puisque les firmes japonaises ont accru leurs investissements directs et, surtout, leurs réinvestissements dans ces pays. De même, les importations du Japon, à partir des NPI, ont augmenté, y compris dans les branches (sauf le textile) où le niveau d'investissement direct japonais dans l'ASEAN et la Chine était le plus élevé.

Outre la segmentation des processus productifs, se développe une division internationale du travail intra-branche et intra-firme, fondée sur la différenciation verticale des produits. Elle résulte en partie d'un glissement de la production bas de gamme des NPI vers les pays de l'ASEAN. Mais on observe aussi des transferts directs d'activité du Japon vers l'ASEAN et la Chine, qui donnent lieu à des productions de bas et de milieu de gamme, utilisant les technologies les plus modernes. Ce fait, qui devrait faire l'objet de vérifications empiriques plus approfondies, a des implications théoriques importantes car il relativise le rôle du niveau technologique global des pays d'accueil comme facteur d'attractivité des investissements directs et, symétriquement, accentue l'intérêt que représente un faible coût du travail.

Cette évolution peut être expliquée par deux facteurs. D'une part, sous l'effet de la concurrence, la standardisation des techniques de production et leur transfert dans d'autres pays, au sein d'une même firme, semblent se réaliser de plus en plus rapidement. D'autre part, l'implantation en Asie des fournisseurs japonais de premier rang a permis aux firmes japonaises de reconstituer partiellement leur système productif dans cette zone. L'importance des exportations japonaises de pièces, composants et sous-ensembles, dans les grandes filières concernées par l'investissement en Asie, montre qu'on est loin, cependant, d'une recomposition totale de ces systèmes.

La division du travail entre le Japon et l'Asie orientale reste très hiérarchisée. Les firmes japonaises maintiennent l'essentiel de la recherche-développement au Japon, ne laissant à leurs filiales asiatiques qu'une activité d'adaptation des produits aux marchés locaux. Par contre, une part croissante de la production de masse est délocalisée dans ces filiales, à tous les niveaux de la gamme des produits. Si une telle évolution se poursuivait, le Japon ne garderait que la fabrication des produits nouveaux (mais restant de moins en moins longtemps nouveaux), et spécifiques. Deux facteurs sont susceptibles de ralentir ce mouvement : d'abord, la crise financière en Asie orientale et au Japon, qui va limiter les flux d'investissement japonais en Asie ; ensuite, la baisse du yen, par rapport au dollar, observée depuis 1995. Cependant les monnaies asiatiques ont également été dévaluées par rapport au dollar et, d'autre part, le gouvernement américain n'acceptera sans doute pas une dépréciation trop forte du yen. En définitive, ces deux facteurs ne devraient pas remettre en cause l'ample processus d'intégration productive régionale qui s'est développé au cours des années et dont le fondement est la complémentarité entre un centre innovateur et une périphérie où le coût du travail est plus faible. Logiquement, ce processus devrait s'accélérer dans les deux autres pôles de la triade.

Références bibliographiques

Abo T. (1995), « Japanese Electronics Assembly Plants in East Asian Region : a Comparative Study of « Hybrid Factories » in East Asia, the US and Europe ». Paper presented for the *12th annual conference of Euro-Asia Management Studies Association,* Nov. 8-11, Milan.

Chaponnière J-R. (1994), « L'ASEAN : réussite politique, échec économique ? ». *Economie Internationale*, n° 57, 1er trimestre.

CNUCED (1995), *World Investment Report : Transnational Corporations and Competitiveness*, New York and Geneva, United Nations.

Delapierre M. et Milelli C. (1997), « L'investissement direct japonais en Chine, " un même lit pour deux rêves " ». *Economie Internationale*, n° 70, 2e trimestre.

Ebana T. (1997), « A Review of, and Prospects for, China's Textile Industry ». *Jetro China Newsletter*, n° 128.

EIAJ (Electronic Industries Association of Japan) (1997), *Facts and Figures on the Japanese Electronics Industry*.

Ernst D. (1997), « Partners for the China Circle ? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms ». A paraître dans : NAUGHTON B. (ed.) *The China Circle*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

Fukushima K. et Kwan C.H. (1995), « Foreign Direct Investment and Regional Industrial Restructuring in Asia », in Nomura Research Institute and Institute of Southeast Asian Studies : *The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia*, Tokyo.

Industrial Bank of Japan (1997), « Present Situation and Future Prospects : Japanese Corporations' Business Development in Asia », *IBJ Quaterly Survey*, n° 109.

JETRO (1995a, 1996a, 1997a), *White Paper on Foreign Direct Investment*, Tokyo.

JETRO (1995b, 1996b, 1997b), *White Paper on International Trade*, Tokyo.

JETRO (1997c), *The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, 1996*, Tokyo.

Kwan C.H. (1994), « Asia's New Wave of Foreign Direct Investment », *Nomura Research Institute Quaterly*, Vol.3, n° 4, Winter.

Miti (1996), *The 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies*, Tokyo.

Miti (1997) *The 6th Basic Survey of Overseas Business Activities*, Tokyo.

Nakatani K., Nakashima H., Sekine H., Moritani Y. (1997), « Exim Bank 1996 Survey : The Outlook of Japanese Foreign Direct Investment », *Exim Review*, Vol. 17, n° 1.

Ohta H., Tokuno A., Takeuchi R. (1995), « Evolving Foreign Investment Strategies of Japanese Firms in Asia », in Nomura Research Institute and Institute of Southeast Asian Studies : *The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia*, Tokyo.

Ostry S. et Harianto F. (1995) The Changing Pattern of Japanese Foreign Direct Investment in the Electronics Industry in East Asia, *Transnational Corporations*, vol. 4, 1, April.

Ozawa T. (1992) « Foreign Direct Investment and Economic Development », *Transnational Corporations*, Vol. 1, 1.

Pottier C. (1996) « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes » *Mondes en développement*, tome 24, n° 95.

Tanaka H. (1993) « Investment by Japanese Consumer Electrical Appliance Industries in ASEAN and the Import of Such Products into Japan », *Exim Review*, Vol.13, n° 1.

Yukawa T. (1995) « Japanese Auto Parts in China », *Jetro China Newsletter*, n° 119.