

PROTECTIONNISME JAPONAIS

*Le protectionnisme japonais, outil de guerre
économique culturellement intégré et arme de
conquête dans l'économie mondiale*



BUSSIERE Juliette
YAAQOUBI Ayat
ALBERT Brice
BOLLEY Lionel
PHILIPPE Briac
VOUILLER Thomas

SIE 22 - 12 novembre 2018

SOMMAIRE

Executive summary

Introduction

Partie I : Le Japon entre peur de l'étranger et quête de développement (1600 - 1945)

Chapitre 1 : Le Japon : société féodale, économie autarcique et politique insulaire

- *L'unification tardive du Japon féodal*
- *Nationalisme et naissance d'un protectionnisme sociétal au Japon*
- *La politique insulaire japonaise*

Chapitre 2 : De la modernisation de l'économie japonaise sous l'ère Meiji à l'économie de guerre.

- *Meiji : la modernisation et l'adaptation économique du Japon*
- *L'économie de la guerre totale*

Partie II : L'industrialisation du Japon : stratégie de long terme et dirigisme d'État (1945 - 1973)

Chapitre 1 : L'industrialisation du Japon placée sous le signe du protectionnisme

- *L'argument de l'industrie naissante pour protéger l'industrie et le commerce japonais.*
- *Le choc de la défaite en 1945, la dissolution du système industriel japonais : la fin des zaibatsu*
- *La renaissance d'une politique de concentration industrielle : Keiretsu et « Continuous Improvement Firms » (CIF)*
- *Le Triangle de Fer : socle du protectionnisme japonais*

Chapitre 2 : Sécurisation du marché et protection face à la concurrence : le rôle des organismes d'État

- *La réglementation du marché intérieur par l'action des ministères : Le système des licences*
- *Promotion des moyennes et petites entreprises et sélection des marchés*
- *La mission des corporations dans la protection du marché*
- *La conquête des marchés extérieurs : la mission des « Sogo Shosha » et de la Japan External Trade Organisation (JETRO)*

Chapitre 3 : L'industrie automobile et le marché du riz : secteur clés de l'économie japonaise au cœur des politiques protectionnistes

- *L'automobile : priorité à l'industrie nationale*
- *Le marché du riz, un modèle de protectionnisme japonais*

Partie III : Le Japon intégré à l'économie mondiale : protectionnisme éclairée et bénéfiques du libéralisme économique (1973 - 2018)

Chapitre 1 : La marche forcée du Japon vers la mondialisation et la libéralisation du commerce

- *Le Japon : de la pression des Etats-Unis à l'intégration au libre-échange*
- *L'émancipation des entreprises globales combinée à la protection du marché intérieur*

Chapitre 2 : Le Japon, une puissance commerciale majeure qui choisit et contrôle l'ouverture de son marché

- *Entrée des Investissements directs étrangers (IDE) : l'expression d'une volonté d'ouverture*
- *Le JETRO, le bras armé de l'intelligence économique Japonaise*
- *Le Japon à la reconquête de son autonomie politique : le résultat d'une ouverture contrôlée*

Chapitre 3 : les défis actuels du Japon

- *Les défis structurels*
- *Les partenariats économiques multilatéraux : la volonté d'ouverture japonaise*
- *Une ouverture de marché à nuancer*

Conclusion

Executive summary

L'économie du Japon au XXI^e siècle est l'une des mieux intégrées au libre-échange mondial. Puissance commerciale internationale s'appuyant sur le secteur de l'automobile, de l'agriculture ou encore de la robotique, l'île dut faire face aux pressions chinoises et extérieures pour devenir compétitive. La modernisation économique du Japon fut possible par la mise en place de politiques protectionnistes fortes et par l'apport des technologies étrangères sur son territoire.

La culture de l'entre-soi associée à la résilience japonaise permit une production et une consommation nationale favorables à un fort développement économique, qualifié après la seconde guerre mondiale de « miracle japonais ». Citoyens, entreprises et forces politiques travaillèrent conjointement afin de développer le secteur productif nippon qui se solda par l'avènement d'une industrie de pointe attractive et par la protection de son marché.

L'image d'un pays fermé, difficile à percer, reste d'actualité malgré son statut d'acteur principal du commerce international. La culture nationaliste et protectionniste du pays est ancrée dans la tradition et représente un obstacle majeur pour des acteurs extérieurs. Ces mesures, bénéfiques pour le pays pendant de nombreuses années, permirent la création d'un secteur productif compétitif et protégé de la concurrence. Par la suite, l'augmentation des pressions extérieures ainsi que le ralentissement de l'économie, obligèrent les Japonais à adapter leurs mesures protectionnistes, les rendant plus pragmatiques.

Le Japon fait actuellement face à une crise démographique mais également à des tensions commerciales avec ses voisins en quête de leadership. Les Japonais sont à la recherche de nouveaux alliés depuis le retrait des États-Unis du Traité Transpacifique et se tournent maintenant vers ses voisins et l'Union Européenne. La situation récente d'isolation politique et économique oblige les Japonais à ouvrir leur marché et à promouvoir le libre-échange malgré une philosophie politique et économique toujours tournée vers leurs intérêts.

Introduction

Le 17 juillet 2018, à Tokyo, le Premier ministre japonais Shinzo Abe, le président du Conseil européen Donald Tusk et Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne, ont signé un accord de libre-échange¹ entre le Japon et l'Union européenne. L'accord, qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2019, permettra entre autres, de réduire les tarifs douaniers japonais, sur un ensemble de produits agroalimentaires européens, en contrepartie d'une suppression des tarifs douaniers européens, sur les automobiles japonaises.

Pour le Premier ministre japonais, cet évènement « montre au monde la volonté politique inébranlable du Japon et de l'Union européenne de se faire les champions du libre-échange et de guider le monde dans cette direction alors que s'est répandu le protectionnisme ²».

Cette décision de créer un immense marché commun entre Japonais et Européens peut également être perçue comme une réponse donnée face au retrait des États-Unis du Trans-Pacific Partnership agreement (TPP). Ce traité multilatéral de libre-échange prévoit l'intégration des économies des régions d'Amérique et d'Asie Pacifique par la suppression de barrières commerciales. Le Japon, avec onze autres pays, faisait partie de cet accord. Au-delà de créer la plus vaste zone de libre-échange au monde, ce traité avait pour vocation de contrer la montée en puissance économique de la Chine dans la région Pacifique. La Chine, qui a récemment pris la place de deuxième puissance économique mondiale, au détriment du Japon et qui bien qu'elle soit son premier partenaire commercial, n'en reste pas moins un sérieux concurrent pour le leadership en Asie. Les États-Unis, en se retirant de cet accord, suite à la décision de son président Donald Trump – partisan d'une politique économique protectionniste – ont empêché sa mise en application. Une décision largement condamnée par le Japon qui, comme l'évoque son Premier ministre, redoute la montée en puissance des politiques protectionnistes.

Par ce traité signé avec l'Union européenne, le Japon s'affirme comme un acteur du libre-échange et du commerce mondial. Troisième puissance économique mondiale (si l'on exclut l'Union européenne), quatrième exportateur mondial et cinquième importateur de produits dans le monde, le Japon est sans conteste un acteur majeur du libre-échange. Son économie, bien qu'elle ait dû faire face à de nombreux défis, repose aujourd'hui sur de très solides atouts, parmi lesquels : son excellence technologique, son dynamisme commercial ou encore son très faible taux de chômage (moins de 3% de la population). Pleinement intégrés au système mondialisé, les produits de l'industrie et de la culture japonaise sont présents sur l'ensemble du globe.

Malgré sa puissance commerciale et la solidité de son économie, le Japon connaît depuis une vingtaine d'années, une déflation endémique³. En outre, le vieillissement de sa population pose un problème. Cette dernière devrait se réduire d'un tiers d'ici à 2050. Le taux d'endettement du pays est supérieur à 250% de son produit intérieur brut (PIB). Si l'on

¹ Japan-UE Free Trade agreement – JEFTA

² Déclaration du premier ministre japonais Shinzo Abe, lors de la signature de l'accord de libre-échange, à Tokyo, le 17 juillet 2018.

³ Situation dans laquelle l'activité économique d'un pays est ralentie, caractérisée par une baisse des prix, des salaires, une réduction de la masse monétaire engendrant à leur tour une baisse de la demande, de la production, de l'emploi

compare ce chiffre avec celui de la dette publique en Grèce (130%) – qui faillit provoquer l’effondrement du pays en 2008 – on peut légitimement penser que le Japon va lui aussi entrer dans une terrible crise économique. Or à la différence de la dette grecque, la dette japonaise n’appartient pas aux marchés financiers ou États étrangers, mais au peuple japonais. En effet, par la vente d’obligation, les Japonais ont acheté la majeure partie de la dette de leur pays. On estime que seulement 5% de la dette japonaise est propriété d’acteurs étrangers. Dès lors, la dette publique japonaise s’élève à moins de 10% de son PIB, faisant de l’archipel un des pays les plus stable financièrement parlant. Le Japon est le premier créancier du monde. C’est à lui que les marchés financiers et les autres pays doivent le plus d’argent. Acteur majeur du commerce mondial, il est constamment en excédent commercial dans ses relations avec l’étranger depuis les années 1980. Avec un PIB de plus de cinq-mille-milliards de dollars (deux fois supérieur à la France), une industrie qui résiste remarquablement aux pressions des pays en développement et une paix sociale à toute épreuve, le Japon possède une des économies les plus solides du XXIe siècle. La réussite du développement économique japonais fut telle, qu’elle servit de modèle aux autres économies asiatiques. Dragons⁴ et Tigres⁵ se sont développés en suivant son exemple. Dans une moindre mesure, la Chine elle-aussi prit son voisin en exemple.

Si le Japon est aujourd’hui un acteur essentiel du commerce mondial et un poids lourd des exportations de biens et services, l’étude de son histoire économique et du développement de son industrie révèlent qu’il n’en pas toujours été ainsi. La définition du Japon comme d’un pays ouvert aux échanges n’est que très récente. Pendant très longtemps, l’archipel est resté fermé à tout contact avec le monde extérieur et a refusé de participer à l’essor du libre-échange. Ce pays, culturellement très centré sur lui-même, du fait de sa géographie et de son histoire, qui a longtemps hésité entre tradition et modernité ; a toujours voulu se prémunir, de l’intervention des étrangers. Que ce soit au sein de son industrie, au sein de sa population ou à un niveau culturel, le Japon est resté hermétique aux actions des pays étrangers et, à de nombreux égards, a pratiqué des politiques protectionnistes.

Profitant de l’apport des technologies et de la science étrangère, le Japon, tout en favorisant la production et la consommation nationale, s’est modernisé et industrialisé. Ce n’est qu’après sa défaite lors de la Seconde Guerre mondiale, que le Japon fut contraint d’accepter la domination d’une puissance étrangère – celle des États-Unis – et fut contraint de repenser son système politique et industriel. Malgré la domination américaine et le cataclysme de la Seconde Guerre mondiale, le Japon a su se relever et assurer le bon fonctionnement de son économie. Par la priorité de développement accordée aux industries stratégiques telles que le textile ou l’automobile, par l’intervention des ministères et la relation forte qui existe entre eux et les entreprises privées, le Japon a connu une croissance économique très rapide et très forte. On parlait alors du « miracle japonais ». Au moment où l’Europe dans les années 1950, s’organisait pour créer un espace de libre échange ; le Japon avec beaucoup de méthode, pratiquait une politique mercantiliste. Découragement aux importations pouvant concurrencer les industries nationales et priorité donnée à la consommation locale, ont été les deux grandes politiques du pays après la guerre et jusque dans les années 1970. Cette politique industrielle extrêmement déterminée et cohérente permit à l’Archipel d’assurer le développement et la performance de son industrie. Ce n’est

⁴ Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong Kong

⁵ Thaïlande, Indonésie, Viet Nam, Philippines

qu'après avoir sécurisé sa production industrielle et ses marchés économiques, que le pays s'est pleinement tourné vers les exportations et a facilité les importations sur son territoire. Cette période coïncida avec son entrée au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et son nouveau statut de membre du GATT⁶ en 1995. Le Japon a continué d'évoluer et d'adapter son économie aux nouveaux défis qui se proposaient à lui. En investissant largement dans le secteur de la recherche et du développement, le Japon est devenu l'un des pays les mieux armés dans le secteur des hautes technologies et de la robotique. Cet avantage, combiné à sa performance industrielle lui permet aujourd'hui d'être un des meilleurs exportateurs de produits manufacturés dans le monde. Bien qu'il connût diverses crises économiques et financières, le Japon sut se relever et assurer un haut niveau de performance économique. Cette capacité d'adaptation et de développement est caractéristique de l'économie japonaise. Aujourd'hui le pays doit faire face à de nouveaux défis tels que la domination économique de la Chine dans son espace, le retrait de l'influence américaine ou encore le vieillissement de sa population. Promouvoir le libre-échange est un moyen pour l'archipel, de se prémunir de la concurrence étrangère, mais cela ne doit pas se faire à n'importe quel prix. Le Japon veut rester maître de son économie et assurer la sécurisation de ses marchés.

En signant l'accord de libre-échange avec l'Union européenne et en critiquant vivement les politiques protectionnistes des États-Unis, le Japon s'illustre comme défenseur du libre commerce mondial. Néanmoins il ne faut pas occulter le fait, que c'est par l'intermédiaire de politiques protectionnistes et en se protégeant des investissements étrangers que l'économie japonaise put atteindre ce niveau de performance. Véritable outil de guerre économique, le protectionnisme est culturellement intégré au Japon et plus qu'une arme défensive, il est utilisé comme une arme de conquête de l'économie mondiale.

⁶ General Agreement on Tariffs and Trade : accord de libre-échange signé par 23 pays en 1947 ayant pour objectif d'harmoniser les politiques douaniers des parties signataires.

Partie I : Le Japon entre peur de l'étranger et quête de développement (1600 - 1945)

Chapitre 1 : Le Japon : société féodale, économie autarcique et politique insulaire

L'unification tardive du Japon féodal

Du fait de sa situation géographique, le Japon est resté pendant longtemps naturellement à la marge du monde asiatique. Sa pointe occidentale se situe à 177 km de la Corée et à plus de 800 km des côtes Chinoises ; à titre de comparaison l'Angleterre ne se situe qu'à 31 km des côtes Françaises. Le sentiment national apparaît au Japon plus tôt et d'une façon plus aigüe que dans les autres pays asiatiques. Le Japon n'a jamais été ni conquis ni vaincu militairement par une puissance étrangère sur son territoire avant 1945. Il a développé une langue unique et une homogénéité ethnique rendant quasi impossible l'assimilation culturelle. Jusqu'au XVII^{ème} siècle pourtant, le Japon féodal n'a aucune vraie structure politique nationale ni aucune stratégie de développement ; l'homogénéité de l'archipel est alors avant tout linguistique et ethnique. Il se disperse en provinces où chaque seigneur local (Daimyo) administre son territoire selon ses propres lois. Malgré son isolement et de nombreuses tentatives pour établir un gouvernement, l'unification du Japon ne se réalise qu'entre 1568 et 1615 par Oda Nobunaga d'abord, puis Hideyoshi et Ieyasu Tokugawa. Hanté par l'échec de ses prédécesseurs à établir un système politique stable, Ieyasu Tokugawa n'aura de cesse d'effectuer une pacification intérieure et extérieure du pays ; idée qu'il transmettra à ses descendants.

Nationalisme et naissance d'un protectionnisme sociétal au Japon

Sous l'égide des Tokugawa, le Japon devient un état extrêmement conservateur et autoritaire, où la vie sociale est excessivement encadrée et la prise d'initiative proscrite. Le mot d'ordre devient de préserver la stabilité politique nouvellement acquise. Le système shogunal deviendra comme figé dans le temps jusqu'à l'ère Meiji. C'est à cette époque que les relations avec l'occident changent drastiquement. Les Portugais et les Espagnols avaient jusque-là d'excellentes relations avec les seigneurs locaux, à qui ils fournissaient notamment des armes à feu et participaient fortement au développement économique. Le Christianisme se répandit largement au Japon entre 1549 et 1587, pour atteindre plus de 300 000 conversions (soit une proportion de chrétiens plus grande à cette époque que dans le Japon moderne). D'abord vus d'un bon œil, puis comme une menace, Hideyoshi décréta en 1587 l'expulsion de tous les missionnaires Chrétiens. Cette décision tint à la défense stratégique de l'unité nationale en construction plus qu'à une considération idéologique.

L'arrivée au Japon en 1609 des Hollandais puis en 1613 des Anglais, protestants peu soucieux de convertir la population, convainquit Ieyasu Tokugawa que les Chrétiens n'étaient plus indispensables au bon développement du pays. Ces derniers furent expulsés, massacrés ou forcés de renier leur foi. En 1638, le Christianisme avait quasiment intégralement disparu de l'archipel. Du fait de la poursuite de leur colonisation en Asie du Sud-Est, les occidentaux furent considérés d'une façon de plus en plus soupçonneuse. La politique de persécution religieuse s'étendit bientôt à tous les étrangers. Le Japon prit le chemin d'un isolationnisme

implacable ; les Espagnols sont expulsés du pays en 1624 et les Portugais en 1638. En 1636, les Japonais ont interdiction formelle de se rendre à l'étranger et en 1638, il devient interdit de construire des bateaux de commerce longue distance ; le développement du commerce maritime est alors brutalement stoppé. Par ailleurs, la loi prescrit dorénavant la mise à mort de tout étranger entrant sur le territoire, et les Japonais vivant hors de l'archipel ont interdiction de rentrer chez eux. L'expulsion des Chrétiens puis de tous les Européens entretenirent pendant très longtemps une virulente xénophobie, qui encore aujourd'hui n'a pas complètement disparue de la culture japonaise.

La politique insulaire japonaise

Le régime Tokugawa dura plus de deux cent cinquante ans durant lesquels le Japon connut une stabilité politique et culturelle jamais vue jusqu'alors. Autrefois des pirates et des guerriers hardis et aventureux, les Japonais devinrent en l'espace de trois siècles des sujets dociles et obéissants attendant humblement les ordres de leurs supérieurs hiérarchiques. Le peuple replié sur lui-même fut réuni dans le conformisme d'une paix sociale exceptionnelle. La centralisation politique autour d'Edo préleva à l'unification économique du pays. La disparition progressive des antagonismes entre différents seigneurs conduisit les marchands à se passer de la protection des guildes pour se soumettre à l'état. Sous l'ère Tokugawa, le Japon conserva le riz comme monnaie d'échange et l'agriculture devait rester une source de richesse essentielle ; idée que les japonais intègrent toujours aujourd'hui.

Chapitre 2 : De la modernisation de l'économie japonaise sous l'ère Meiji à l'économie de guerre.

Meiji : la modernisation et l'adaptation économique du Japon

Le tournant économique qu'a pris le Japon sous l'ère Meiji au XIXe siècle puis au XXe siècle s'explique beaucoup par la très forte cohésion nationale développée durant l'ère Tokugawa. Seule l'intervention extérieure des Européens et des Américains fut en mesure de bousculer le système politique et social japonais, pourtant complètement anachronique. En 1854, les États-Unis stationnent des canonnières dans la baie de Tokyo et exigent la réouverture de l'île, devenue stratégique dans le commerce transpacifique. S'enclenche alors l'inexorable chute du gouvernement des Tokugawa qui, incapable de pouvoir opposer des forces militaires crédibles à cette menace, perd le soutien de la nation. La lutte pour le pouvoir entre partisans du Shogun Tokugawa et ceux de l'empereur, nouvelle figure d'opposition, se solde en 1868 par la victoire de l'empereur Meiji. Les Japonais comprirent alors que le meilleur moyen de refouler les occidentaux, qui leur imposaient des conditions commerciales très sévères, était paradoxalement d'assimiler leurs idées. Avec une étonnante capacité d'adaptation, ils renoncèrent à l'isolationnisme exclusif qu'ils avaient jusqu'alors défendu et entreprirent de chercher à comprendre ce qui assurait à l'Occident sa supériorité.

La modernisation du Japon eut d'abord un objectif militaire. Les privilèges des Daimyos et des Samouraïs furent abolis et un service militaire universel fut créé sur le modèle allemand. Avec l'aide des Anglais, le gouvernement repensa également sa marine de guerre. Les samouraïs et seigneurs ainsi déchus furent pour les plus compétents reconvertis en hauts

cadres de la fonction publique, officiers ou chefs d'entreprise. Leur indéfectible loyauté et leur haut niveau d'études joua un grand rôle dans l'accès du pays à la modernité. Le Japon ne reçut aucune aide financière extérieure et ne fit pas recours à des emprunts bancaires pour se développer. À la place, il adopta pour stratégie d'attirer les experts occidentaux avec d'importants salaires. La crise des vers à soie qui eut lieu en Europe dans les années 1860 et au début des années 1870, et qui força le vieux continent à acheter la soie japonaise, permit au pays de trouver ses financements de départ. En 1871, le riz comme monnaie est remplacé au profit du yen et le système bancaire japonais se développe rapidement. Cette phase de développement coûte toutefois extrêmement cher au Japon. Si elle s'effectue sans violence, il fallut néanmoins financer les nouvelles industries et indemniser la vieille noblesse pour éviter les effusions de sang. Le pays est au bord de la rupture économique au début des années 1880 et l'inflation de plus en plus rapide.

La nomination d'un ancien samouraï du nom de Matsukata au ministère des finances en 1881 inversa cette tendance. Ce dernier mit en place un énergique programme d'austérité, réduisant les dépenses publiques et revendant toutes les usines à but non militaire à des particuliers. Les entreprises qui naîtront de ces « dénationalisations », regroupées en cliques financières, seront florissantes et concentreront l'essentiel de l'activité industrielle du pays. Aux mains d'un groupe d'hommes très réduit, elles seront connues au Japon sous le nom de « Zaibatsu » et seront le principal moteur de la modernisation. La plupart des chefs d'entreprise de l'ère Meiji et des familles à la tête de Zaibatsu sont d'anciens Samourais. En plus de leur haut niveau d'éducation, ils bénéficient de leurs liens forts avec l'état qui les intègrent dans cette époque de mutations rapides. C'est notamment le cas pour l'entreprise Mitsubishi, deuxième trust japonais après Mitsui, fondée par Iwasaki du clan Tosa en 1870. Les Zaibatsu, dirigées par des familles proches du pouvoir, bénéficièrent également de subventions stratégiques qui leur permit un développement encore plus rapide. Ce lien fort entre milieu des affaires et milieu politique, apparenté à un système de loyauté féodale, entretint un climat de confiance très utile à la stratégie économique du pays.

La concentration de l'économie dans les Zaibatsu favorisa la production de biens d'équipement au profit de biens de consommation. Les Japonais continuèrent de se contenter d'une existence simple et d'une habitude d'épargne hérité de la tradition confucéenne et des entraves économiques de la période Tokugawa, même pour les plus riches. Loin de chercher à se procurer des biens occidentaux, des comptes en banque ou des villas à l'étranger, les Japonais confiaient une large partie de leurs revenus à des caisses d'épargnes. Ces habitudes d'économie sont encore largement pratiquées de nos jours. En étudiant et en adaptant délibérément les techniques de l'Occident, les Japonais renouèrent avec la tradition de réplique de l'étranger née de l'attrait pour les valeurs chinoises qui opérait mille ans auparavant. Ils furent résolus à n'emprunter que ce qu'il se fait de meilleur dans le monde ; la navigation en Angleterre, la médecine et l'art militaire en Allemagne, le droit et l'administration locale en France, les méthodes commerciales aux Etats-Unis. Les experts de ces pays sont très fortement rémunérés, ce alors que le pays ne dispose encore que de faibles ressources. Par ailleurs, la réouverture du pays permet la réintroduction des missionnaires qui vont fonder de nouvelles écoles. Les enseignements gratuits qui y sont dispensés permettent

d'alléger les dépenses du gouvernement, alors que l'éducation devient obligatoire pour tous en 1871.

Les experts occidentaux sont progressivement remplacés par des Japonais ayant étudié à l'étranger et, vers la fin des années 1890, les occidentaux n'enseignent plus que les langues étrangères ; ils ont quasiment tous quitté le pays. Au début du XX^{ème} siècle, tous les enfants japonais sont scolarisés. Le système éducatif est entièrement contrôlé par l'état ; il est vu comme un moyen de former des citoyens soumis possédant les compétences nécessaires à un état moderne. L'école est à cette époque un instrument de pouvoir. Elle participera largement à diffuser la fin de l'ancienne stratification sociale et des statuts héréditaires, en particulier des Samourais, et à former des étudiants acquis à la doctrine officielle.

L'économie de la guerre totale

Sous l'ère Meiji, le Japon n'aura de cesse d'acquérir la reconnaissance de l'Occident. En se dotant d'une constitution et d'un système démocratique, même balbutiant, et en relevant le défi du développement économique, le Japon fit un grand pas vers cet objectif. En martelant sa devise *fukoku kyohei* : « Un pays riche et une armée forte » sans jamais perdre de vue la finalité militaire de son développement, il impressionnera particulièrement les observateurs extérieurs.

Fort de sa nouvelle puissance, le Japon recentre son attention sur la péninsule coréenne. Celle-ci est vue depuis longtemps comme une « dague brandie contre l'archipel » et semble en mesure de porter atteinte aux intérêts japonais. À la grande surprise de l'Occident, le Japon triomphe successivement en 1895 puis en 1905 des géants Chinois et Russe pour le contrôle de la région. Durant cette période de guerre, le Japon met l'accent sur les industries navales et de chemin de fer qui lui permettent d'asseoir son influence dans les provinces qu'il assimile à son nouvel empire. En mettant ainsi la main sur le marché asiatique, le Japon accélère également le développement de son industrie légère et en particulier du textile, qui représente alors plus de la moitié de la main d'œuvre et l'essentiel des exportations. En 1911, il a retrouvé sa liberté douanière et s'est entièrement affranchi des traités inégaux jadis imposés par la supériorité militaire de l'Europe et des Etats-Unis. Le Japon est à cette époque l'unique pays oriental à avoir acquis l'égalité diplomatique avec l'Occident.

Le Japon comprend que la guerre est un puissant moteur de développement économique, et que la puissance de son appareil militaire conditionne le progrès de son industrie. Durant les années 1920, le Japon tente de pacifier ses relations extérieures, mais il connaît une série d'échecs politiques et économiques sur son territoire. Il est notamment victime de l'entrée sur son marché de grandes multinationales étrangères. En septembre 1931 a lieu un tournant décisif de l'Histoire. Une poignée de militaires japonais parvient à entraîner le pays dans la guerre, après avoir fait sauter un de leurs propres tronçons de chemin de fer en Mandchourie. Le pays s'engage alors dans une politique de militarisation encore plus frénétique que la précédente. La population, atteinte d'un délire nationaliste et déroutée par la facilité avec laquelle le Japon tient tête aux autres puissances, se met inconditionnellement au service de l'armée. L'industrie lourde se développe prodigieusement, elle est dans les années 1930 comparable à celle de l'Occident. Jusqu'en 1945, l'économie entière est dirigée

vers une guerre totale contre le reste du monde, en particulier la Chine et les Etats-Unis. Le pays ne sera ramené à la réalité qu'après la douloureuse défaite de la Seconde Guerre mondiale, au terme de laquelle son empire est entièrement démantelé et sa politique militariste, définitivement abandonnée.

Partie II : L'industrialisation du Japon : stratégie de long terme et dirigisme d'État (1945 - 1973)

Chapitre 1 : L'industrialisation du Japon placée sous le signe du protectionnisme

L'argument de l'industrie naissante pour protéger l'industrie et le commerce japonais.

Il est nécessaire de rappeler qu'à la fin du conflit mondial, le Japon exsangue s'est vu dans l'obligation de reconstruire son appareil industriel. Pour atteindre cet objectif, le gouvernement nippon a adopté de véritables mesures protectionnistes parmi lesquelles une limitation des importations, une protection des industries définies comme stratégiques et un encouragement aux fusions des grandes entreprises. Cette politique protectionniste très forte et non dissimulée a été menée à bien sans être sanctionnée par les puissances étrangères. En effet, le Japon a utilisé l'argument de l'industrie naissante – plutôt renaissante ici – pour protéger son économie. Théorisé par J. Mill, le concept de protection des industries naissantes explicite le bénéfice tiré d'une protection temporaire des industries non développées et d'un gain de compétitivité face à la concurrence des produits étrangers. Cette politique contribua largement à l'essor de l'industrie japonaise et explique pourquoi certaines puissances commerciales étrangères (particulièrement les États-Unis) ne s'y sont pas opposés. Néanmoins, le Japon a continué à s'appuyer sur les avantages commerciaux tirés de la reconstruction économique bien après avoir effectivement relancé son industrie, allant jusqu'à tenir ce discours en tant que troisième puissance économique mondiale.

Le choc de la défaite en 1945, la dissolution du système industriel japonais : la fin des zaibatsu

Les fondations de la politique industrielle japonaise post seconde guerre mondiale ont été élaborées durant l'occupation américaine (1945-52) par le Supreme Commander for the Allied Powers (SCAP). Les priorités du SCAP ont été d'imposer au Japon, d'une part, et prioritairement, le démantèlement définitif de sa superstructure militaire, et d'autre part, d'initier de profondes réformes économiques et sociales. Sur le plan économique, les américains se sont attelés à démanteler la concentration industrielle japonaise, source de puissance. Ainsi, l'objectif prioritaire de l'administration occupante a été dissoudre la concentration industrielle dont l'économie japonaise tirait sa cohérence et sa force. En effet, le point clé de ce processus a consisté à dissoudre les « zaibatsu », conglomérats financiers et industriels contrôlés par des familles dominantes, qui ont assis leur domination sur l'économie japonaise durant la période de l'entre-deux guerres. Pour ce faire, l'administration occupante ordonna via la « Holding Company Liquidation Commission », à 83 holdings et 57 familles « zaibatsu » d'abandonner leurs actions, ce qui entraîna leur dissolution simple et définitive. Cette première mesure « choc » a autorisé l'apparition au Japon de nombreuses entreprises indépendantes et brisa l'unité et la centralisation coutumière qui caractérisait l'économie japonaise. Cette première étape s'accompagnera de la dissolution des « associations et organisations de contrôle de l'industrie » mise en place en 1931 par la loi japonaise de « contrôle des industries majeures ».

En parallèle, l'administration américaine fait appliquer en 1947 une loi « antitrust », et crée en 1948 le « Board of Smaller Entreprises » pour promouvoir la multiplication et la croissance de PME indépendantes. On peut lire ici, la volonté américaine de réformer profondément l'économie japonaise pour d'une part, l'affaiblir en brisant sa centralisation et sa cohésion, et d'autre part, modeler une économie davantage compatible avec son modèle libéral et donc ses intérêts. Néanmoins, cette politique rigoureuse de décentralisation n'aura pas été menée sur le long terme, puisque en 1949, la loi antitrust fut révisée et permit aux entreprises japonaises de posséder des parts dans d'autres entreprises. Ceci leur permit de mettre en place un nouveau type de réseau industriel et de recréer sous une forme différente l'unicité et la cohésion qui transcende leur culture industrielle et économique. Ce nouveau type de réseau industriel a pris le nom de keiretsu, et se caractérise par la possession croisée d'actions entre entreprises associées.

La renaissance d'une politique de concentration industrielle : Keiretsu et « Continuous Improvement Firms » (CIF)

Le système keiretsu est un système pyramidal, au sommet duquel, une entité « parent », une « Continuous Improvement Firm » (CIF), régit de nombreux « sous-traitants primaires » et « sous-traitant secondaires ». Le keiretsu est de fait centralisé autour d'un groupe financier et/ou une société principale matérialisant la compagnie « mère ». Les différentes entreprises constituant le keiretsu sont propriétaires d'une partie du capital des autres entreprises constituant le keiretsu, ce qui génère une solidarité financière au sein de la structure économique. Les « sous-traitants primaires » sont en général des entreprises importantes comme Mitsubishi Electric, Sumitomo Heavy industries ou Nihon, tandis que les « sous-traitants secondaires » sont en général des sociétés de taille plus modeste ne dépassant pas quelques centaines, voire une centaine d'employés. Au sein du keiretsu, ce sont les sous-traitant qui produisent 70 à 90 % de la valeur ajoutée. Cette dernière est répartie entre les sous-traitants primaires et secondaires de manière à ce qu'à aucun moment les entités productives ne soient en concurrence entre-elles sur un même produit. Bien souvent les sous-traitants secondaires ne produisent qu'un nombre limité, voire un seul composant nécessaire au keiretsu. Le keiretsu, système solidaire, se caractérise par la permanence de relations de long-terme parmi les membres d'un groupe. Ces liens internes très forts sont toujours prioritaires, même quand ils génèrent plus de contraintes que de bénéfiques. Cet état d'esprit transcende le groupe mais également sa clientèle et lui confère une résilience ainsi qu'une efficacité économique réelle.

Les CIF sont au cœur même du protectionnisme japonais, qui dans ce cas de figure peut être qualifié de protectionnisme systémique. En effet, pour être qualifié de concurrentiel, un marché doit permettre à un nouvel entrant d'accéder aux mêmes techniques de production que les entreprises locales. Au Japon, les CIF pratiquent un changement technologique incrémenté et interne au keiretsu, ce qui rend difficile la mise à niveau technologique et l'utilisation de techniques de production similaires pour un nouvel entrant sur le marché. La concurrence sur le marché japonais est de fait, faussée car les techniques de production des CIF sont en transformation permanentes au travers d'un processus interne à un réseau d'entreprises (keiretsu), ce qui les rend opaques pour un acteur extérieur au système. En effet, la solidarité nationale, culturelle et économique reste la première expression du protectionnisme japonais, en raison des liens forts qui unissent les

keiretsu-CIF et leurs membres. Un nouvel entrant aura donc comme solution pour « pénétrer » le marché japonais, soit d'intégrer un keiretsu existant, soit de s'associer avec d'autres entreprises pour en créer un autre. Dans tous les cas de figure, l'association à une entité nationale reste un passage obligé pour pénétrer le marché nippon. Par ailleurs, la conversion d'un entrant sur le marché nippon, pour s'adapter au système keiretsu-CIF aura un coût organisationnel important, peu rentable si l'implantation n'est pas envisagée sur le long terme, car le modèle CIF est difficilement transposable sur un marché non nippon. Si l'entreprise parvient à s'implanter, il lui faudra assumer le coût d'adaptation de la ressource humaine aux techniques de production des entreprises du keiretsu, ainsi que celui des outils nécessaires à l'« improvement » permanent qui lui sera imposé. Les coûts nécessaires à l'entrée sur le marché japonais sont donc dissuasifs et constituent par essence une mesure de protectionnisme déguisée. Ainsi, les entreprises étrangères, n'ayant pas une organisation assez proche des CIF, auront un coût en investissements trop important pour être concurrentielles sur le marché japonais. A cela s'ajouteront les barrières et difficultés administratives difficilement surmontables pour une entreprise étrangère non « invitée » par un keiretsu. Au début des années 1980, le gouvernement japonais a concédé, certes sous la pression extérieure, à l'assouplissement des barrières réglementaires d'accès à son marché, car il considérait que le système des CIF suffisait à lui seul à protéger son marché. On retiendra donc que l'alliance et la cohésion entre l'Etat japonais, le monde économique et sa population a permis d'aboutir à un système économique interne, « difficilement lisible » par les acteurs extérieurs.

Le Triangle de Fer : socle du protectionnisme japonais

En parallèle de la naissance des Keiretsu, le protectionnisme japonais s'est développé en s'appuyant sur le socle du triangle de fer. Les trois piliers reposaient sur le Parti Libéral Démocratique (PLD), le keidanren (fédération des grandes entreprises keiretsu) et les administrations nationales (notamment le Ministry of International Trade and Industry (MITI)). Ce triangle orienta à partir de 1956 la vie économique et politique du Japon. L'acceptation du dirigisme étatique par la société fut liée à la culture et l'héritage mais également au consensus des groupes impliqués. La perméabilité de cette organisation à une ouverture vers l'étranger s'explique par le fonctionnement autocentré et nationaliste du Japon. Les autres activités de la vie sociale et politique gravitaient également autour de cet hyper centre. Par exemple, le système Amakuradi liait l'administration à l'activité économique par le transfert des retraités fonctionnaires à la direction des grandes entreprises japonaises. Dans le même registre, les universitaires étaient nommés dans les comités de réflexion des administrations. Les différents piliers de ce triangle de fer sont :

- Le PLD, créé en 1955. Il reposait sur une coalition de droite, de faction basée sur le pouvoir de l'argent qui permit un dirigisme de production et une cohésion interne du peuple japonais.
- L'importance des keiretsu, du keidanren. Elle fut prédominante dans le protectionnisme japonais. Les keiretsu s'organisaient sur deux niveaux : ceux horizontaux qui sont étalés sur différents secteurs ; ceux verticaux qui concernent la distribution, les fournisseurs et les sous-traitants. La marque Sheisheido est un très

bon exemple de keiretsu car elle est maîtresse de la conception/production du produit jusqu'à la distribution dans les points de vente.

- Le rôle du MITI et sa politique empêchèrent à cette époque, les investissements étrangers par une forte protection des entreprises japonaises contre une acquisition étrangère. En effet, le MITI orienta les politiques économiques les plus prometteuses et régula les différents secteurs de l'industrie japonaise.

Ainsi, le triangle de fer avec la participation majeure des keiretsu et du MITI furent des obstacles majeurs aux importations étrangères. En parallèle au triangle de fer, la culture du travail s'institutionnalise notamment par la création d'une pression dans l'élite. Celle-ci se matérialise par l'instauration du travail à vie pour une grande et prestigieuse entreprise japonaise. Cette culture permet un contrôle de la société mais également celle de l'assurance de résultats solides. Les entreprises étrangères devaient donc ajouter une contrainte supplémentaire à la difficile pénétration du marché, celle du recrutement de Japonais qualifiés qui, par patriotisme et prestige, travaillaient seulement pour leur pays. Le triangle de fer posa les bases des relations gouvernement/entreprises qui par la suite furent celle de l'État/production et politique/économie.

Chapitre 2 : Sécurisation du marché et protection face à la concurrence : le rôle des organismes d'État

La réglementation du marché intérieur par l'action des ministères : Le système des licences

Le chapitre précédent a mis en exergue l'institutionnalisation du protectionnisme par le triangle de fer et la politique de concentration industrielle qui marqua le Japon après la seconde guerre mondiale. Ces politiques ont été le fruit d'un dirigisme d'Etat tout à fait caractéristique de la politique économique japonaise. Le gouvernement et les agences nationales, ont eu un rôle clé dans la sécurisation et la réglementation du marché économique national.

La matérialisation de l'intervention du gouvernement japonais et de la politique protectionniste menée par le Japon, peut être illustré par le système de réglementation basé sur la création de licences. Ces licences, appelées « Kyoninka » sont accordées par le gouvernement japonais. Elles concernent des secteurs d'activité précis, déterminés comme stratégique par l'État. Il est interdit pour tout particulier, d'entreprendre dans ces secteurs sans l'octroi d'une licence. Aussi, les licences ne concernent pas uniquement l'entrée ou la sortie d'une entreprise dans un secteur donné mais aussi l'investissement dans ce secteur ; qui peut donc être contrôlé par l'Etat. Il existe plus de 10 000 types de licences. Les majeures parties sont décernées par le Ministère du Commerce et de l'Industrie (METI) et le Ministère des finances (MOF). Cette politique d'octroi de licence permet un large contrôle du développement économique du pays. En ciblant certaines industries clés, en accordant des subventions aux investissements, en allégeant la fiscalité de certain secteurs économiques, le Japon a pu organiser son industrie de manière stratégique. Avec ces licences, l'Etat crée de l'incitation financière et informe les investisseurs sur les secteurs à privilégier. Cette politique protectionniste permet de se prémunir de la concurrence étrangère mais aussi de contrôler

le marché national. En limitant l'entrée de nouveaux acteurs dans certains secteurs, le gouvernement a favorisé le développement de grands groupes industriels qui dominent aujourd'hui leur marché : les Zaibatsu-CIF. Le raffinage du pétrole et la construction automobile sont les deux secteurs où l'État a appliqué le système de licence pour la première fois. Des lois sur l'industrie de l'aluminium (1933), sur l'industrie pétrolière (1934) et sur l'industrie automobile (1936) constituent la plus ancienne législation « sectorielle » visant à soutenir d'importantes industries nationales et à les protéger de la concurrence étrangère. Ces lois mettent en évidence la collusion existante entre le secteur public et des entreprises privé, caractéristique de la culture économique japonaise.

Promotion des moyennes et petites entreprises et sélection des marchés

Les politiques industrielles du Japon ont mis l'accent dans les années 1960-1970, sur la promotion de leurs Petites et Moyennes Entreprises (PME), profitant de la structure interne des keiretsu se composant de sociétés « mère » et « sous-traitante ». Au départ, l'effort économique était concentré sur les sociétés mères au détriment des sous-traitants. Les PME étaient en situation de faiblesse et largement désavantagées face à leur sociétés « parents ». Dans le langage courant, ces petites entreprises sont assimilées aux « bas salaires », aux « emplois instables », à la « faible technologie », ou encore aux « problèmes de financement ». En développant une politique de modernisation pour ces entreprises, le MITI avait pour objectif de mettre fin à cette vision péjorative des PME, tout en développant l'économie régionale afin de maintenir une stabilité sociale. De plus, la promotion de ces moyennes et petites entreprises a permis le développement d'un réseau industriel cohérent. Ces interactions offrent une réduction des coûts de transactions qui sont une des raisons de l'efficacité du secteur manufacturier japonais.

Cette priorité du MITI de développer les PME émergea au même moment que la prise de décision par consensus à partir des années 1960-1970. Ces conseils consultatifs formulaient et exécutaient les politiques industrielles. Sur la base de ces recommandations, le MITI fixait ses directives, « *Gyousei Shido* », sur les activités commerciales et les investissements. Ainsi, le secteur privé, soumis au dirigisme du MITI ne disposait d'aucun pouvoir décisionnel. Néanmoins, un dialogue entre acteurs de l'économie prédomine dans le cadre de la conduite de la politique économique. Le but du MITI était d'établir des accords institutionnels entre le secteur public-privé et ainsi privilégier les activités les plus bénéfiques. Le système d'octroi de licence renforçant la chose.

La mission des corporations dans la protection du marché

Bien qu'elles ne soient pas des agences nationales à proprement parler, les corporations – très proches des directives du MITI – ont eu un rôle majeur dans la sécurisation du marché japonais. Le prix de certaines denrées étaient en partie fixés par ces corporations qui avaient également un certain contrôle des importations pour ces mêmes produits. Le riz, le blé ou encore l'orge étaient contrôlés par l'Agence Alimentaire. La viande, le beurre et le lait étaient sous contrôle de la Corporation de l'Élevage. D'autres corporations avaient les mêmes prérogatives : la corporation du tabac, de la soie ou encore la corporation du sucre.

La conquête des marchés extérieurs : la mission des « Sogo Shosha » et de la Japan External Trade Organisation (JETRO)

Les « Sogo Shosha » ou sociétés de commerce internationales spécialisées (SCI) sont des entreprises typiques du Japon. Dédiées à l'exportation et l'importation, les plus importantes sont Mitsui Corporation, Mitsubishi Corporation, Sumitomo Corporation, Marubeni Corporation, Nissho Iwai et Itochu. Ces entreprises de « commerce intégral » contrôlent plus de la moitié de l'import-export japonais. En effet, les Sogo Shosha, incarnent, portent et impulsent la géoéconomie du pays. Selon Daniel Haber, « le rôle fortement structurant des échanges mondiaux va croissant à mesure que grandit l'économie japonaise et que s'internationalisent ses industries ». Les secteurs contrôlés par ces keiretsu orientés vers les marchés internationaux sont très hétérogènes, ils s'étendent de la production de soupes lyophilisées à la production de missiles. Les « Sogo Shosha » ont aussi le rôle clé d'intermédiaire dans le commerce extérieur. Elles agissent telle une banque en octroyant des prêts ou des crédits à court terme, dont l'objectif est de faciliter les importations et les exportations. En comparaison, aucun autre pays ne possède un tel instrument. De plus, ces entreprises permettent de promouvoir le commerce extérieur et la visibilité du Japon sur la scène internationale. Leur administration souple est un véritable avantage.

Afin de soutenir la présence du Japon sur le marché international, le JETRO travaille en étroite collaboration avec le MITI. Sa mission est de promouvoir les relations économiques de l'archipel avec le reste du monde. Au commencement, cette organisation a participé au redressement de la balance commerciale nippone lorsque que celle-ci était déficitaire. Son rôle actuel est de promouvoir les IDE (investissements directs à l'étranger) et de favoriser les échanges économiques et industriels avec ses partenaires internationaux. Le JETRO, véritable outil de renseignement économique, s'attache à favoriser les échanges technologiques, industriels et commerciaux et à faire circuler les informations économiques en direction du Japon.

Chapitre 3 : L'industrie automobile et le marché du riz : secteur clés de l'économie japonaise au cœur des politiques protectionnistes

L'automobile : priorité à l'industrie nationale

Après la Seconde Guerre mondiale, le Japon ne disposait que de très peu de devises étrangères. Par conséquent les importations – payées en devises étrangères – étaient très limitées. Le MITI considérait qu'utiliser ces devises pour importer des automobiles était du gaspillage. Il fallait préserver ces devises pour importer des matières premières et des marchandises qui devaient servir à alimenter le secteur productif national. Dès lors, le MITI a imposé des quotas de devises étrangères, mis à disposition pour importer des véhicules. En outre, des droits de douanes ont été imposés sur les importations de véhicules et sur les pièces automobiles. Ils correspondaient à près de 30 à 40 % du prix d'achat.

Dans les années 1960, les plus grands constructeurs américains ont acquis des constructeurs européens : Général Motors a acquis l'allemand OPEL. Ford avait des filiales en Europe et Simca, constructeur français avait été racheté par Chrysler. Le MITI ne voulait surtout pas que cette stratégie se reproduise au Japon. C'est pourquoi il mit en place ces politiques protectionnistes. Aussi, il créa un comité de politique générale concernant les véhicules de tourisme. Il affirma le besoin pour l'industrie nationale de devenir compétitive dans ce secteur de production et plus largement dans la vente de véhicules. Pour cela, il conseilla aux constructeurs de réduire leurs prix. De plus, le montant des devises étrangères mis à disposition des constructeurs ne se faisait plus sous forme de quotas mais selon leurs propres demandes afin d'importer les pièces nécessaires à la construction automobile. Des prêts de l'Etat ont été accordés aux constructeurs qui acceptèrent de fusionner avec des concurrents, ce afin de rendre plus compétitif la production et encourager la cartellisation de ce secteur de production.

Progressivement le marché de l'automobile s'est libéralisé au Japon. En 1965, le système des quotas d'importation a été supprimé. La population pouvait donc importer autant de véhicule qu'elle le souhaitait. Or cette libéralisation ne concernait que les véhicules de tourisme assemblés. Les restrictions à l'importation de moteurs et autres pièces restaient en vigueur, via le système de répartition des devises étrangères. Cette stratégie avait pour objectif de limiter l'arrivée d'investisseurs étrangers dans la chaîne de production des véhicules. Finalement, la libéralisation totale de ce marché fut établie en 1971. Cela ayant laissé le temps à l'industrie automobile japonaise d'acquérir les connaissances et techniques nécessaires pour produire et devenir compétitif au niveau national et international. Il faut noter que cette libéralisation du secteur automobile ne coïncida pas avec une réduction des droits de douanes. Ces derniers sont restés en vigueur sur l'importation des véhicules de tourisme étrangers jusqu'en 1977. Le Japon a donc jusqu'à cette date, pratiqué une politique de préférence nationale dans le secteur automobile.

En 1969, 560 000 voitures, soit environ un cinquième des voitures particulières produites au Japon, ont été exportées à l'étranger. Les exportations ont continué d'augmenter parallèlement à l'augmentation de la production. En 1980, près de 4 millions de voitures ont été exportées, ce qui signifie que plus de la moitié des voitures produites au Japon ont été vendues à l'étranger. Les importations, maintenue faibles tout au long des années 1960 et 1970, ont progressivement augmenté par la suite. Malgré cette libéralisation, le chiffre le plus élevé enregistré jusqu'en 1980 était de 64 000 voitures importées en 1979. Le Japon a donc limité les importations de véhicule sur une très large période. Il faut aussi noter que les prix des voitures étrangères étaient bien supérieurs aux prix des voitures nationales. En 1965, la Volkswagen 1200cc coûtait 900 000 yens contre 583 000 pour la Nissan Bluebird, sa concurrente dans sa catégorie. La différence de prix s'explique largement par les droits de douanes imposés sur les voitures étrangères (40%). Sans cela, le prix de la voiture allemande est estimé à 460 000 yens. Il est certain que sans cette mesure protectionniste, la voiture allemande aurait été bien plus compétitive sur le marché japonais, que ce soit en termes de qualité ou de prix.

Aussi, l'administration japonaise a, au fil du temps, mis en œuvre des barrières non tarifaires qui complexifient la commercialisation de véhicules étrangers sur son territoire. Ces barrières se matérialisent par l'imposition de normes techniques et de sécurité telles qu'un

angle d'éclairage particulier pour les phares, ou une complexité administrative incomparable pour agréer les systèmes d'airbag utilisant de l'hydrogène. Concernant l'utilisation de l'hydrogène dans les airbags des véhicules importés, il aura fallu trois années de lobbying pour obtenir une exemption de la part de l'administration japonaise et permettre l'utilisation de ce composant dans des systèmes d'airbag vendus par la société Autoliv. Cette complexité administrative est une illustration concrète du protectionnisme déguisé pratiqué par le Japon. Par ailleurs, des barrières moins déguisées assurent la protection du marché automobile japonais. En effet, même si les importations se sont développées, les compagnies étrangères ne sont pas autorisées par les lois strictes d'investissement, à produire au Japon. Il est primordial de comprendre que des accords internes entre les « keiretsu » des fabricants automobiles et le gouvernement japonais dissuadent les entreprises étrangères de se lancer dans la vente de produits automobiles sur leur territoire. Par exemple, dans le cas d'une candidature à l'importation, un véhicule étranger devra être approuvé à la vente par un examen de deux jours au ministère des transports. Aussi, le système de taxe japonais a été conçu pour favoriser l'achat des véhicules locaux. Même le système de prime à la casse exclue les voitures étrangères pour dissuader tout achat de véhicule non nippon. Pour finir, le système de distribution automobile japonais est mobilisé contre les importateurs, puisque les vendeurs de voitures existant ne sont pas autorisés à vendre des véhicules étrangers ou d'établir des partenariats avec des sociétés automobiles étrangères.

Les politiques protectionnistes menées par le MITI, combinées à la concentration des entreprises de production automobile ont permis au Japon de construire une industrie très compétitive sur le plan national et international, de sécuriser son marché et d'éviter l'intrusion massive d'entreprises étrangère. Aujourd'hui, dans ce secteur, le Japon est un conquérant. Il est le 3^{ème} plus grand marché dans le monde, après la Chine et les États-Unis. L'industrie automobile au Japon demeure néanmoins un marché ultra fermé. Selon le classement de l'OCDE, le marché japonais arrive en bon dernier en ce qui concerne l'accès à l'importation. En revanche, le Japon exporte en moyenne entre 40 et 60 % de sa production de voitures et de camions – la majorité à destination de l'Amérique du Nord et de l'Europe. A titre d'illustration, on retiendra qu'en 2012, les États-Unis ont exporté vers le Japon 183 000 véhicules tandis que le Japon en exportait 16,3 millions.

Le marché du riz, un modèle de protectionnisme japonais

En 1955, le Japon adhère au General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) et tire beaucoup d'avantages de cette adhésion durant 30 ans. En effet, elle lui permet d'accéder à des entrants à bon prix pour assurer sa production, lui offre un marché énorme pour exporter les biens produits et lui assure de fait une croissance soutenue. Durant les négociations de l'Uruguay Round (1986-1994), les partenaires internationaux, et notamment les États-Unis, font pression sur le Japon pour qu'il ouvre en contrepartie son marché agricole et notamment le marché du riz. Le patronat japonais « Keidanren », est favorable à cette ouverture car il considère que le succès global du Round est plus important, au regard des apports positifs sur le long terme, que les quelques points de désaccord dont fait partie le marché japonais du riz. Le monde agricole s'opposera vivement à cette vision et rappellera à la communauté internationale et au gouvernement que le protectionnisme demeure la force maîtresse dans le secteur agricole japonais.

Ainsi, sous l'impulsion du « Zenchu » (union centrale des coopératives agricoles) et du « Zen-noh » (fédération nationale des associations de coopérative agricoles), instances de représentation - disposant d'un pouvoir politique important, 12 000 agriculteurs se rassembleront au mois de décembre 1992 dans les rues de Tokyo pour s'opposer à l'ouverture du marché du riz japonais. Ces derniers, échaudés par des accords commerciaux précédents, ont déjà perdu du terrain dans les secteurs des céréales, de la viande ou des agrumes et considèrent que les accords prévus par le GATT entraîneraient des dommages irréparables, tels que la nécessité d'un regroupement des petites exploitations rizicoles familiales et donc la probable suppression des moins rentables. Ces mouvements populaires et professionnels, véritables groupes d'intérêts électoraux, ont imposé au gouvernement japonais un statu quo quant à la question de l'ouverture de ce marché.

Il est nécessaire de comprendre que le secteur rizicole japonais bénéficie depuis 1921 d'un système de protection agroalimentaire permettant d'assurer la disponibilité des produits alimentaires nationaux et qu'il est de fait, depuis cette date, interdit d'importer du riz sur le sol japonais. Ainsi, les agriculteurs sont exempts de concurrence et bénéficient d'un prix d'achat du riz sur le marché national qui n'est en aucune mesure concurrentiel (en 1991, le riz japonais est 9,5 fois plus cher que le riz américain et 6,5 fois plus cher que le riz thaïlandais). Par ailleurs, les consommateurs préfèrent payer le riz plus cher pour permettre la protection de l'agriculture nationale. La riziculture japonaise reste culturellement soutenue par sa population. En effet, les associations de consommateurs sont opposées à la libéralisation du marché du riz, craignant que le riz issu des importations soit « peu sûr » car contaminé avec des produits chimiques. Ce point particulier permet de saisir l'impact primordial des associations de consommateur en termes d'influence sur les citoyens. De manière générale, on retiendra que la population japonaise est solidaire avec son secteur agricole et qu'elle fait preuve d'un véritable esprit patriotique pour assurer la défense du symbole culturelle que représente le riz japonais.

Partie III : Le Japon intégré à l'économie mondiale : protectionnisme éclairée et bénéfiques du libéralisme économique (1973 - 2018)

Chapitre 1 : La marche forcée du Japon vers la mondialisation et la libéralisation du commerce

Le Japon : de la pression des Etats-Unis à l'intégration au libre-échange

A l'aube de la deuxième guerre mondiale, l'idéologie développementaliste était prioritaire sur l'intégration à l'économie internationale. Le Japon économiquement effondré s'est vu dans l'obligation, après l'occupation des Etats-Unis, de refonder son système économique en s'appuyant sur la théorie du « vol des oies sauvages », définie en 1937 par Kaname Akamatsu. Elle repose sur un modèle de développement qui suscite l'engagement d'un pays dans le processus d'industrialisation s'appuyant sur le commerce externe et l'investissement étranger. De ce fait, l'adhésion aux Organisations Internationales s'inscrit dans cette logique d'ouverture et d'insertion dans les échanges internationaux.

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce signé en 1947, a permis au Japon de profiter de ses accords et ainsi, mettre en place son nouveau système économique dans ces trois grandes phases :

- Engager un processus d'industrialisation sur un produit à faible technicité,
- Construire sa propre production de biens de consommation, qui doit entrer en concurrence avec les importations,
- Transformer l'industrie locale en force exportatrice, dont la production, s'homogénéise avec celle des pays industrialisés.

La délocalisation de la production à destination d'une main d'œuvre étrangère peu onéreuse – chinoise notamment – pourrait constituer une quatrième étape de la stratégie du « vol des oies sauvages ». Le Japon avait tout à gagner en intégrant le GATT. En effet, après avoir participé aux échanges multilatéraux, le Japon en 1967 connu une croissance économique soutenue et sans précédent. Cette dernière, qualifiée de « miracle économique japonais » fut alimentée par les exportations dont le nombre n'a cessé de croître : les exportations automobiles ont été multipliées par 500 en dix ans. Le pays a pu, entre 1967 et 1970, grâce à la compétitivité de ses produits, réaliser un excédent au niveau de sa balance commerciale. Les exportations se sont élevées à 1 727 396 véhicules de tourisme contre 42 210 unités importées.

Par sa logique nationaliste de rattrapage des économies les plus avancées, le Japon a su tirer le meilleur des accords du GATT et ainsi se mettre à niveau des nations les plus développées. Cette stratégie bénéficiant au peuple nippon ; on observe une augmentation de l'Indice de Développement Humain (IDH) sur cette période. Face à cette montée en puissance du Japon, les Etats-Unis ont conduit plusieurs tentatives pour freiner la croissance, ce en poussant le gouvernement Japonais à alléger ses barrières d'entrée sur le marché. En 1986, les négociations MOSS -*Markets Orientated Sectors Specific*, se sont soldées par des menaces américaines de rétorsions commerciales. En 1987, la commission « Makewa » a préconisé en réponse à ces menaces de faciliter l'accès du marché japonais aux firmes étrangères. Les

voitures japonaises, moins chères et plus économes en carburant, menaçaient dans les années 1980, le marché automobile américain. L'élection de R. Reagan à la Maison-Blanche, permit la validation d'un Accord de Restriction Volontaire en 1981 ; accord dont l'objectif est de limiter l'importation de véhicules japonais aux Etats-Unis à raison de 1,68 million d'unités par an. Initialement prévu pour une durée de trois ans, cet accord fut reconduit pour une année supplémentaire en raison de la balance commerciale négative des Etats-Unis. Le plafond d'importations autorisées, va progressivement augmenter jusqu'à son abolition en 1994. À la suite de cette libéralisation du commerce entre l'archipel et les Etats-Unis, les Japonais décidèrent d'implanter leurs usines de montage automobile sur le sol américain. En 1990, Nissan, Toyota, Mazda et Mitsubishi, après concertation, rejoignent Honda aux Etats-Unis et produisent un nombre considérable de voitures. Combinée à la récession de 1991, l'entrée des géants de l'automobile japonais, était suffisante pour éliminer les effets des restrictions postérieures. La force des Etats-Unis à contraindre le commerce automobile japonais n'aura pas suffi face à la puissance de production et la capacité d'adaptation du secteur automobile nippon. Plus important encore, la pénétration des constructeurs japonais sur le sol américain a renforcé leur pouvoir sur le marché automobile mondial. L'ouverture du Japon au libre-échange permit d'accentuer la division internationale du travail, d'augmenter la quantité de produits sur les marchés et donc de favoriser la consommation au niveau mondial. La préservation des acquis d'après-guerre, combinée à une intensification des exportations en direction du reste du monde, permis au Japon d'asseoir son capitalisme adaptatif. Ce dernier ne fut menacé ni par le protectionnisme américain ni par aucune pression étrangère.

38 années après, Donald Trump accroît la pression sur l'archipel en ciblant, comme l'avait fait son prédécesseur Reagan, le marché automobile Japonais. Le président américain déclarant que son pays entretient un « très gros déficit » commercial envers le Japon. En 2017, le déficit atteignait 56,6 milliards de dollars ; exportant pour 114,7 milliards de dollars de biens et services et en important 171,3 milliards.

L'émancipation des entreprises globales combinée à la protection du marché intérieur

Face à la pression des Etats-Unis et dans le but d'apaiser leurs relations avec l'extérieur, les Japonais reconnurent avoir favorisé une politique visant à promouvoir les exportations tout en décourageant les importations. Ce protectionnisme se traduisit par la politique des trois D : Délocalisation, Diversification, Déploiement, ou par le slogan « Compete-Out and Protect-In ». La théorie du « vol des oies sauvages », déjà évoquée, se traduisit par l'utilisation croissante des petites PME comme sous-traitantes des « Sogo Shosha ». Après l'accumulation d'un capital élevé sur un marché étranger, et conformément aux directives du MITI, les grands groupes rapatrient les capitaux accumulés pour les réinvestir sur le territoire. Les « Sogo Shosha », comme Toyota ou Mitsubishi, participèrent à l'ouverture du marché nippon, en participant à la sélection des entrants. Ces entreprises réalisaient et contrôlaient le marché des exportations et importations afin de rendre difficile l'arrivée des produits étrangers sur leur territoire.

L'ouverture du marché japonais est un fait. Néanmoins, l'utilisation de quotas permit au gouvernement de protéger quelques produits, tel le bœuf et les oranges. Le protectionnisme des années 70 est très ciblé et stratégique. Il s'est renforcé au moment où le pays a commencé à perdre son autosuffisance alimentaire. Pour contrer ce risque, la stratégie

japonaise fut de protéger les denrées de consommation courantes qui devaient être produites sur le territoire. En revanche les matières premières agricoles pouvaient être importées (graines fourragères, fèves de soja, blé). 75% de la consommation en fruits, viandes et laits était produite sur place, ainsi que 90% du riz et 100% des pommes de terre, légumes, œufs et produits de la mer.

Le Japon face à la mondialisation et à l'obligation de libéraliser son marché intérieur adapta son protectionnisme de façon détournée, notamment par le contrôle des prix des importations ou par les restrictions quantitatives de certains produits. A celles-ci, s'ajoutent des barrières protectionnistes non visibles comme des réglementations techniques ou encore un système de distribution complexe. La réglementation du Japon est la moins favorable aux importations. Par exemple, le commerce des fleurs en provenance d'Europe est très contrôlé. Celles-ci doivent se soumettre à un traitement chimique afin d'éliminer certains insectes. Insectes pourtant présents sur l'archipel.

Le système de distribution évoqué plus haut est une véritable barrière à l'entrée puisque la structure verticale des keiretsu est imperméable aux entrants étrangers. Cette caractéristique s'illustre avec le rapport du Sénat français de 2006 : « Ce point a été souligné par M. Guy de Place, président de Digital Electronics Corporation, filiale de la société française Schneider Electric, dont la délégation a visité les locaux le 21 avril 2006. M. Guy de Place a indiqué que si les concurrents japonais de Digital Electronics Corporation possédaient leur propre réseau de distribution, sa société était obligée de recourir à des distributeurs indépendants. Il a considéré que cette caractéristique du marché japonais rendait difficile pour les entreprises, en particulier étrangères, d'entrer sur un marché ». Les Japonais ont peur de perdre leur indépendance décisionnelle et leur production à haute valeur ajoutée par une possible prise de contrôle des sièges sociaux. Ce sentiment se traduit par la difficile pénétration du marché nippon par les sociétés étrangères. L'incompréhension de la législation, de la langue et de la culture du Japon sont d'autres barrières à l'entrée à prendre en compte. La langue utilisée dans les appels d'offres illustre ce protectionnisme déguisé. Une offre en japonais traduira la volonté de fermer les portes du pays à une entreprise étrangère.

La sensibilité des japonais aux respects des traditions et du protocole cérémonial est un facteur primordial lors d'une négociation. Une erreur dans celui-ci est souvent interprétée comme une offense et peut faire perdre la signature d'un contrat. L'accès au marché japonais est difficile aussi bien par la technicité de la législation que par les codes de conduite dans le secteur des affaires.

Chapitre 2 : Le Japon, une puissance commerciale majeure qui choisit et contrôle l'ouverture de son marché

Entrée des Investissements directs étrangers (IDE) : l'expression d'une volonté d'ouverture

Depuis les années 80, les firmes japonaises sont entrées dans une phase active d'internationalisation et ont réussi à asseoir leur notoriété sur la scène économique mondiale. L'archipel avait essentiellement recours au levier des exportations et avait maintenu une position des plus discrètes quant à la délocalisation de son appareil productif et sa

réglementation excessive. Cependant, en 1990, le Japon connaît une crise financière causée par la perte d'actifs boursiers et immobiliers. Le préjudice est estimé à 9 000 milliards de dollars alors que les prix de l'immobilier et les indices Boursiers retombent à leur niveau de 1984-1985. Le Japon, jusque-là particulièrement sensible à l'ouverture de son marché interne, s'est vu dans l'obligation d'alléger ses réglementations. Il put alors profiter de l'entrée des investissements étrangers dans les trois secteurs touchés par la crise : immobilier, distribution d'énergie et services financiers.

Jusqu'en 1997, les investissements étrangers au Japon se situaient autour de cinq à six milliards de dollars par an, soit moins que la Corée malgré une économie dix fois plus importante. On observe en 1998 une accélération des IDE de l'ordre de 70%, celle-ci reposant principalement sur des acquisitions dans le secteur financier. L'immobilisme antérieur s'explique par plusieurs raisons :

- Une réglementation excessive qui entrave la croissance économique et le démarrage d'activités,
- Les difficultés que rencontre le pays pour assainir ses finances publiques et lutter contre la déflation,
- L'opacité des pratiques comptables et commerciales japonaises.

Entre 1990 et 2001, les banques d'investissements occidentales renforcent les opérations de fusions-acquisitions et le nombre de négociations va croissant. Les secteurs cibles se multiplient mais l'automobile reste en première ligne. Pour ce qui est de l'électronique, la filialisation des activités favorise les cessions ainsi que les participations croisées. En outre, plusieurs domaines connaîtront un début d'ouverture : en premier lieu le secteur de la distribution avec l'arrivée des grands noms européens, parmi lesquels Sephora et Carrefour. En second lieu, la presse avec l'arrivée de Hachette-Filipacchi, filiale du groupe français Lagardère. Enfin, l'hôtellerie et l'industrie du luxe. Dans une moindre mesure, d'autres secteurs moins industrialisés (comme la pharmacie et la chimie) connaîtront une ouverture similaire.

Après le lancement de la réforme baptisée « Abenomics » – un terme qui désigne les politiques économiques mises en œuvre par le gouvernement du Premier ministre Shinzo Abe – plusieurs mesures tarifaires d'incitation à l'investissement ont été mises en place. Au cours de l'exercice 2015, le gouvernement japonais a réduit de 2,51 points le taux effectif de l'impôt sur les sociétés. Ce dernier a de nouveau baissé en 2016 pour être ramené dans une fourchette de 20 % à 29 %, un niveau considéré par l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) comme adéquat en termes de compétitivité internationale. De plus, des aides ont été mises en place par le gouvernement japonais pour les acteurs étrangers qui souhaitent s'exporter. Le Ministère de l'Economie, du Commerce et de l'Industrie japonais (METI) incite en 2015 dix sociétés étrangères à investir dans l'archipel pour des activités économiques à haute-valeur ajoutée. À l'occasion d'une réunion du Conseil pour la promotion de l'investissement direct étranger au Japon, le Premier Ministre Abe a mis l'accent sur la création d'un environnement commercial « universel », intégrant pleinement son pays à la logique du libre-échange international. Par ailleurs, selon le rapport du Doing Business, l'Index de Transparence des Transactions (ITT) du Japon est supérieur à celui de la moyenne des pays de l'OCDE et égal à celui des Etats-Unis. L'archipel nippon prouve ainsi son

ouverture en se montrant plus transparent. Il convient de mentionner que le gouvernement consacre de nombreux efforts à la promotion de l'investissement dans les villes régionales et les petites et moyennes entreprises. Dans une deuxième révision du programme « Abenomics », une stratégie de revitalisation urbaine valorise le potentiel des régions rurales en les poussant à améliorer leur productivité. Le Gouvernement japonais, guidé par les ambitions du premier ministre Shinzo Abe, semble tenir ses promesses. La Chine a par exemple inauguré une usine Huawei près de Tokyo, la toute première jamais construite en terre nipponne par un groupe chinois.

Le JETRO, le bras armé de l'intelligence économique Japonaise

L'Organisation japonaise du commerce extérieur (Japan External Trade Organization ou JETRO) est une agence gouvernementale créée en 1958 dont le siège est implanté à Tokyo. Elle vise à promouvoir les échanges commerciaux et les investissements entre le Japon et le reste du monde. Elle est composée de 73 bureaux dans le monde dont 44 sur son territoire, qui constituent l'un des systèmes d'intelligence économique les plus aboutis au monde.

Le JETRO, outil de renseignement, est une illustration de l'efficacité de la culture de l'information japonaise. Il prend ses racines dans la première constitution de 1868 qui mentionnait « le pays cherche la connaissance dans le monde afin de renforcer les fondements du pouvoir impérial ». Dans le cadre des « Abenomics », le JETRO sert à capter les IDE et ainsi renforcer de façon significative les initiatives gouvernementales visant à attirer les sociétés étrangères. Néanmoins, sous couvert d'une Organisation à but commercial, le Japon mène de nombreuses opérations de veille et d'influence par l'intermédiaire du JETRO. Par exemple, IBM et Texas Instruments purent accéder au marché japonais seulement après des années de négociation qui se soldaient par un partage de technologie avec le partenaire japonais. Le JETRO se caractérise par une capacité inégalée à faire circuler rapidement ses informations à travers tous les ministères. Contrairement à ses contreparties occidentales, le JETRO mène son action en vue d'une rentabilité sur le long terme et avec une entière coopération avec les autres agences nationales. En développant son réseau d'information dans le monde, il contribue à protéger les intérêts économiques nippons et à développer une véritable stratégie de puissance.

Le Japon à la reconquête de son autonomie politique : le résultat d'une ouverture contrôlée

Le socle de l'économie japonaise repose sur sa capacité à produire et à exporter en masse. Depuis les années 80, le Japon n'a cessé de jouer le rôle du fournisseur du monde en voitures et en pièces automobiles. Considérée aujourd'hui comme la quatrième plus grande économie d'exportation du monde, sa croissance se poursuit : en août 2018, les exportations avaient progressé de 6,6% (Source : ministère des Finances japonais).

Les produits exportés par le Japon sont traditionnellement des voitures, des grands engins de chantier et des circuits intégrés. Avec sa promesse électorale de « remettre le Japon sur pied » et de faire face à la montée en puissance de la Chine, le gouvernement Abe a levé l'interdiction d'exporter de l'armement qui datait des années 1960. En Juillet 2014, le gouvernement japonais approuve l'exportation du gyroscope produit par Mitsubishi Heavy Industries qui équipe les systèmes de défense anti-missiles américains PATRIOT PAC2 destinés au Qatar. Par cette décision, le Japon procède à un retour sur le marché mondial de

l'armement avec une ambition claire : réhabiliter le Japon sur la scène internationale et évacuer le "syndrome de la défaite". Ceci a été permis grâce à la coopération affichée par le Japon en matière d'ouverture d'économique.

Par ailleurs, en août 2018, les Japonais ont initié un programme pour « accélérer l'implantation des startups israéliennes » sur leur territoire. Cette initiative, réalisée dans le cadre du centre d'affaire « Invest Japan », a pour objectif de renforcer les liens existants entre les deux nations. Néanmoins, on peut s'étonner de ce rapprochement ; jusqu'aux années 1990, le Japon était le pays développé qui approuvait le plus les demandes arabes de boycott d'Israël, ce qui a fortement limité ses relations économiques avec ce pays. On peut supposer que cette collaboration récente a pour but auxiliaire de développer la base industrielle et technologique de défense nipponne.

Chapitre 3 : les défis actuels du Japon

Les défis structurels

Depuis les années 1990, le Japon fait face d'une part à l'explosion de sa dette publique et d'autre part, à une démographie vieillissante entraînant une baisse de sa population active. Ces deux phénomènes s'expliquent en partie par le fait que le Japon a une tradition de fermeté.

La dette publique japonaise représente 240 % de son produit intérieur brut, soit plus de 9000 milliards d'euros. Selon les prévisions des analystes, cette dette pourrait arriver à 600% d'ici 2060 mais cela ne semble pas alarmer le gouvernement japonais. En effet, Shinzo Abe, tout au long de son mandat, a dépensé de l'argent public pour relancer la croissance ou financer des grands travaux. Mais la spécificité de cette dette nipponne est qu'elle est détenue à plus de 80% par des agents économiques japonais. Grâce à cette technique, le Japon se protège du système de fluctuations des taux de remboursement du marché des dettes. Mieux encore, cela permet à la puissance nipponne de se prêter de l'argent à elle-même avec des taux d'intérêts nuls voire négatifs. On retrouve cette même forme de protection pour le contrôle des flux de travailleurs au sein de son pays. Le Japon a toujours eu une tradition de protection de son marché de l'emploi, il est notamment très difficile d'obtenir un visa de travail. Si la main d'œuvre étrangère ne représente que 2% de la population active c'est qu'elle se niche dans les subtilités du droit japonais. Les employés étrangers ont souvent le statut de stagiaires et sont ainsi maintenus dans des statuts de semi-esclavage. Cet artifice permet au Japon de combler les secteurs en tension tout en maintenant un discours de fermeté envers son électorat. Au Japon, c'est le problème du plein emploi qui se pose avec moins de 3% de chômage. Cela implique des pénuries dans de nombreux domaines comme dans l'agriculture – l'âge moyen des agriculteurs au Japon est de 66 ans – le bâtiment ou encore le service à la personne.

Au Japon, les choses tendent à changer, les autorités japonaises ont décidé d'ouvrir le pays à l'immigration économique. Un projet de loi visant à faciliter l'acquisition de titre de séjour pour les travailleurs étrangers a récemment été adopté. Ce projet de loi va faciliter, pour cette main d'œuvre, la possibilité d'exercer dans des secteurs jusque-là très protégés

comme l'agriculture, la pêche ou encore les soins aux personnes âgées. Une autre solution, favorisée par le Japon depuis de nombreuses années pour éviter d'ouvrir son marché du travail, est la robotisation de ses entreprises. On peut prendre l'exemple d'Uniqlo, géant du prêt à porter, qui a l'intention d'investir 770 millions d'euros dans un grand plan d'automatisation et de robotisation de ses entrepôts. Malheureusement, ce recours à l'immigration choisie ou à la robotisation de ses entreprises semble insuffisant au regard des prévisions qui annoncent une perte de 40 millions de ses habitants d'ici 2050, soit un tiers de sa population actuelle. Le Japon subit aujourd'hui les conséquences de son protectionnisme culturel.

Les partenariats économiques multilatéraux : la volonté d'ouverture japonaise

Le Japon a des difficultés économiques sur la période 1989-2018, que l'on peut appeler « génération perdue ». Ces difficultés expliquent que le Japon est obligé d'ouvrir son économie. Depuis les années 1990, la Chine et la Corée du Sud ont pris beaucoup de parts de marché aux japonais sur les produits électroniques (walkman, ordinateur, téléphone, appareil photo etc.). Le Japon est encore performant au niveau des exportations d'automobiles mais l'économie japonaise recherche de nouveaux moteurs de croissance. Depuis quelques années, le gouvernement Abe recherche des partenariats pour attirer des capitaux étrangers au Japon. Pour cela, il se lance dans la négociation de traités. Premièrement, le Trans-Pacific Partnership (TPP), traité de libre-échange, est signé le 4 février 2016 par 12 pays partenaires situés dans la zone Pacifique. Cependant les Etats-Unis se retireront de l'accord le 23 janvier 2017. Le traité réactualisé, en dépit de son nouveau nom (Accord Global et Progressif de Partenariat transpacifique ou CPTPP), est plus modeste. Ce dernier prévoit d'abolir les barrières douanières et certaines barrières non-tarifaires. Par ailleurs, il instaure des normes communes dans plusieurs secteurs d'activités tels que l'industrie et l'agriculture. L'ensemble de ces mesures ont été prises par onze pays qui rassemblent près de 500 millions de consommateurs.

Le deuxième partenariat stratégique, nommé Japan-UE Free Trade Agreement (JEFTA), créé une zone de libre-échange couvrant près d'un tiers du produit intérieur brut mondial. Il a été conclu et signé le 17 juillet 2018. Cet accord majeur devrait autoriser un accès inédit des produits agricoles européens au marché nippon, encore très fermé, avec la reconnaissance d'environ deux cents appellations d'origine protégée. De plus, il prévoit d'annuler 1 milliard d'euros de droits de douane annuels sur les produits importés par le Japon. En échange, Tokyo a obtenu une levée progressive des droits de douane sur ses voitures et pièces détachées automobiles.

Une ouverture de marché à nuancer

Les différents accords ratifiés avec ces partenaires économiques vont dans le sens d'une ouverture, le Japon souhaitant inverser la tendance des faibles investissements étrangers dans son pays. En effet, les Investissements Directs à l'Etranger (IDE) représentent pour lui 3 à 4 % des investissements totaux ; dans les autres pays de l'OCDE la moyenne est de 20%. Il faut bien distinguer le monde de l'import-export et le monde de l'investissement, surtout en ces temps de guerre économique. Si une entreprise française veut exporter des

biens au Japon, ses produits seront exposés à de nombreuses barrières non-tarifaires (licences, quotas...), ainsi qu'à des barrières culturelles. En effet, les Japonais préfèrent consommer des produits locaux plus chers que des produits importés, le patriotisme économique étant très implanté. En revanche, en termes d'investissement, l'accueil sera différent. Les acteurs étrangers sont les bienvenus s'ils ne font pas d'ombre aux entreprises Japonaises. Le Japon utilise comme arme de non-pénétration de son marché intérieur les barrières non-tarifaires. La puissance nipponne joue sur des détails comme la taille de certaines de leurs rues ou parkings, trop petits pour accueillir des véhicules américains. L'argument utilisé par le gouvernement pour justifier ces normes est la sécurité du peuple nippon. L'entrée sur le marché des airbags à hydrogène de Volkswagen, évoquée plus tôt, illustre bien la finesse des mesures protectionnistes japonaises. Le déclenchement de cet airbag nécessitait une explosion générée par l'hydrogène, or l'utilisation de cet élément est fortement régulée au Japon. De plus, une autorisation spéciale est requise pour transporter cet élément dont l'obtention est très compliquée, voire impossible, pour un marché de masse. Tous les tubes contenant de l'hydrogène sont soumis à de strictes vérifications à l'entrée, avec impératif de contrôle visuel. L'Allemagne a effectué 3 ans de lobbying pour avoir une exemption sur ce point précis.

Par ailleurs, il existe une subdivision entre plusieurs entités de contrôle. Volkswagen a dû consulter deux ministères et une agence de sûreté nationale sur ce sujet : le Ministry of Land, Infrastructure Transport and Tourism (MELTI), le Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) et l'agence qui s'occupe de la sécurité des produits dangereux : la National Regulatory Authority (NRA). Ce mille-feuille administratif et la multiplication des organismes de contrôle contribuent à entretenir l'imperméabilité du marché nippon. Malgré les récents accords signés, cet exemple démontre que la législation japonaise fourmille de détails, révélant un marché intérieur complexe où il sera toujours compliqué d'importer des produits.

Conclusion

Puissance commerciale majeure du XXI^e siècle, le Japon est sans conteste l'une des économies les mieux intégrées au libre-échange mondial. Son appareil industriel, toujours compétitif malgré la pression chinoise, repose sur des secteurs clés parmi lesquels le secteur automobile, le secteur agricole ou encore la robotique. Si ces industries sont aujourd'hui le fer de lance de l'économie japonaise, c'est qu'elles ont toutes en commun d'avoir été le sujet de politiques de protection et de sécurisation face aux investissements étrangers. Le Japon a en effet pratiqué, même avant la fin du second conflit mondial, une politique protectionniste forte et interdit l'entrée sur son marché du capital étranger. Tout en profitant de l'apport des technologies étrangères et après avoir entrepris la modernisation de son économie, le Japon, conscient que son système industriel ne pourrait pas résister à l'intrusion des forces extérieures, décida de fermer son marché et d'encourager la production et la consommation nationale. La réussite de cette politique tint en grande partie à son acceptation par l'ensemble des forces productives du pays. Historiquement et culturellement repliés sur eux-mêmes, les Japonais ont développé une culture d'entre-soi et de fermeture qui encore aujourd'hui, est particulièrement visible au sein de l'archipel. Les citoyens, les entreprises et les forces politiques ont travaillé de concert pour développer le secteur productif national et se prémunir des intrusions étrangères. De nos jours, malgré son statut d'acteur incontournable du commerce mondial, le Japon conserve une image de pays fermé où il est difficile d'entreprendre. Aux yeux des japonais, un étranger – qualifié péjorativement de « gaijin » – restera toujours un étranger et ne peut être considéré intégré à la société.

Le protectionnisme au Japon n'est pas seulement économique et commercial, il est profondément ancré dans la culture et la tradition. La barrière de la langue, le respect des coutumes en affaires ou encore la tradition reposant sur l'honneur et la honte, sont de véritables obstacles à l'entrée d'un acteur extérieur. Si ces éléments ont permis au Japon de développer un secteur productif compétitif et de faire face à la concurrence étrangère, ils représentent aujourd'hui un frein au développement du pays. L'archipel souffre en effet du vieillissement de sa population et de la montée en puissance de ses voisins asiatiques. La Chine et la Corée du Sud notamment, bien qu'elles soient ses premiers partenaires commerciaux, contestent son leadership. Pourtant considéré comme son allié « insubmersible » dans le Pacifique, le Japon doit faire face au retrait des États-Unis et à la volonté protectionniste de son président.

De plus en plus isolé sur le plan politique et économique, le Japon tente de trouver de nouveaux alliés et de nouveaux partenaires commerciaux parmi lesquels l'Union européenne, l'Inde ou encore les pays Sud-asiatiques. S'opposant aux protectionnismes chinois et américain, il tente de promouvoir le libre-échange. Force est de constater qu'il est aujourd'hui obligé d'ouvrir son marché et de limiter son propre protectionnisme. Ce dernier reste, malgré cette volonté de partage et d'ouverture, culturellement et politiquement très ancré sur le territoire.

Bibliographie

- Abdel-Aati, B. (2003). *The Influence of External Factors on Foreign Policy: A Case Study of Japanese Policies towards Israel -1973-2003-*.
- Adrienne Sala, C. S. (s.d.). *Japon, les métamorphoses d'un empire (3/4) Un capitalisme à toute épreuve ?* Récupéré sur <https://www.franceculture.fr/emissions/entendez-vous-leco/entendez-vous-leco-du-mercredi-24-octobre-2018>
- ATSUMI, T. (2004). *Infant industry argument for trade protection and Japanese automotive industrial policy, Faculty of Economics Meiji Gakuin University.* https://lookaside.fbsbx.com/file/2017_infant_industry_argument_for_trade_protection_and_japanese_automotive_industrial_policy.pdf?token=AWzGBiKuww8bhWS8esfv0pOm9zHhii4FTgaTBiy2izstwTLp8IRquSWnBRuL0m9DuxUcYca1hFBj_GOHnanbmPZ4NISAS2V701_2WLkzj_Ar5yc5I2ZI5M.
- bnpparisbas. (s.d.). *Japon : Les investissements.* Récupéré sur <https://www.tradesolutions.bnpparisbas.com/fr/implanter/japon/investir>
- Cole, W. E. (1998). *Technology, Innovation and Industrial Economics: Institutionalist Perspectives.*
- Council, A. A. (2012). *How Japan has maintained the most protected and closed auto market in the industrialized world.*
- Delamotte, G. (s.d.). *L'Economie Japonaise apres Fukushima.* Récupéré sur https://www.sciencespo.fr/ceri/sites/sciencespo.fr.ceri/files/art_gd.pdf
- (s.d.). *El sector agricolo de Japon : el proteccionismo y sus efectos.* Melba Flack .
- Guadalajara, U. d. (s.d.). *El sector agrícola de Japón : el proteccionismo y sus efectos.* Melba Flack.
- Japan Balance of Trade* . (s.d.). Récupéré sur Trading economics: <https://tradingeconomics.com/japan/balance-of-trade>
- Le monde Politique* . (s.d.). Récupéré sur http://www.lemondepolitique.fr/cours/introduction-economie/grandes_puissances/japon.html
- MM. Jean ARTHUIS, P. M. (s.d.). *Le Japon et la Corée face à la mondialisation.* Senat 2006.
- Newhouse-Cohen, C. (s.d.). *La balance japonaise des paiements.* Récupéré sur <https://economic-research.bnpparisbas.com/Views/DisplayPublication.aspx?type=document&IdPdf=17060>

- Nishijima, S. (diciembre 2009). *Desarrollo economico y politica industrial de Japon : implicaciones para países en desarrollo.*
- OCDE. (2009). *Chapitre 1. Les principaux enjeux économiques du Japon. Etudes économiques de l'OCDE, no 3,(3), 23-46.* Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-etudes-economiques-de-l-ocde-2005-3-page-23.htm>
- OCDE. (2017). *Étude économiques du Japon.* Récupéré sur <http://www.oecd.org/fr/economie/etudes/etude-economique-japon.htm>
politique, L. m. (s.d.).
- Reischauer, E. o. (s.d.). *Histoire du Japon et des Japonais.*
- Rodríguez, F. V. (2009). *Dirigismo y proteccionismo: las claves del milagro japonés .* Escuela Libre de Derecho .
- Romann, E. (2017). *Lobbying Strategies of Foreign Firms in Japan : from Money and Pressure to Knowledge Building, Corporate Political Activity (CPA) in an International Business (IB) Contexte,* Waseda University.
- Romann, E. (2018, Octobre 31). (L. B. Briac Philippe, Intervieweur)
- Roy, C. (mars 2005). *Le Japon miraculé : vision occidentale du développement économique japonais d'après-guerre, à partir de l'analyse de l'œuvre de Ronald Dore.* Université de Montréal.
- RYUTARO, K. (s.d.). *Les trois secrets de la réussite économique du Japon, le Monde Diplomatique, décembre 1967.* Récupéré sur <https://www.monde-diplomatique.fr/1967/12/KOMIYA/28159>
- Senat . (s.d.). http://www.senat.fr/rap/r06-017/r06-017.html?fbclid=IwAR3cAvslSyqHrwqmp4EvcXZ3lGEM6fyMDCWkdy4hMEDAhDFo6nN_Q5UKvU8.
- SOHN, Y. .. (2004). *Japanese Industrial Governance, Protectionism and the Licensing State. .* Routledge.
- Sohn, Y. (2004). *Japanese Industrial Governance : Protectionism and the Licensing State.* Abingdon, Oxon : Taylor and Francis.
- Wells, G.-P. (2015, Février 2). *Le Japon et le partenariat transpacifique,Chronique commerciale, Volume 8 numéro 2.*
- Why you're seeing more of Japan's military.* (s.d.). Récupéré sur CNN: <https://edition.cnn.com/2018/10/15/asia/japan-military-visibility-intl/index.html>
- Yoshida, S. (2018, Octobre 30).

Yoshiyuki, N. (1993). *La position du Japon vis-à-vis des négociations au sein du GATT. Politique étrangère, n°2 - 1993 - 58^eannée. pp. 375-382.* Récupéré sur https://www.persee.fr/doc/polit_0032-342x_1993_num_58_2_4201?fbclid=IwAR1rUH5hd8NN7nlnann95_pUE04F79rmBSSK1jk2mple-AUKYP35IV3LXnw