

Le Pacifique Asiatique

10.1 L'émergence de l'Asie Pacifique; 10.2 Le Japon et son hégémonie corporative; 10.3 Les nouvelles économies industrialisées du Pacifique Asiatique.

L'industrialisation récente de plusieurs nations de l'espace économique de l'Asie Pacifique s'oppose en quelque sorte à celle des « vieux pays industrialisés » d'Europe et d'Amérique du Nord qui ont connu leur démarrage lors de la révolution industrielle et une période de croissance accélérée, par l'application massive du fordisme, après la Deuxième Guerre mondiale. Par Nouvelles Économies Industrialisées (NEI) nous entendons la Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong et Singapour aussi connus en tant que les Quatre Dragons. A ceux-ci, sont sur le point de se joindre les « petits dragons » que sont la Thaïlande, la Malaisie et l'Indonésie.

Le terme Nouveaux Pays Industrialisés est parfois employé pour les définir, mais il est erroné d'utiliser ce terme car les entités géographiques concernées ne sont pas des pays au sens propre du terme. Hong Kong, ancienne colonie britannique, a été réintégré à la Chine en 1997, mais forme toujours une unité administrative distincte (le principe de « un pays, deux systèmes »). La Corée du Sud est une entité politique issue de la guerre de Corée et pourrait éventuellement être réunifiée. Taiwan est en théorie considéré comme faisant partie du territoire chinois (les cartes chinoises montrent Taiwan comme une province) et Singapour est plus une cité-état qu'une nation, même si elle possède une indépendance politique de la Malaisie à laquelle historiquement elle a appartenu.

Ce chapitre apporte des éléments soulignant l'émergence du Japon et des NEI dans l'espace économique mondial. Il sera question de l'espace pacifique asiatique, du contexte historique des NEI, ainsi que de leur industrialisation. Nous tenterons aussi d'établir un pattern général du développement économique dans les NEI et en Asie Pacifique.

10.1

Le Pacifique Asiatique et son espace économique

Le Pacifique Asiatique compte plusieurs grandes régions économiques allant des sociétés avancées et hautement urbanisées du Japon et des Quatre Dragons aux pays en voie de développement rapide tels la Malaysia et l'Indonésie et aux sociétés ayant un bon potentiel tels la Chine, le Vietnam et les Philippines. En gros, cette région compte près de 2 milliards d'habitants avec un PIB de plus de 6 000 milliards de dollars américains en 1997. Malgré qu'elle contienne les deux cinquièmes de l'humanité, le PIB combiné de l'Asie Pacifique arrive derrière celui des États-Unis.

- A** *L'émergence de l'Asie Pacifique représente un des grands changements de l'espace économique mondial en affirmant le développement d'un troisième pôle.*
- B** *Le développement rapide qu'a connu l'Asie Pacifique depuis la Seconde Guerre mondiale repose sur un ensemble de facteurs qu'il est possible d'articuler sous forme de « modèle » de développement économique.*

A

L'émergence de l'Asie Pacifique

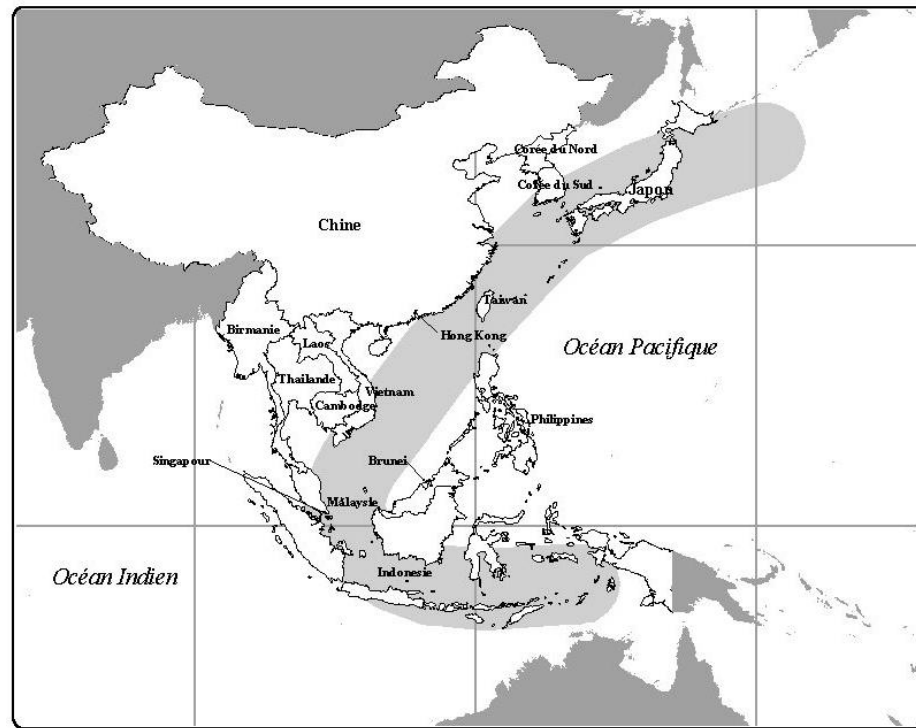
L'espace économique de l'Asie Pacifique est sans doute celui ayant connu les meilleures perspectives de croissance à la fin XXe siècle. Dans un monde qui était bipolaire (bloc de l'Est et bloc de l'Ouest), l'émergence de l'Asie Pacifique a considérablement restructuré l'espace économique mondial.

L'espace Pacifique Asiatique

Par Asie Pacifique nous entendons un vaste espace à la fois terrestre et maritime allant de l'extrême orient russe jusqu'en Asie du Sud-Est en passant par les régions côtières de la Chine. Il est maritime car il inclut un ensemble d'îles (Japon et Taiwan) et d'archipels (Philippines, Malaysia et Indonésie) et continental en incluant de grands territoires attachés au continent asiatique (Chine et Asie du Sud-Est continentale).

L'Asie Pacifique est un vaste espace économique présentant une très grande diversité des conditions de développement.

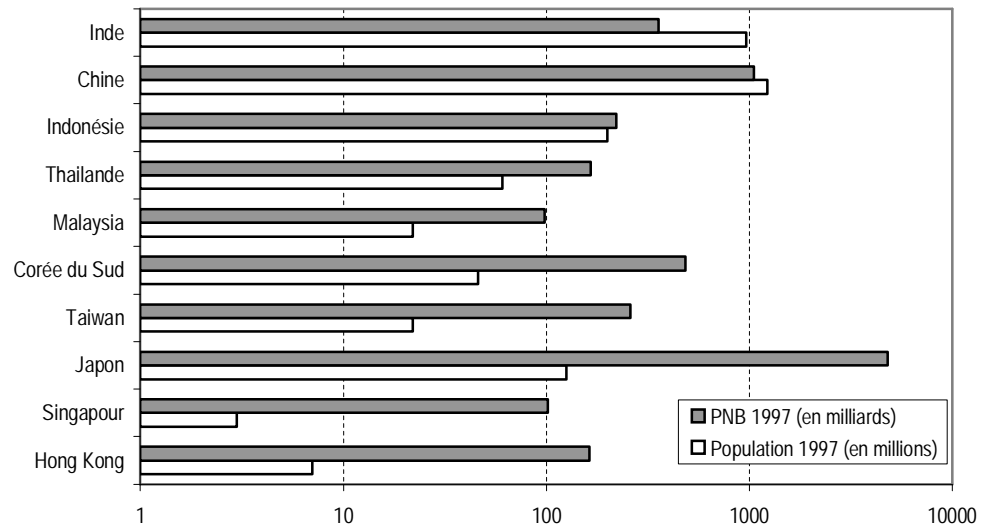
Nations d'Asie de l'Est et du Sud-Est



Il est à noter que l'Asie Pacifique en tant que région est davantage une création géopolitique qu'une réalité économique. La diversité des cultures, systèmes politiques et économiques justifie difficilement la considération de l'Asie Pacifique comme d'une « entité régionale » proprement dite, telle l'Europe. Il convient tout de même de souligner un important couloir commercial partant du Japon, longeant la côte chinoise, pour atteindre l'Asie du Sud-Est.

Au sein même de l'Asie Pacifique de grandes disparités économiques et démographiques en font un espace très hétérogène. Alors que le Japon ne compte que pour 6,5 % de la population, il contrôle approximativement 70 % de la richesse. Pour sa part la Chine possède 63,6 % de la population et 9 % de la richesse, situation pratiquement inverse de celle du Japon.

Démographie et économie dans quelques nations d'Asie Pacifique, 1997



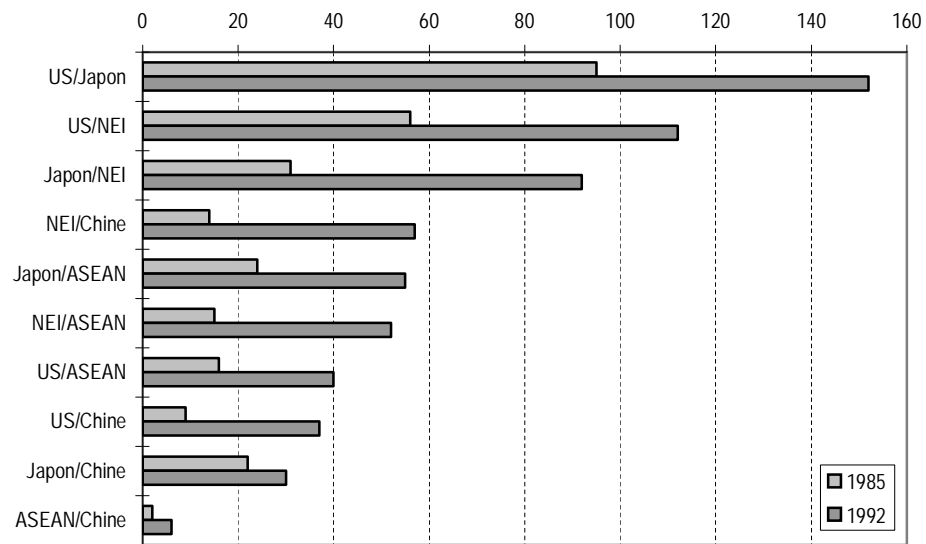
Source: Banque Mondiale

Ce graphe permet de faire ressortir les fortes différences entre les économies intensives en capital et intensives en main d'œuvre. La plus forte différence observée au niveau de la productivité est de toute évidence entre le Japon et la Chine. Les Quatre Dragons ont un bilan positif entre le PIB et la population tandis que des économies comme la Malaisie et la Thaïlande commencent à être plus intensives en capital. L'Indonésie est en train de franchir ce cap. Des investissements massifs seront requis pour permettre à l'Inde et la Chine d'accroître leur productivité au niveau de celle des Quatre Dragons.

La montée du commerce

Le développement économique en Asie Pacifique a considérablement accru le commerce, notamment le commerce transpacifique. Alors que le Pacifique comptait pour 26,6 % du commerce mondial en 1990, comparativement à 42,9 % pour l'Atlantique, cette part est passée à 33,2 % en 1995 tandis que l'Atlantique a vu sa part relative décroître pour atteindre 37,6 %. La part de l'Asie dans le commerce mondial passe de 20,8 % des exportations et 18,8 % des importations en 1984 à respectivement 27,0 % et 24,2 % en 1994.

Valeur des échanges commerciaux en Asie Pacifique



Source: Rowher, 1996.

Le commerce États-Unis/Japon demeure la plus importante relation commerciale dans le pacifique asiatique. À eux seuls, les États-Unis sont impliqués dans 53 % de la valeur des échanges commerciaux. Il faut cependant tenir compte de la montée spectaculaire du commerce à l'intérieur de l'Asie Pacifique, surtout entre le Japon, les NEI et la Chine. Par exemple, le commerce entre les Japon et les NEI s'est accru de 197 % entre 1985 et 1992 tandis que celui entre les NEI et la Chine a connu une croissance de 307 %.

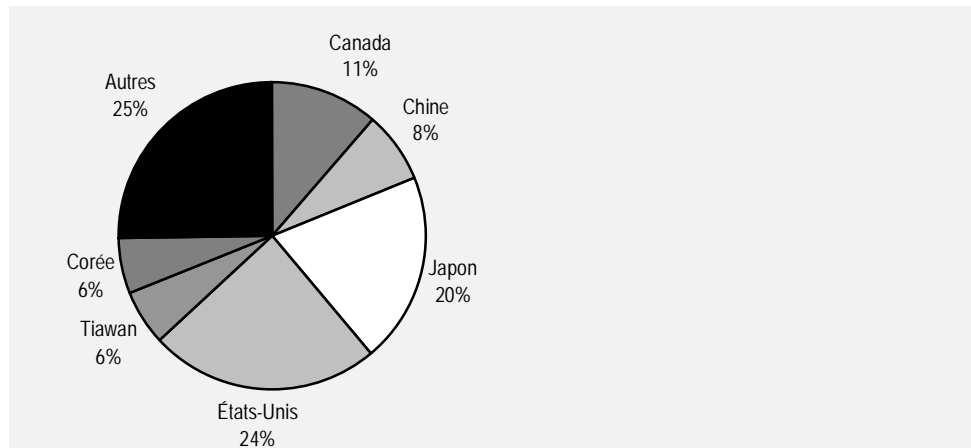
Devant la montée de ces relations commerciales des organismes comme l'APEC émergent et tentent d'apporter des stratégies régionales de développement.

L'APEC et la montée du commerce pacifique asiatique

La coopération économique en Asie Pacifique, *Asia-Pacific Economic Cooperation Organization* (siège à Canberra), a été initiée par l'Australie et créée à Séoul en 1989. Cet organisme a prit beaucoup d'importance au cours des dernières années suite à la croissance spectaculaire des pays de l'Asie Pacifique et totalise en 1996 57% du PIB et 45% du commerce mondial. Les membres de l'APEC incluent le Brunei, la Fédération de Malaisie, l'Indonésie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande (adhérents de l'ANSEA), l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Japon, les États-Unis, le Canada, le Mexique, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, la Corée du Sud, la Chine, Taiwan, Hong Kong, le Chili, le Pérou, la Russie et le Vietnam.

L'APEC se réunit à des conférences annuelles des premiers ministres pour discuter des orientations stratégiques. A celle d'Osaka (1995), il a été clairement indiqué une orientation économique vers la création d'une zone de libre-échange du Pacifique au début du XXIe siècle (la crise asiatique semble retarder ce processus). Le Japon et plusieurs NEI sont réticents à ouvrir leurs marchés nationaux protégés de la concurrence extérieure. La réunion de Manille (1996) a ouvert la voie au commerce relatif aux technologies de l'information et au respect des droits d'auteur notamment sur les logiciels. La réunion de Kuala Lumpur (1998) adressa les problèmes soulevés par la crise économique et financière. Plusieurs pays occidentaux (surtout les États-Unis et l'Australie) veulent inclure des discussions sur la sécurité et les droits de l'homme dans l'agenda de l'APEC. Ceci n'est pas sans causer des frictions avec des pays comme la Chine, la Malaysia et l'Indonésie.

Origines des exportations au sein de l'APEC, 1996



Source: APEC.

Le Japon et les États-Unis totalisent 44 % des exportations des nations de l'APEC et sont donc les principaux pôles autour desquels s'articule le commerce. Hong Kong et Singapour occupent une part significative par leur fonction de réexportation de la Chine d'un part et de l'Asie du Sud-Est de l'autre. Le rôle de la Chine ne peut que se renforcer au cours des prochaines années.

La crise asiatique est en voie de compromettre les réalisations de l'APEC en ce qui a trait à la collaboration et à la libéralisation des échanges.

Attributs socio-économiques

Les NEI présentent certes des situations variées dans l'espace économique de l'Asie Pacifique, mais quatre grandes caractéristiques les démarquent:

- **Industrialisation rapide.** Il s'agit d'économies qui sont très vite passées à travers les différentes étapes de l'industrialisation, des industries lourdes primaires dans les années 1960 et 1970 aux technologies de l'information dans les années 1990. En effet, les principaux développements remontent à une trentaine d'années et la partie la plus spectaculaire de cette croissance s'est faite au cours des quinze dernières années.
- **Exportations.** Les NEI ont toutes préconisées un modèle axé sur le développement économique par les exportations. Elles dépendent fortement sur le marché mondial pour leurs exportations, surtout pour les biens manufacturés. Alors que les pays en voie de développement comptent pour 10 % du commerce international, les NEI s'accaparent la moitié de cette part à eux seuls.
- **Niveau de développement.** Ils ont dépassé le stade de pays en voie de développement, mais sans pour autant être pleinement considérés comme pays industrialisés. Il est à noter que cette distinction est de plus en plus floue, notamment pour Hong Kong et Singapour. Dans l'ensemble, leur PIB s'est multiplié par 10 au cours des 30 dernières années.

- Hétérogénéité. Ils forment un groupe géographiquement très hétérogène. Alors que Hong Kong¹ et Singapour sont des villes-état avec un territoire de faible dimension (1 045 et 618 km² respectivement) à très haute densité démographique (5 636 et 4 579 personnes par km² respectivement), Taiwan et la Corée du Sud sont des nations de taille et densité moyenne (584 et 450 personnes par km² respectivement).

Les NEI appartiennent à l'aire d'influence culturelle et démographique chinoise (la Corée du Sud dans une plus faible mesure) et elles ont toutes été occupées par le Japon (Taiwan et la Corée pendant plusieurs décennies). De plus, elles ont toutes une fonction d'interface de premier plan avec l'espace économique de l'Asie Pacifique, notamment avec le Japon et la Chine. Cette fonction est renforcée par une diaspora chinoise.

Le lien financier et commercial: la diaspora chinoise

Le nombre de personnes d'identité culturelle chinoise résidant à l'extérieur de la Chine est estimé à 60 millions, dont la moitié séjourne en marge immédiate de la Chine (Hong Kong, 6 millions et Taiwan, 24 millions). Les *Huaqiao* (Chinois résidant à l'étranger) ont en commun une origine à défaut d'une nationalité et souvent même de la langue. L'origine de cette diaspora remonte à très loin, notamment en Asie du Sud-Est où les chinois ont établi des relations commerciales bien avant que les espagnols et portugais arrivent au XVI^e siècle. Il faudra cependant attendre le XIX^e siècle, moment où la Chine entre dans une phase d'instabilité politique, pour que des ressortissants chinois émigrent massivement à l'étranger pour occuper des emplois dans le commerce, les mines et la construction. Plusieurs *Huaqiao* en arriveront à développer de très grandes entreprises dans leurs économies nationales respectives.

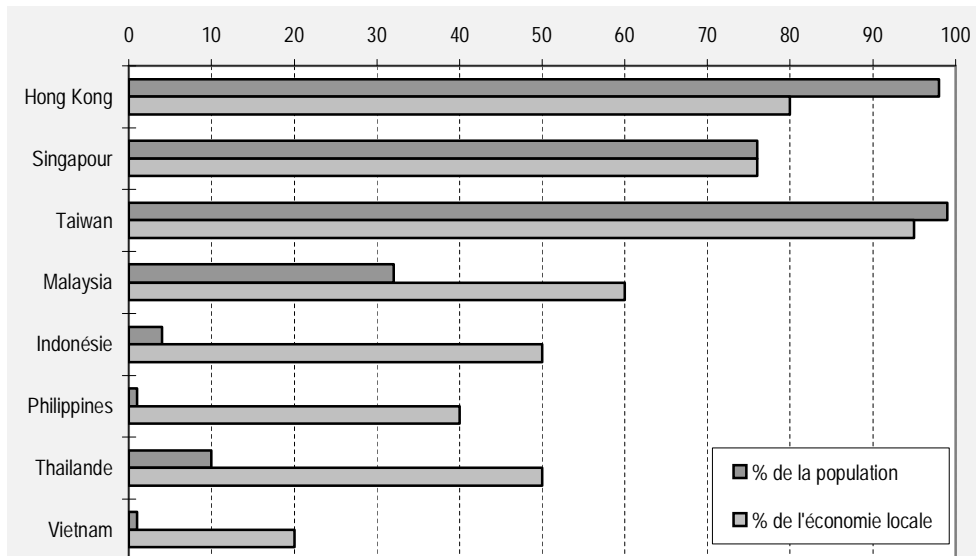
La diaspora provient généralement des régions et villes côtières de la Chine tels que le Guangdong, le Fujian, Guangzhou et Shanghai et s'installe en Asie du Sud-Est (Malaysia, Singapour, Indonésie et Thaïlande), en Amérique du Nord et en Australie. A la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les *Huaqiao* comptent pour une part significative de la population Sud-Est asiatique au point tel que Singapour, en majorité chinoise, se sépare de la fédération malaysienne en 1965. La présence de cette nouvelle ethnie au sein des populations locales n'est pas sans soulever de problèmes, surtout parce que les chinois contrôlent une bonne partie des activités économiques et commerciales. Dans les années 1960, les tensions envers la communauté chinoise ont atteint leur point culminant avec l'assassinat de quelques 100 000 chinois en Indonésie. La crise indonésienne et la chute du gouvernement de Suharto en 1998 à exacerbé ces tensions.

Il faudra attendre l'ouverture de la Chine en 1978 pour qu'un intense réseau de relations entre la diaspora chinoise et la Chine continentale s'établisse. Les chinois de Hong Kong renouent avec leurs origines au Guangdong en contribuant pour 80 % des investissements étrangers directs et 90 % des nouvelles entreprises. Les Taiwanais font la même chose avec la province du Fujian limitrophe ainsi que pour l'ensemble de la diaspora répartie en Amérique et en Asie du Sud-Est.

¹ Hong Kong conserve le statut de zone administrative spéciale après sa réintégration à la Chine en 1997.

Il se tisse alors un réseau intense de relations commerciales issues de relations personnelles qui contribuent significativement au développement économique de la Chine.

Importance de la population chinoise dans certains pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, 1995



Source: The Economist, 9 mars 1996.

Il ressort de cette figure l'importance de l'ethnie chinoise dans les économies de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Dans les lieux à prépondérance chinoise, c'est-à-dire Hong Kong, Singapour et Taiwan, ils contrôlent une part du PIB proportionnelle à leur part démographique. La différence négative à Hong Kong est attribuable à la présence de firmes étrangères. Dans les pays d'Asie du Sud-Est, la différence est fortement positive. Alors qu'ils ne composent que 4 % de la population indonésienne, ils contrôlent 50 % de son PIB. Cette relation est de 32-60 en Malaysia, de 1-40 aux Philippines, de 10-50 en Thaïlande et de 1-20 au Vietnam. La principale explication de ce déséquilibre réside dans le fait que les *Huaqiao* ont en majorité évolué dans le commerce, maintenu des contacts à l'étranger et ont donc été en mesure de participer pleinement à la croissance des nouvelles économies industrialisées.

Les nouveaux dragons

Les « nouveaux dragons » sont la seconde vague dans l'émergence des NEI.

Dans la foulée du développement économique rapide qu'a connu les NEI, un groupe de nations émerge dans une seconde vague, les « nouveaux dragons », c'est-à-dire la Malaysia, l'Indonésie et la Thaïlande. Tout comme les NEI, les nouveaux dragons ont un modèle de développement économique axé vers les exportations et offrent un environnement législatif favorable aux investissements étrangers.

Étant moins avancés que les NEI dans les processus d'industrialisation, les nouveaux dragons bénéficient d'une part de la relocalisation des activités intensives en main d'œuvre des NEI et du Japon, principaux investisseurs avec les États-Unis. La plupart offrent une main d'œuvre qualifiée avec des taux d'alphabétisation dépassant les 50 %. Le Japon est le principal partenaire commercial avec 20 à 35 % des échanges.

B

Le « modèle » Pacifique Asiatique de développement économique

Les facteurs de croissance de l'Asie Pacifique sont difficiles à cerner. Pour certains il s'agit d'ouverture aux marchés, de libéralisation du commerce, de faibles taxes et d'un état peu dépensier. Pour d'autres, il s'agit de l'intervention gouvernementale dans des secteurs industriels stratégiques et du protectionnisme économique. Il importe de ne point mettre l'ensemble de la région dans le même moule, étant donné la très grande diversité économique, politique, géographique et sociale. Il est tout de même possible de dégager certains éléments de l'équation économique de l'Asie Pacifique. Ils s'articulent en vertus et en vices.

Les vertus ...

Il existe un ensemble de facteurs internes et externes favorables qui peuvent être reliés au développement économique rapide des NEI.

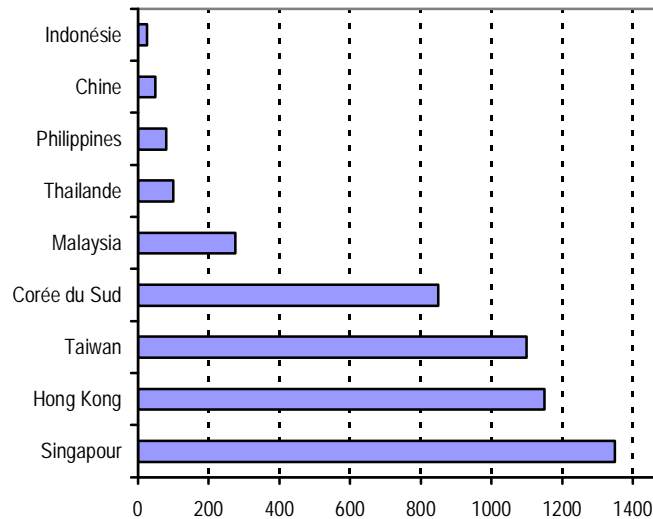
L'aide américaine a été le catalyseur initial du développement des NEI.

- L'aide américaine. L'aide américaine a permis un afflux de capitaux et de marchandises qui ont été primordiaux au départ de l'industrialisation des NEI. Sans elle, la Corée du Sud et Taiwan n'aurait tout simplement pas survécu aux pressions communistes de l'époque. L'apport allait de 5 à 10 % du PIB annuel et permettait de dégager la capacité financière interne en favorisant l'épargne. Les plans d'aide prennent fin vers le début des années 1960, pour être remplacés par des prêts commerciaux. En plus d'avoir fourni des capitaux, les plans d'aide ont permis d'établir des relations commerciales avec les pays développés sur lesquelles les NEI ont pu développer leur économie d'exportations.

Les NEI ont bénéficié de gains énormes de productivité conférés par un ajout de capital et de technologie à une main d'œuvre à bas salaires.

- La main d'œuvre. L'abondance de main d'œuvre et les bas salaires sont les conditions fondamentales du succès industriel des NEI. Même si l'importance numérique d'une population n'est pas en soi garant de son industrialisation, elle influence les activités vers les secteurs intensifs en main d'œuvre. De plus, la croissance démographique et/ou l'immigration (Hong Kong) a permis de maintenir les coûts de main d'œuvre de la région très bas comparativement aux pays industrialisés. Les bas salaires rendent les exportations beaucoup plus compétitives et favorisent les investissements étrangers. Avec le temps, la productivité s'accroît plus rapidement que les salaires, ce qui augmente la marge compétitive. Les NEI ont aussi massivement misé sur l'utilisation d'une main d'œuvre féminine (notamment les 15-25 ans) dans le secteur manufacturier au point où ce groupe social représente de 40 à 50 % de la main d'œuvre. Une autre caractéristique de l'évolution des salaires est que l'inflation a souvent maintenu les coûts de main d'œuvre similaires dans le temps.

Salaire moyen mensuel de quelques pays de l'Asie Pacifique, 1998 (en dollars américains)



Il est à remarquer les très importantes différences dans les conditions salariales des pays de l'Asie Pacifique. Alors que des entités telles que Singapour, Hong Kong et Taiwan ont des salaires moyens mensuels dépassant les 1 000 dollars américains, d'autres tels l'Indonésie, la Chine et les Philippines ont des salaires mensuels moyens de moins de 100 dollars. Il est aisé de déduire de cette figure la division générale du travail.

Les NEI ont bénéficié de la sous traitance et de la relocalisation industrielle de nombre de pays industrialisés.

- Investissements, sous traitance, et transferts de technologie. La rapidité du développement industriel dans les NEI n'aurait pu être supporté sans d'importants transferts de technologies et d'investissements en provenance des pays industrialisés. Les investissements étrangers directs (IED) se font généralement sous forme de « *joint-venture* » où la firme étrangère apporte le capital et la technologie tandis que la NEI fournit la main d'œuvre et les matières premières. Plus de 60 % des IED ont eu lieu dans le secteur manufacturier avec les États Unis et le Japon comptant pour plus de 50 % des origines en capitaux. Les tendances des dix dernières années illustrent maintenant que se sont les NEI qui deviennent d'importantes sources de IED dans des pays d'Asie de l'Est (Chine) et du Sud-Est (Malaysia, Indonésie, Philippines). Avec la hausse continue des salaires dans les pays industrialisés, une partie de plus en plus marquée de la production est effectuée en sous traitance dans les NEI. Environ 30 % des entreprises de ces pays entretiennent des relations de sous traitance avec des grandes firmes des pays industrialisés. Avec les IED et la sous traitance, un transfert notable de technologie a lieu, et qui est renforcé par de multiples achats de licences (Taiwan, Corée du Sud). Actuellement les NEI ont atteint le point où ils sont devenus innovateurs en matière de technologie dans plusieurs domaines.
- Le gouvernement. Le développement de trois des quatre NEI, à l'exception de Hong Kong où les décisions économiques étaient laissées au secteur privé, a fortement été orienté par les politiques de l'état. Dans la

planification de l'économie, l'état définit les orientations stratégiques de l'économie en développant les projets et les investissements. Par exemple, en Corée du Sud les plans quinquennaux visent à renforcer des secteurs industriels jugés prioritaires (1972-1976: construction navale, 1977-1981: pétrochimie, 1981-1986: industrie nucléaire). L'implantation de zones franches par l'état est un incitatif pour attirer les investissements et de nouvelles activités économiques, notamment industrielles. Par exemple, Hong Kong est une zone franche depuis 1841.

- Confucianisme. Le confucianisme a une empreinte importante dans la société des NEI. Cette philosophie à la base des structures sociales et administratives préconise le respect des autorités et l'intérêt commun. Il est donc possible de mieux faire accepter à la population des conditions de vie difficiles pour justifier un développement futur. Cependant, plusieurs auteurs soulignent que le confucianisme est un élément de faible importance dans le développement économique Est et Sud-Est Asiatique.

Substitution des importations et promotion des exportations dans les NEI

Jusqu'au milieu des années 1960, les gouvernements des NEI ont pratiqué diverses politiques de substitution des importations. Cette politique se déroule généralement en deux étapes. La première est de reconquérir le marché national des biens de consommation à technologie simple. Les biens initialement produits sont coûteux et de faible qualité et doivent être protégés par des tarifs élevés (et d'autres barrières non tarifaires). La seconde est d'accroître la technologie industrielle locale afin de faire baisser les coûts de production et commencer à exporter sur le marché mondial.

La promotion des exportations inclue un ensemble de mesures (subventions, exonérations fiscales) visant à accroître la pénétration des marchés extérieurs. Les NEI ont particulièrement pratiqué ces stratégies au cours des années 1970 et 1980. Initialement centrées autour de produits de bas de gamme et bon marché, les exportations portent de plus en plus sur des produits ayant une haute valeur ajoutée. La période de transition entre la substitution des importations et la promotion des exportations correspond justement à la mise en place des accords du GATT. Alors que les tarifs élevés des années 1950 et 1960 protègent l'émergence des industries nationales, la baisse des tarifs des années 1970 et 1980 favorise l'accès des NEI au marché mondial.

... et les vices

Malgré l'ensemble des facteurs positifs qui ont joué dans le développement économique de l'Asie Pacifique, la crise qui s'est amorcée depuis 1997 a permis de souligner un ensemble de vices propres à ces économies.

- Nature de l'allocation du capital. Les NEI ont longtemps été louangées pour leur haut taux d'épargne domestique, avoisinant les 35 % du PIB, offrant une quantité de capital important à être investi. Cependant, les

secteurs dans lesquels le capital est investi sont tout aussi important pour la croissance économique que sa disponibilité. La plupart des NEI ont mal investi le capital mis à leur disposition dans des secteurs tels l'immobilier et des industries ayant de faibles retours sur les investissements. Cette région du monde a maintenant une surcapacité de production dans des secteurs tels l'automobile, les semi-conducteurs, les produits chimiques, l'acier ainsi que des tours à bureaux à moitié remplies.

- **Étendue et rôle du gouvernement.** Malgré que la taille du gouvernement des NEI soit relativement modeste, souvent les dépenses gouvernementales comptent pour moins de 20 % du PIB, les gouvernements, à l'exception de Hong Kong, régularisent massivement leur économie. Il en résulte un contrôle et une fixité de plusieurs secteurs industriels, de même qu'une économie au noir prévalante. La corruption résulte d'un manque de transparence et impose une forme de taxe, qui va parfois jusqu'à 30 % du prix d'un contrat. Plusieurs NEI ont des systèmes légaux faibles et des pratiques financières douteuses. De façon globale, les institutions n'ont pas évolué avec la croissance économique régionale. Le secteur de l'éducation est un exemple notable. Plusieurs pays de l'Asie Pacifique, notamment la Thaïlande, l'Indonésie et la Malaysia investissent peu dans l'éducation. Dans bien des cas, moins de 50 % de la population entre 12 et 16 ans fréquente l'école. Ces données sont inférieures à celles que Taiwan et la Corée du Sud avaient lorsque leur PIB par capita (vers 1975) était comparable à celui de l'Indonésie, de la Thaïlande et de la Malaysia.
- **Vision corporative.** Le modèle corporatif Pacifique Asiatique a souvent été perçu comme une vision à long terme avec des liens étroits entre le gouvernement, les banques et les corporations. La conséquence de cette association met des secteurs de l'économie à l'extérieur des forces du marché et peu enclins au contrôle des actionnaires. Les firmes sont donc peu en mesure de faire face à des changements rapides des conditions de l'économie, à l'instar des firmes européennes et nord-américaines. Le gouvernement et les banques protègent certaines grandes corporations par des législations et des prêts préférentiels, ce qui à long terme accroît l'instabilité du secteur financier.

Les quatre générations du développement économique des NEI

Tout comme l'ensemble des pays industrialisés, les NEI ont connu des périodes de transition, d'une décennie chacune, de leurs systèmes de production industriel et de leur économie en général. Ce qui est remarquable est que la transition s'est faite en 30 années seulement et présentement, la quatrième génération se met en place.

Les générations du développement économique des NEI

I (1960-1970)	II (1970-1980)	III (1980-1990)	IV (1990-2000)
Agro-alimentaire Textiles	Électricité Sidérurgie	Électronique Informatique	Gestion Logistique

Agriculture	Pétrochimie Construction navale Automobile Machines et équipement Électrique	Télécommunications Biotechnologie Nucléaire	Finance Éducation
-------------	--	---	----------------------

1. Secteurs de base. Taiwan et la Corée du Sud ont mis en place dans les années 1950 des secteurs pouvant augmenter la productivité de leurs activités primaires, notamment dans l'agriculture et les textiles.
2. Industrie lourde. Grâce aux gains de productivité et à l'importation de technologies étrangères les NEI ont développé leur industrie lourde. Taiwan et la Corée du Sud établissent d'imposants complexes industriels où convergent la pétrochimie, l'acier, la construction navale ainsi que la construction mécanique. Singapour, pour sa part, a opté pour la pétrochimie tandis que Hong Kong se concentra dans les pièces mécaniques et électroniques.
3. Technologie. Ce virage implique une capitalisation intensive des systèmes productifs, le résultat d'une accumulation et d'un taux d'épargne élevé. Les semi-conducteurs et l'électronique ont bénéficié amplement de cette restructuration. On observe aussi une valeur ajoutée accrue dans les secteurs de la construction mécanique.
4. Finance et logistique. Dans les années 1990, les NEI se retrouvent avec un réseau étendu de relations commerciales et de « *joint ventures* » dans des pays à bas salaires limitrophes (Chine, Malaysia, Indonésie). Ils sont des exportateurs de capitaux et de technologie, ce qui demande un secteur financier puissant et une capacité à transiger avec des partenaires commerciaux.

Depuis le début des années 1990, la croissance des NEI a ralenti, et ce principalement parce que leurs économies industrielles ont atteint une phase de maturité. Elles sont sujettes à leur tour à des processus de relocalisation industrielle vers des pays à moindre salaire, notamment en Chine. De plus, tel qu'abordé, la crise financière de 1997-98 a compromis le mythe derrière la croissance des économies de l'Asie-Pacifique.

Le modèle asiatique compromis?

A partir de 1995, les économies de l'Asie-Pacifique, notamment en Asie du Sud-Est connaissent de nombreuses difficultés liées à un ralentissement de l'économie. L'année 1997 est cruciale car elle voit le développement d'une crise financière qui déstabilise la région. Le régime de Suharto en Indonésie s'écroule en 1998, accroissant l'instabilité. L'ensemble de ces événements a soulevé plusieurs questions au sujet de l'efficacité réelle du modèle de développement économique de l'Asie-Pacifique, objet de tant d'admiration. Certains avancent qu'au départ il n'y avait pas de modèle, mais une

conjoncture favorable liée à la croissance du commerce international, à une stabilisation géopolitique régionale et des marchés financiers cherchant de nouveaux débouchés.

D'autres stipulent qu'il y avait bien une manière de faire, mais que cette dernière avait des lacunes qui démontrent qu'il ne s'agissait pas nécessairement d'un modèle. Il importe aussi de souligner que les NEI ne peuvent cadrer dans une seule perspective étant donné leur hétérogénéité. Hong Kong a une perspective non-interventionniste tandis que le gouvernement de la Corée du Sud est intervenu de façon massive dans son développement industriel. Parmi les facteurs qui compromettent le « modèle » asiatique il est possible de noter :

- Capacité de production excédentaire. Plusieurs entreprises asiatiques ne semblent pas avoir appliqué de façon rationnelles les principes du post-fordisme, où la demande coordonne la production. L'idée était de produire en assumant que la croissance économique nationale et que les marchés extérieurs étaient pour absorber tout excédant. Tous ont eu la même idée en même temps de produire dans des secteurs similaires. L'augmentation de la concurrence et la dévaluation des devises a exacerbé les marges de profits.
- Trinité banques, gouvernement et immobilier. Une part significative de la croissance économique reposait sur le marché de l'immobilier, entraînant une croissance de la bourse et de la demande. Dans la plupart des NEI, la moitié de la capitalisation provenait des banques ou de firmes spécialisées dans l'immobilier. Le capital étranger était bon marché et les banques, poussées par les gouvernements, ont investi largement au dessus de la capacité du secteur industriel à l'accumuler. Ceci renforçait davantage le secteur immobilier et une utilisation irrationnelle du capital.

Le début du XX^e siècle laissera entrevoir la capacité réelle de l'espace économique de l'Asie Pacifique.

10.2

Le Japon et son hégémonie corporative

Le Japon, malgré sa modeste taille, son manque de ressources et sa faible population comparativement à des géants limitrophes tels la Chine, domine l'espace économique de l'Asie Pacifique. En effet, sa maîtrise technique assurée par ses grandes corporations ainsi que sa force financière lui confère un pouvoir économique de premier plan. Ce que le Japon n'a pas sur son territoire national, il a réussi à l'obtenir par le commerce qui dans bien des cas se fait selon ses termes. Il convient de se poser la question à savoir les causes et processus qui ont permis au Japon de devenir un acteur majeur dans l'espace économique mondial.

- A** *L'importance du Japon dans l'espace économique de l'Asie Pacifique est le résultat d'une industrialisation ayant eu lieu avant l'ensemble des autres nations de la région. Ceci a permis au Japon d'affirmer son impérialisme économique et politique sur plusieurs nations jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. L'après guerre voit la ré émergence du Japon par les biais de ses corporations.*
- B** *L'espace corporatif japonais illustre un ensemble de grandes corporations entretenant un ensemble de liens étroits entre elles et le gouvernement.*

A

L'industrialisation japonaise

Contrairement aux pays occidentaux, le Japon est passé directement de l'ère féodale à la révolution industrielle, et ce en moins de 25 ans. Pour ce faire, il a fallu une concertation étroite entre l'état et les entreprises et une transformation majeure de la société. Il est possible de souligner trois facteurs liés l'industrialisation japonaise.

- La première est relative au contexte géographique du Japon qui souligne la nature de ses activités économiques et des relations commerciales qu'il entretient.
- La seconde se rapporte aux politiques japonaises de développement industriel qui sont particulières dans le sens que la nation a évité le colonialisme pour initier son propre développement. Sur ce point le Japon a eu à la fois une politique d'expansion du marché national et de promotion des exportations.
- La troisième repose sur le rôle des corporations dans l'économie nationale et internationale. Ces dernières furent en mesure de répondre aux intérêts nationaux dans leurs stratégies.

Contexte géographique

La position du Japon dans le Pacifique Nord lui a permis au cours de son histoire de recevoir de multiples influences de l'Asie de l'Est, notamment de la Chine et de la Corée. Les japonais empruntent ainsi l'écriture, le bouddhisme et le confucianisme aux chinois, souvent via la Corée. L'insularité a protégé le Japon des invasions chinoises et coréennes qui furent des échecs. Le Japon fut aussi relativement protégé pendant la période d'expansion coloniale de l'occident dans cette région du monde. En effet, le Japon était à l'extrême limite des routes commerciales partant de l'Europe.

Avec l'expansion commerciale et militaire du Japon et la montée de la puissance économique des États-Unis au début du XXe siècle, le Japon subit un recentrage d'une position limitrophe à un maillon central d'un réseau de relations régionales. La Deuxième Guerre mondiale verra l'apogée de son contrôle politique et économique au sein de la région. Dans le contexte de l'après-guerre et de l'accroissement des échanges

La position du Japon change au début du vingtième siècle pour devenir le cœur du Pacifique Asiatique.

transpacifiques, le Japon est au cœur des échanges commerciaux entre les façades Est (Amérique du Nord) et Ouest (Chine et Asie du Sud-Est) du Pacifique. Le Japon est un lieu de passage pour la route maritime transpacifique entre l'Asie et l'Amérique du Nord.

Il appert donc que les conditions physiques du Japon ont favorisé l'émergence d'un système économique particulier. Son insularité a permis tôt le développement du transport maritime tandis que son relief favorise la concentration et la productivité agricole. Son manque de ressources et sa position stratégique en Asie de l'Est lui ont permis d'établir des routes commerciales d'approvisionnement.

Le contexte géographique du Japon

La géographie du Japon démontre une continuelle lutte contre la rareté de l'espace, que ce soit au niveau de l'agriculture aussi bien de l'urbanisation où ses villes comptent parmi les plus fortes densités au monde. L'histoire économique du Japon est fortement marquée par son caractère insulaire avec 30 000 km de littoral, soit le troisième rang au monde derrière la Russie et l'Australie. On compte aussi de grandes baies comme celles de Tokyo, Nagoya et Osaka abritant d'importantes infrastructures portuaires et des régions urbaines de plusieurs dizaines de millions d'habitants. L'archipel du Japon est constitué de 4 îles importantes dont *Hokkaido* (79 000 km²), *Honshu* (227 000 km²), *Shikoku* (18 000 km²) et *Kyushu* (36 000 km²) et de 4 000 îles de plus petite taille pour une superficie totale de 370 000 km² équivalant à la surface de la Californie. L'archipel nippon s'étend sur plus de 3 500 km du nord, où il partage sa frontière avec la Russie, au sud, où la Corée du Sud, la Chine et les Philippines sont limitrophes. L'émiettement territorial et les distances impliqués imposent d'importants problèmes de communication et de gestion du territoire.

D'un point de vue géomorphologique, le Japon est le point de contact de quatre plaques tectoniques en mouvement. Il en résulte une activité sismique et volcanique importante qui influe sur les matériaux de construction, la manière de construire et le mode de vie. Le tremblement de terre de Kobe en 1995 où les dommages totalisaient 5 500 pertes humaines et 30 000 édifices endommagés démontre l'impact que peut avoir les activités sismiques sur les infrastructures et l'économie japonaise. Les coûts de reconstruction sont estimés entre 2 et 3 % du PIB japonais. Cet événement est tout de même modeste comparativement au tremblement de terre de 1923 qui détruisit une partie de Tokyo et fit plus de 100 000 morts.

La géographie physique du Japon accroît l'exiguïté du territoire. Les montagnes constituent 84% de la surface du Japon, ce qui ne laisse que 16% du territoire pour les plaines littorales où se concentre la quasi totalité de la population et des activités économiques. Les zones habitables sont en grande partie littorales et situées dans la section sud de Honshu, nommée plaine du Kanto. Cette plaine occupe 8,7 % de la superficie du Japon mais compte pour 30,5 % de la population. La forêt occupe 68 % du territoire, et ce presque exclusivement en montagne. Avec l'urbanisation intensive qu'a connu le Japon, l'espace agricole se trouve grandement empiété, requérant l'importation accrue de denrées alimentaires de l'extérieur.

Les ressources naturelles du Japon sont variées mais en petites quantités et d'extraction difficile. Ceci a permis le départ d'une industrialisation initiale, mais très tôt le Japon eu besoin

d'avoir accès à des ressources extérieures. Par exemple, le Japon produit 100 000 tonnes de minerais de fer par année alors qu'il en consomme 120 millions de tonnes. L'hydroélectricité et la géothermie présentent cependant de bons potentiels grâce au relief montagneux et aux activités volcaniques, ce qui n'empêche pas le Japon d'avoir recours massivement à l'énergie nucléaire.

Le Japon féodal est une entité repliée sur elle-même avec des rôles sociaux clairement définis.

Le Japon féodal (avant 1868)

Jusqu'au milieu du XIXe siècle, le Japon est relativement coupé du reste du monde, et ce sur une base volontaire malgré les tentatives des espagnols, portugais et hollandais pour y ouvrir des comptoirs commerciaux et même pour répandre le christianisme (vers 1612, plus de 100 000 japonais chrétiens furent massacrés). D'un point de vue social et politique, le Japon est un régime féodal avec l'Empereur, le *Shogun* (régent militaire), les *Daimyos* (seigneurs) et les *Samourais* (guerriers) formant 5% de la population. L'Empereur n'est qu'un symbole et le *Shogun* a le réel pouvoir. Un second 5 % est composé des artisans et des commerçants, œuvrant surtout dans les villes. Les paysans, quant à eux, représentent 90 % de la population. La variété des ressources agricoles donne de bons surplus, ce qui permet de supporter un réseau de grandes villes. De plus, le quart des paysans exercent une activité économique complémentaire (dont les textiles), offrant un revenu d'appoint et les bases d'une industrialisation rurale.

L'artisanat industriel se disperse selon la répartition des ressources, comme la soie, le coton, le bois, le houille et le cuivre. Les grandes villes comme Edo (capitale impériale qui deviendra plus tard Tokyo) et Osaka (ville marchande) forment un embryon industriel. A l'image du mercantilisme en Europe, on observe la montée du pouvoir des marchands notamment par l'établissement de maisons commerciales comme Mitsui et Sumitomo qui deviendront plus tard d'importants conglomérats. Il en résulte un ensemble de facteurs favorable à la révolution industrielle tels un état fort et riche des recettes fiscales de l'agriculture, un commerce intérieur actif, que ce soit par cabotage ou par voie terrestre et un haut niveau de scolarisation de la population pour l'époque (25 % d'alphabétisme).

En 1853 et 1854, le Commodore Perry des États-Unis force l'ouverture de deux comptoirs commerciaux et fait réaliser au Japon l'avance technologique considérable de l'occident dans tous les domaines. Il s'en suit un ensemble de traités de commerce signés avec les États-Unis, la Russie, la Hollande, l'Angleterre et la France (1858) donnant avantage aux puissances extérieures. Ceci est précurseur des grands changements qui porteront le Japon de l'ère féodale à l'ère industrielle. En effet, comme le stipule un vieux proverbe chinois, les changements de dynastie ont lieu lorsqu'il y a des problèmes intérieurs et des menaces extérieures.

La période Meiji démontre une ouverture du Japon afin de rattraper son retard technologique sur l'occident.

L'ère Meiji (1868 - 1918)

En 1868 monte sur le trône l'empereur Mutsuhito, qui prendra le nom de Meiji (gouvernement éclairé) mettant fin à plus de 250 années de régence militaire (1603-1868, période Edo, ou Tokugawa). Face à des pressions extérieures de plus en plus intenses, il initie un important mouvement de modernisation et de réformes de la société japonaise. Il est très tôt compris que le Japon se doit d'adopter le modèle de développement industriel occidental tout en conservant l'identité japonaise selon le dicton « l'esprit japonais et la science occidentale ». Le Japon emprunte à l'occident ce qu'il juge le mieux, comme l'organisation de la marine anglaise, les techniques militaires et médicales allemandes, les méthodes de construction hollandaises, le système administratif de la France et les méthodes commerciales et d'éducation américaines. Les réformes économiques et politiques touchent tous les domaines et le Japon n'hésite pas à envoyer des membres de son élite étudier à l'étranger. Deux mouvements transforment le Japon:

- Fin du féodalisme. Le système féodal est aboli et le pays est divisé en préfectures (1871). Ceci remplace le contrôle féodal des seigneurs sur leurs domaines par le contrôle de l'état sur des unités administratives et ouvre la voie à des politiques d'intervention économique. La classe des samurais disparaît et dès 1873 la conscription est établie pour former une armée. En 1889, une monarchie parlementaire est établie avec la *Diet* comme parlement, modèle dont la constitution est principalement issue de l'Allemagne.
- Intervention étatique. Refusant de faire appel aux capitaux étrangers (il y a amplement d'exemples négatifs issus du colonialisme en Asie du Sud-Est), l'état intervient pour favoriser le décollage du secteur industriel. De nouvelles législations touchant l'impôt foncier, les banques et les pratiques commerciales sont établies.

L'état est le principal initiateur du développement industriel. Il établit des infrastructures de communication comme le télégraphe (1870) et le chemin de fer (1872). Il ouvre un ensemble de mines pour stimuler des secteurs connexes. Il crée les premiers complexes industriels lourds comme la métallurgie, les chantiers navals, l'armement, la cimenterie et la chimie. Le Japon développe rapidement sa marine et émerge comme puissance maritime, rôle qu'il n'avait jamais joué malgré son caractère insulaire. L'état favorise aussi le développement agricole en diffusant des méthodes modernes comme le choix des semences.

Les relations entre l'état et les corporations japonaises sont très étroites.

L'expansion industrielle prend de l'envergure entre 1880 et 1918 par l'émergence du secteur privé. L'état vend les entreprises qu'il avait mis en place, ce qui favorise des relations importantes entre l'état et l'entreprise, qui prévalent toujours aujourd'hui. L'industrie textile, qui sera longtemps la base de l'économie industrielle japonaise, prend un essor important. Les exportations comptent pour 90 % de l'industrie de la soie au début du XXe siècle, ce qui place le Japon au premier rang des exportateurs devant la Chine. Cependant, le Japon manque d'expertise au niveau du commerce

international. En 1887, 90 % du commerce de la soie au toujours sous contrôle d'agents de commerce étrangers. En 1900, cette part est réduite à 60 %.

Pour le coton, cette culture disparaît au Japon pour être remplacée par des importations de coton brut qui, tissé au Japon, sont réexportés. Cette stratégie de composition de bas salaires et de technologie importée sera le fondement de l'économie japonaise jusqu'au milieu du XXe siècle. L'industrie lourde est surtout liée à la construction du chemin de fer et à l'industrie navale, ce qui est très similaire à l'essor de l'industrie lourde des autres pays industrialisés. Ces industries reposent sur la sidérurgie, la métallurgie, la mécanique et la chimie. Encore une fois, l'état est le fer de lance de ce développement industriel.

Le bilan de la période Meiji peut s'illustrer par la naissance du dualisme économique et du colonialisme, ce dernier étant très nouveau pour un Japon habituellement fermé sur lui-même. La cession par l'état des grandes structures industrielles a favorisé la concentration du pouvoir économique au sein de grands conglomérats, ou *zaibatsu* (littéralement clique financière), que contrôlent les grandes familles commerçantes. Les plus importants sont Mitsui (XVIe siècle), Mitsubishi (1873), Sumitomo (XVIe siècle) et Yasuda (qui deviendra plus tard Fuyo). L'état et l'industrie sont donc fortement reliés, plus que partout ailleurs dans le monde capitaliste.

Face au manque de matières premières et aux limitations du marché intérieur, les incitations sont grandes à ce que le Japon règle ses problèmes par l'expansion territoriale. Il occupe et annexe Formose (Taiwan) en 1879, établit des enclaves en Chine (1894-1895), bat la Russie en 1904-1905 (Sakhaline et les îles Kourilles), annexe la Corée en 1910 et la Mandchourie en 1932. La guerre Russo-Japonaise de 1904-1905 est particulièrement importante puisqu'elle permet pour la première fois dans l'histoire contemporaine à une puissance extérieure à l'Europe de vaincre une puissance coloniale européenne. La défaite de l'Allemagne lors de la première guerre mondiale lui donne ses possessions dans le Pacifique en 1919 (Mariannes et Carolines). Le Japon se lance dans un vaste programme d'armement, surtout par la construction navale. L'industrie lourde s'en trouve renforcée, mais le pouvoir tombe rapidement aux mains des militaires et des industriels. C'est à cette époque que le Japon est reconnu comme une puissance mondiale.

Avec les espaces qu'il annexe, le Japon les transforme en zones de production agricole pour produire des denrées, dont le riz, qui manquent. L'industrialisation et les mouvements démographiques de la campagne vers la ville créent des besoins alimentaires que le territoire japonais ne peut fournir. A cette époque, 70 % de la production agricole taiwanaise est exportée vers le Japon. Ce dernier emploie aussi des politiques très répressives envers tout mouvement de contestation ou d'émancipation.

Le Japon d'avant guerre favorise une expansion territoriale et commerciale pour accroître sa puissance militaire et économique.

Empire et défaite (1919-1945)

L'économie japonaise sort gagnante de la première guerre mondiale avec une croissance de son PNB de 30 %, 85 % pour les textiles et 150 % pour la métallurgie et la chimie. En effet, sans avoir participé au conflit, l'économie japonaise bénéficie d'une croissance de ses exportations vers l'Europe. Dans les années 1920, plusieurs crises se dessinent dont une crise agricole initiée par l'extrême morcellement de l'espace rural favorise la banqueroute de plusieurs paysans, ce qui renforce l'urbanisation. De plus, une forte croissance démographique de 1,4 % par année fait passer la population de 56 millions en 1920 à 64 millions en 1930 (+14,2 %). On dénote aussi une crise des exportations. La croissance du secteur industriel est freinée à la fois par la concurrence étrangère (dont l'Inde), le boycott des produits japonais par les chinois (à la fois en Chine, mais surtout par la vaste diaspora chinoise en Asie de l'Est et du Sud Est) et le protectionnisme de plusieurs pays industrialisés, particulièrement les États-Unis.

En 1926, l'Empereur Hirohito monte au pouvoir et prenant la désignation Showa (paix éclairée), ce qui paradoxalement renforce le rôle des militaires au sein du gouvernement. La dépression des années 1930 affecte le Japon, mais moins que la plupart des pays industrialisés. L'expansion territoriale est à la fois favorisée par le gouvernement, les militaires et les *zaibatsu*. Le premier veut établir une zone de contrôle politique du Japon en Asie Pacifique. Les seconds désirent renforcer leur pouvoir et prestige. Les troisièmes veulent des débouchés extérieurs pour l'industrie japonaise à laquelle le marché intérieur ne peut suffire et dont le protectionnisme occidental force à trouver de nouveaux marchés. Donc, la convergence des intérêts politiques, militaires, et économiques force le Japon à regarder vers l'extérieur pour régler ses problèmes internes. Il est possible de lier l'expansionnisme croissant du Japon au protectionnisme européen et américain de cette période.

Les succès initiaux de la seconde guerre mondiale en 1941 et 1942 donnent au Japon une grande sphère économique qui lui fournit le caoutchouc, le pétrole et l'étain, produits manquants à son économie en plus d'un accès à un vaste marché et bassin de main d'oeuvre. L'organisation industrielle des pays conquis, particulièrement en Mandchourie occupée depuis 1932, est laissée au soin des *zaibatsu*. La défaite Japonaise en 1944 et 1945 met fin à son empire commercial en Asie Pacifique. Non seulement celui-ci se voit coupé de ses marchés d'approvisionnement, mais les bombardements américains anéantissent l'économie japonaise.

Reconstruction (1945-1954)

Le bilan du Japon à sa défaite en 1945 est énorme et s'établit comme suit:

- **Territoire.** Les pertes territoriales sont immenses avec l'abandon de l'ensemble de ses conquêtes des 60 dernières années et de certaines parts de son territoire national comme la partie méridionale de l'île de Sakhaline et des Kourilles, plusieurs îles au nord d'Hokkaido, et les îles d'Osagawara et d'Okinawa (cette dernière sert de base militaire aux États-Unis).

Les pertes territoriales, démographiques et économiques de la seconde guerre mondiale sont considérables.

- Population. Les pertes militaires et civiles de 7,1 millions de personnes et des migrations importantes des villes vers les campagnes lors des bombardements déstabilisent l'économie. 4 millions de personnes quittent l'industrie de l'armement pour aller grossir le rang des chômeurs, tandis que 2,3 millions sont relocalisés à l'intérieur du pays, 2,6 millions émigrent vers l'étranger (la plupart sont des ouvriers coréens et chinois dont le Japon n'a que faire) et 1,2 millions sont rapatriés (militaires, administrateurs, personnel technique, commerçants et industriels). Ces mouvements sont très déstabilisateurs pour les ressources alimentaires et l'hiver de 1945-46 voit le Japon près de la famine.
- Économie. Les pertes économiques et en infrastructures sont considérables. Les principales villes (Kobe, Tokyo et Osaka) sont détruites à plus de 50 %, sans compter Hiroshima et Nagasaki qui sont des pertes quasi totales par bombardement atomique. Globalement, 25 % des logements sont détruits ainsi que 75 % des raffineries de pétrole et 15 % des aciéries. L'ensemble des infrastructures portuaires est détruit, 90 % de la flotte, de même que 29 % des chemins de fer et routes. La capacité industrielle est réduite à 60 % de celle de 1934-36. Le nombre de chômeurs atteint 13 millions et l'inflation est galopante.

Les États-Unis, de façon similaire à l'Europe (Plan Marshall) établissent un plan d'aide de 2 milliards de dollars en 1948. Un ensemble de réformes politiques (perte du pouvoir impérial, établissement d'un parlement), sociales (formation de syndicats) et économiques (démantèlement des *zaibatsu* en entreprises indépendantes, réformes agraires qui brisent le pouvoir des propriétaires au profit des fermiers) sont entreprises. Une parité avantageuse du yen avec le dollar étasunien est établie (1 dollar pour 360 yens), ce qui favorise le développement des exportations tout en limitant l'importation de produits étrangers sur le marché national. Les États-Unis, de façon similaire au contexte européen, ont intérêt à relever le Japon, surtout à cause de la présence croissante du communisme en Asie Pacifique, notamment après l'établissement de la République Populaire de Chine en 1949.

La Guerre de Corée (1950-1953) bénéficie beaucoup au développement industriel du Japon. Situé près du théâtre du conflit, le Japon sert de base de ravitaillement pour les troupes des Nations Unies (sous le commandement américain) d'autant plus que le Japon est alors le seul pays allié de la région. Les commandes de produits divers dépassent le milliard de dollars pour l'industrie nationale. Les entreprises connexes (énergie, sidérurgie et chimie) en subissent des retombées importantes. La souveraineté du Japon est retrouvée en 1952 et les anciennes *zaibatsu* se reforment en *keiretsu* (conglomérats; groupes de patrons), beaucoup moins structurées mais cohérentes dans leurs politiques. En 1954 est signé avec les États-Unis un traité de défense mutuelle qui laisse beaucoup plus de marge de manœuvre au Japon ainsi que la création d'une force de sécurité nationale.

Le Japon de l'époque est tout de même très loin derrière les économies européennes et nord-américaines. En 1950, son PIB est similaire à l'Italie, est à 10 % de celui des pays de l'Europe et à 4 % de celui des États-Unis. La croissance initiale est assurée par l'imitation de technologies occidentales et l'exportation vers les marchés extérieurs. Le Japon est le précurseur de ce type de développement qui sera adopté par plusieurs nations asiatiques dans les années 1960 et 1970.

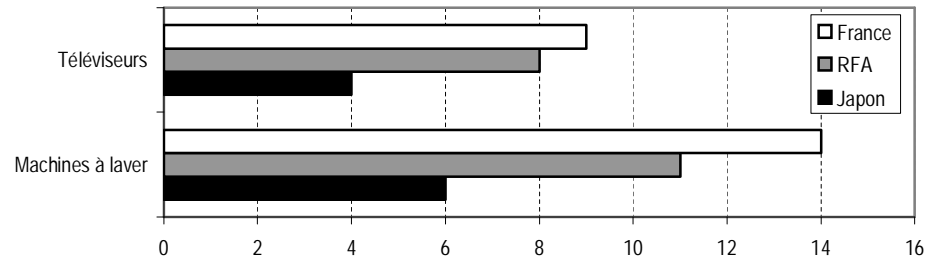
Le miracle économique (1955-1973)

L'adoption massive du système fordiste par le Japon d'après-guerre lui permet une croissance économique rapide.

Cette période marque l'ère fordiste par le démarrage accéléré de l'économie japonaise, surtout par les textiles qui représentent 30 % des exportations en 1960. Il s'en suit une série de booms économiques entrecoupés de courtes périodes de récession. Le PIB triple de 1950 à 1960 et les taux de croissance annuelle oscillent entre 7,4 et 12,2 %. Cette croissance est largement supérieure aux autres pays industrialisés. Plusieurs facteurs convergent pour expliquer le succès de l'économie japonaise durant cette période.

- **Consommation et salaires.** La demande intérieure croît de façon importante et soutenue, surtout parce que les salaires augmentent toujours plus rapidement que l'inflation, mais moins rapidement que la croissance de la productivité. Il s'agit pour le Japon du boom de croissance fordiste. Le secteur industriel peut donc croître avec le marché intérieur, et une fois que le marché intérieur est saturé, il exporte les biens de consommation sur la base de solides économies d'échelle.
- **Investissements.** Les investissements des entreprises se font massivement dans les forces productives, à l'instar des États-Unis où ces derniers se font dans la consommation. Le taux d'épargne est aussi élevé avec 13 % du PIB japonais en 1970 contre 6 % aux États-Unis. Il suffit largement aux besoins des investissements qui sont ainsi couverts à 90 % par des capitaux nationaux.
- **Exportations.** Cette période correspond à une forte croissance du commerce international couplé à une baisse générale des tarifs par le GATT. L'économie industrielle du Japon est donc favorisée par une ouverture graduelle du marché mondial au fur et à mesure que son économie interne devient saturée.

Temps de diffusion requis pour atteindre 60% des ménages dans quelques pays industrialisés (en années)



Le pouvoir d'achat des ménages japonais s'est multiplié par 4,5 entre 1955 et 1970. Cette croissance est aussi favorisée par l'adoption des nouveaux biens de consommation plus rapide que la moyenne par les consommateurs japonais. Par exemple, il a fallu 6 ans pour que le nombre de ménages japonais ayant une machine à laver passe de 10 % à 60 % alors qu'il en a prit respectivement 11 ans et 14 ans pour les ménages de la RFA (République Fédérale Allemande) et de la France. Il a fallu seulement 4 ans pour que 60 % des ménages japonais ait un téléviseur. Selon la perspective du cycle de vie des produits, le Japon arrive plus rapidement à des économies d'échelle qui lui permettent d'exporter.

Tout comme l'ensemble des pays industrialisés, la crise des années 70 impose une restructuration de l'économie japonaise.

Redéploiement et mondialisation des échanges (1974-1990)

Tout comme l'ensemble des pays industrialisés, le Japon fait face durant les années 1970 à un ensemble de chocs monétaires et énergétiques qui auront des répercussion sur la production et la consommation. Le premier choc pétrolier de 1973-1974 fait quadrupler le prix du pétrole (3 à 11 dollars américains le baril). Le second choc de 1979-1980 porte le baril à 34 dollars. Le Japon, très vulnérable au prix du pétrole et de l'énergie en général, éprouve de grandes difficultés, mais s'y adapte plus rapidement que les autres pays industrialisés. L'inflation devient très importante avec des taux de 10,7 et 21,2 % en 1973 et 1974. De plus, les salaires augmentent de 24 et 33 % pour les mêmes années. Il s'en suit une spirale continue d'augmentation des prix à la consommation et des salaires. Le Japon connaît ainsi une crise de son système de production fordiste. La croissance économique est en stagnation et plusieurs secteurs industriels à haute consommation énergétique sont en décroissance, notamment la sidérurgie et la pétrochimie. Il s'agit d'une période de « stagflation » où l'inflation est élevée et l'économie en stagnation. L'état a beaucoup de difficulté à équilibrer ses politiques monétaires et fiscales. Les conséquences des crises des années 1970 et 1980 sont multiples:

- **Énergie.** Plusieurs stratégies sont mises en place afin de diversifier l'approvisionnement de pétrole, notamment avec les nouveaux producteurs de l'Asie du Sud-Est (Indonésie, Brunei). Une politique d'économie d'énergie est mise en place, de même que la construction de plusieurs nouvelles centrales nucléaires.
- **Appareil productif.** L'état intervient massivement dans l'économie en fixant les prix de plusieurs biens et ainsi tenter de circonscrire l'inflation. Une diversification des activités et une relocalisation industrielle émerge. Les secteurs intensifs en main d'oeuvre et en espace se relocalisent ailleurs en Asie. Trois grandes raisons poussent l'industrie japonaise dans

l'internationalisation de la production, soit la congestion du territoire national, les salaires très élevés au Japon et le protectionnisme (nipponphobie) des partenaires commerciaux du Japon, dont les États-Unis.

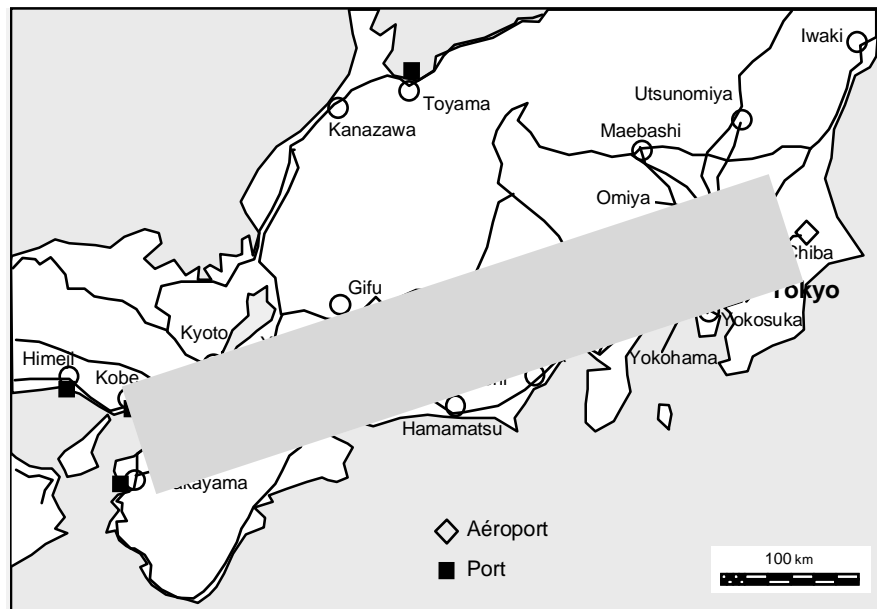
- Finance. Le rôle du Japon dans le secteur financier s'accroît par l'octroi de prêts à l'étranger qui correspondent à la croissance de la dette et du déficit des pays occidentaux. Il devient le principal créancier du monde. Par exemple, le Japon détenait au début des années 1990 14 % des bons du trésor américain.

Plus de 100 années de croissance et de consolidation, surtout après la Deuxième Guerre mondiale, ont entraîné une accumulation considérable d'infrastructures et de forces productives dans le corridor Tokyo-Osaka, le principal axe économique du pays.

Le coeur de la puissance japonaise: la mégalopole de Tokaido

Le terme *Tokaido* fait référence à la route qui reliait jadis Edo (Tokyo) à Kyoto, le cœur économique et politique du Japon. Avec l'urbanisation et l'industrialisation de la côte sud de Honshu au cours du XXe siècle, *Tokaido* sert désormais à définir un axe urbain considérable. La mégalopole de Tokyo-Osaka représente une des plus importantes concentrations urbaines au monde avec près de 90 millions d'habitants, soit plus de 70 % de la population japonaise. Trois grandes métropoles composent cet axe, soit Tokyo avec 26 millions d'habitants, Nagoya et Osaka avec respectivement plus de 6 millions et 10 millions d'habitants. Il faut aussi tenir compte de plusieurs villes dépassant le million d'habitants telles que Kobe, Kyoto, et Yokohama.

La mégalopole japonaise de Tokaido



La fonction économique de ce réseau de grandes villes est très variée mais dénote certaines spécialisations. Tokyo a une fonction tertiaire et quaternaire très développée avec plus de 70 % de ses activités dans la vente en gros et au détail, dans la finance et dans l'assurance. Elle est

le siège social de plusieurs grandes maisons commerciales (Sogo Soshas) et comptait entre 45 et 50 % de la capitalisation financière mondiale (en 1990). Nagoya est un centre industriel et portuaire majeur comprenant la construction navale, l'acier, les produits chimiques et les pièces automobiles. Osaka cumule la fonction industrielle, portuaire, commerciale et financière. Les villes de plus petite taille composant *Tokaido* ont des spécialisations plus marquées telles que le transbordement et le caoutchouc pour Kobe et la pétrochimie et la production automobile pour Yokohama.

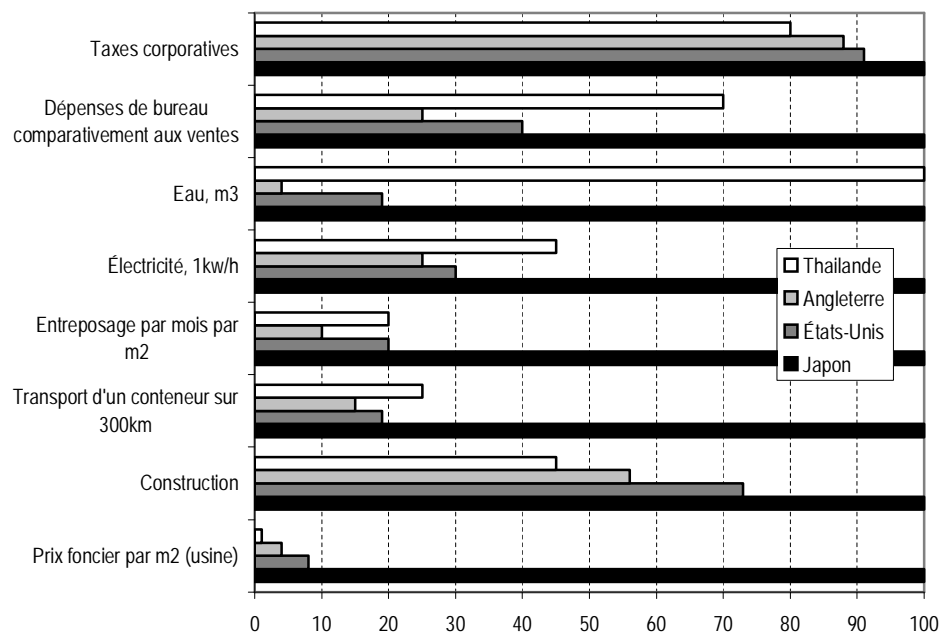
Tokaido repose sur une accumulation massive d'infrastructures multimodales de transport. Les ports assurent une interface avec les économies extérieures sur lesquelles le Japon dépend pour son approvisionnement en ressources et la vente de sa production industrielle. Le système commercial est supporté par un réseau d'aéroports qui comptent parmi les plus achalandés au monde. Le transport interurbain est desservi par un réseau d'autoroutes mais surtout par le train rapide *Shinkansen* circulant à 200 km/heure. Construit à partir de 1964, il transporte maintenant plus de 600 000 personnes par jour.

Les années 90
montrent une
restructuration de
l'économie japonaise.

Crise et restructuration (1990-)

Depuis 1990, la croissance de l'économie japonaise a considérablement diminuée et est presque entièrement attribuable aux exportations. La forte spéculation sur l'immobilier au cours des années 1980 était infondée et a entraîné une crise financière où plusieurs banques ont eu des difficultés. L'évaluation du yen comparativement aux autres devises dont le dollar américain et le mark allemand a nuit aux exportations japonaises, mais à favorisé son secteur financier ainsi que la relocalisation de l'appareil productif dans d'autres régions de l'Asie Pacifique, régions connaissant le niveau de croissance le plus élevé au monde.

Coûts comparatifs
entre le Japon, la
Thaïlande,
l'Angleterre et les
États-Unis, 1996

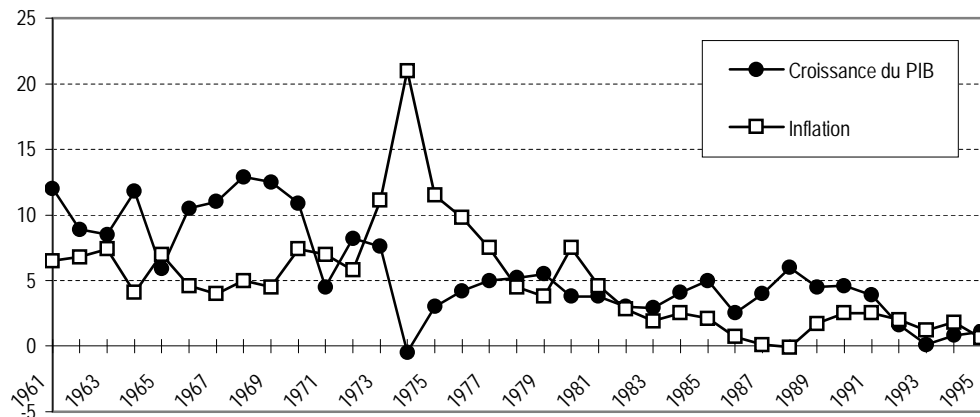


Il appert que sur plusieurs secteurs reliés aux infrastructures et aux utilitaires, le Japon est nettement désavantagé. Ceci impose des coûts supplémentaires que doivent assumer les entreprises japonaises. La seule façon de compenser pour ses coûts est d'avoir des niveaux de productivité très élevés, qu'il est difficile de maintenir à moyen et long termes.

Le Japon se trouve donc dans une situation de concurrence avec plusieurs pays asiatiques et ce dans de nombreux secteurs d'activité. Cette situation impose une restructuration de l'économie japonaise dans de nouveaux secteurs requérant un niveau de maîtrise technique accrue. Parmi ces secteurs, notons:

- Services d'information. Le Japon a un retard marqué sur l'Amérique du Nord dans l'informatisation des activités économiques. Ceci requiert de profonds changements dans la structure corporative japonaise, surtout au niveau des structures administratives.
- Distribution de masse. Les grandes surfaces ont révolutionné le commerce au détail en Amérique et en Europe au cours des années 1970 et 1980. Cette transformation de la distribution commerciale n'a pas eu lieu au Japon pour plusieurs raisons dont les habitudes de consommation et une législation réglementant les grandes surfaces. Il faut aussi tenir compte de changements dans les systèmes de distribution qui préalablement faisaient circuler les marchandises en petites quantités, mais qui tend maintenant à utiliser de plus grands chargements par transport ferroviaire ou maritime côtier.
- Habitation. Traditionnellement, les coûts de l'habitation sont très élevés au Japon surtout par le manque d'espace, les coûts des matériaux de construction, les multiples réglementations en matière d'habitation, mais aussi par la spéculation sur la valeur des terrains. L'introduction des méthodes de construction occidentales utilisant des maisons préfabriquées en usine fera baisser le prix des propriétés et accroîtra la demande.
- Loisirs. Le nombre moyen d'heures travaillées au Japon est sans cesse à la baisse, passant de 2 100 heures en 1978 à 1 900 en 1995. Ceci, associé à des revenus élevés, ne peut qu'accroître la demande pour les loisirs dans une société centrée sur le travail.

Évolution du PIB et de l'inflation, 1961-1996)



L'économie japonaise a connu une série d'étapes illustrant les mutations de son appareil productif. Jusqu'en 1971, le modèle fordiste est de mise avec des gains de productivité et une augmentation des salaires auxquels il est possible d'associer une croissance élevée du PIB. Entre 1971 et 1978, l'inflation nuit beaucoup à la croissance économique et impose une mutation des secteurs chimiques, sidérurgiques et pétrochimiques afin qu'ils puissent réduire leur consommation énergétique. Entre 1978 et 1990, la croissance du PIB est plus modeste, le fait d'une économie industrielle atteignant la maturité et voyant progressivement une relocalisation des activités intensives en main d'œuvre vers d'autres nations de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Cette tendance est notamment plus marquée à partir de 1990 où le Japon connaît une récession dans un marché intérieur saturé et avec une valeur du yen élevée qui nuit aux exportations.

A partir de 1995, le secteur financier japonais connaît de nombreuses crises, liées notamment à ses banques, aux facteurs de croissance et au yen. En 1997, la faiblesse du secteur financier et des politiques monétaires de l'Asie du Sud-Est accentuent la crise économique japonaise.

B

L'hégémonie corporative et industrielle japonaise

Dans une nation où le pouvoir économique est concentré au sein d'un nombre limité de corporations, il est clair que ces dernières ont un rôle de premier plan dans l'économie et la société au point tel qu'il est parfois difficile de les différencier. C'est dans ce contexte qu'il est possible de parler d'hégémonie corporative puisque les corporations influent sur les décisions politiques et économiques.

Le dualisme état / corporations est un attribut de premier plan de l'hégémonie.

Le dualisme entre l'état et l'entreprise, élément de cette hégémonie, est très important au Japon et explique en partie ses succès industriels sur le plan national aussi bien qu'international. Le *MITI* (ministère du commerce et de l'industrie) et les grands conglomérats représentés par leurs maisons de commerce sont les principaux éléments de ce dualisme. Il ne faut surtout pas négliger de mentionner les PME qui ont un statut particulier vis-à-vis les conglomérats par un vaste système de sous-traitance.

Le MITI: élément du dualisme état / corporations au Japon

Le MITI (Ministry of International Trade and Industry) joue un rôle de premier plan dans l'économie du Japon. Sa mise en place fait suite à la Seconde Guerre mondiale (1949) et tente de fournir aux industries japonaises les moyens de se reconstruire et d'exporter sur le marché international. Le MITI administre les stratégies nationales reliées au commerce international, aux secteurs industriels, à l'information, à la haute technologie, à la localisation industrielle, à la protection de l'environnement et aux politiques énergétiques. Il cumule un ensemble de fonctions:

- *Collecte d'information.* Sa fonction d'information rassemble des données sur les économies et technologies étrangères. Ceci permet d'établir des stratégies de prédiction sur les grands changements de l'économie afin que l'industrie japonaise puisse s'adapter aux nouvelles conditions affectant les marchés.
- *Recherche.* Sa fonction de recherche lui permet de subventionner des axes de développement de nouvelles technologies ainsi que la traduction de la littérature scientifique étrangère (périodiques, rapports, brevets, etc.), soit plus de 500 000 résumés par année. Par exemple, l'initiative des ordinateurs de 5^{ème} génération (intelligence artificielle) initiée dans les années 1980, malgré qu'elle fut un échec, fut en grande partie coordonnée par le MITI.
- *Politiques industrielles.* Sa fonction industrielle en fait le coordonnateur du développement économique japonais. Il identifie les secteurs potentiels de croissance et incite les entreprises à investir en offrant des subventions stratégiques. Dans les années 1960, le MITI favorise le développement du secteur industriel lourd et de la chimie. Lors du premier choc pétrolier de 1973, le MITI a incité l'utilisation de nouvelles sources d'énergies et l'amélioration du rendement énergétique des activités existantes. Face à la restructuration économique des années 1970 et 1980, le développement des industries à haute valeur ajoutée (électronique, semi-conducteurs, etc.) est préconisé.
- *Commerce.* Sa fonction commerciale en fait un régulateur des échanges aussi bien internes qu'externes au niveau des quotas, du dumping et des tarifs. Dans les années 1960 et 1970 le MITI a favorisé une série de mesures qui empêchaient aux entreprises étrangères d'avoir accès au marché japonais.

Le rôle du MITI dans les années 1980 s'effrite, surtout au niveau de sa capacité d'intervention dans les stratégies économiques nationales, qui même avant les années 1980, n'étaient pas toujours suivies. Comme tout organisme gouvernemental, le MITI est victime des lourdeurs bureaucratiques et de la difficulté de s'adapter aux changements de l'environnement transactionnel mondial, même si il s'agit de sa fonction première. D'une part, les conglomérats ont poussé leurs propres initiatives de recherche et de développement et laissent au MITI 1,8% du budget de recherche et 1% des chercheurs. D'une autre, les conglomérats sont beaucoup moins enclins à partager les fruits de leur recherche technologique qui leur assure des revenus sur un marché international très compétitif.

Plus récemment, le MITI tente de renouveler son rôle dans l'économie japonaise en initiant des projets de restructuration des bases de l'économie industrielle. Mais son pouvoir d'influence est faible face aux stratégies des maisons de commerce telles Mitsubishi, Mitsui et Itochu.

Six keiretsu dominent l'économie japonaise.

Les grands conglomérats

Des grands conglomérats, communément nommés *keiretsu*, six dominent l'économie du Japon de façon très notable: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Dai-Ichi Kangyo et Sanwa. Tous ont une concentration verticale et horizontale de leurs activités. Par exemple, Mitsubishi regroupe 160 sociétés selon une hiérarchie structurée où différents groupes (surtout Mitsubishi Corp.) possèdent des parts dans différentes firmes.

Les trois principaux conglomérats japonais, 1990

Secteur	Mitsui	Mitsubishi	Sumitomo
Banque Assurance	Sakura Bank Mitsui Trust & Banking Mitsui Mutual Life Insurance Taisho Marine & Fire Insurance	Mitsubishi Bank Mitsubishi Trust & Banking Meiji Mutual Life Insurance Tokyo Marine & Fire Insurance	Sumitomo Bank Sumitomo Trust & Banking Sumitomo Life Insurance Sumitomo Marine & Fire Insurance
Commerce	Mitsui & Co.	Mitsubishi Corp.	Sumitomo Corp.
Secteur primaire	Mitsui Mining Hokkaido Colliery & Steamship		Sumitomo Forestry Sumitomo Coal Mining
Construction	Mitsui Construction Sanki Engineering	Mitsubishi Construction	Sumitomo Construction
Alimentation	Nippon Flour Mills	Kirin Brewery	
Textile	Toray Industries	Mitsubishi Rayon	
Papier	Oji Paper	Mitsubishi Paper	
Produits chimiques	Mitsui Toatsu Chemicals Mitsui Petrochemicals	Mitsubishi Kasei Mitsubishi Gas Chemical Mitsubishi Petrochemical Mitsubishi Plastics Mitsubishi Monsanto Chemical	Sumitomo Chemical Sumitomo Bakelite
Pétrole		Mitsubishi Oil	
Ciment	Onoda Cement	Asahi Glass Mitsubishi Mining & Cement	Nippon Sheet Glass Sumitomo Cement
Sidérurgie	Japan Steel Works	Mitsubishi Steel	Sumitomo Metal Industries
Métaux non-ferreux	Mitsui Mining & Smelting	Mitsubishi Metal Mitsubishi Cable Industries Mitsubishi Aluminium	Sumitomo Metal Mining Sumitomo Light Metal Sumitomo Electric Industries
Machines		Mitsubishi Kakoki	Sumitomo Heavy Machinery
Machines électriques	Toshiba Corp.	Mitsubishi Electric	NEC Corp.
Équipement des Transport	Mitsui Engineering & Shipbuilding Toyota Motor	Mitsubishi Heavy Industries Mitsubishi Motors	
Machines de précision		Nikon Corp.	
Commerce de détail	Mitsukoshi		
Immobilier	Mitsui Real Estate Development	Mitsubishi Estate	Sumitomo Realty & Development
Transports et communications	Mitsui-O.S.K. Lines Mitsui Warehouse	Nippon Yusen Mitsubishi Warehouse	Sumitomo Warehouse

Source: adapté de Pitte (1991).

Le tableau ci-dessus illustre toute la diversité et le poids économique que peuvent avoir les multiples ramifications des *keiretsu*, aussi bien au niveau du Japon, qui reste tout de même la principale base des opérations, que dans l'économie mondiale où les firmes

japonaises s'affirment de plus en plus. Il est possible de souligner quatre points qui caractérisent les conglomérats japonais:

- Relations intra-corporatives. Il s'agit d'un réseau de relations très complexes, surtout par l'actionnariat, qu'il est très difficile de saisir dans son entier, mais qui confère une grande stabilité à la fois dans son administration, ses marchés et son financement. Une même *keiretsu* possède en moyenne 10 à 50 % des actions des entreprises de son groupe. Malgré que ce niveau de contrôle puisse apparaître faible, la taille des entreprises concernées fait en sorte que les parts représentent une masse monétaire considérable.
- Secteurs d'activité. Les conglomérats japonais ont des activités considérablement plus variées que leurs équivalents américains et européens. Elles touchent à la fois le domaine industriel, notamment l'industrie lourde, l'industrie de transformation et la construction. La banque et l'assurance, qui sont souvent les principales activités financières, assurent ainsi des sources de financement pour les entreprises du conglomérat. Plusieurs services tels que le transport, l'immobilier, la vente au détail occupent une part significative des activités de plusieurs conglomérats.
- Commerce international. Le commerce, domaine dans lequel les *keiretsu* disposent de *sogo shosha* (entreprises commerciales) qui assurent 60 % du commerce extérieur et 40 % de la distribution intérieure au Japon, souligne l'importance du marché extérieur. L'intégration par les entreprises commerciales des groupes industriels et financiers offre une synergie entre les producteurs, les acheteurs et le capital.
- Système de production. Les *keiretsu* contrôlent l'ensemble des étapes de la production, des investissements en capital, à l'extraction, la transformation, la distribution et la vente. L'intégration du système de production industriel est donc à la fois horizontale (secteurs connexes) et verticale (différentes étapes de la chaîne de production). Les grands conglomérats japonais ne sont pas très visibles auprès des consommateurs, surtout étrangers. Des sociétés comme Toyota (Mitsui), NEC (Sumitomo), Canon (Fuyo), Toshiba (Mitsui), Hitachi (Fuyo, DKB et Sanwa) et Nissan (Fuyo) sont des sociétés dont une part importante des actions est contrôlé par les grands conglomérats, mais s'identifient comme « entreprises indépendantes ». Il est vrai qu'elles ont une marge de manoeuvre assez flexible au sein de leur conglomérat.

Les keiretsu sont en mesure d'organiser et de distribuer la main d'oeuvre, la technologie et le capital selon leur stratégies.

Stratégies corporatives

Les stratégies des *keiretsu*, à l'image de l'entreprise japonaise, s'orientent selon des principes qui organisent la main d'oeuvre, la technologie et le capital. Il faut cependant noter certains problèmes et même certaines contradictions:

- Concurrence. En façade les *keiretsu* prônent la libre concurrence permettant d'affirmer la compétitivité réelle des firmes sur les marchés. Ceci est vrai pour le marché international sur lequel les firmes japonaises s'imposent agressivement dans plusieurs secteurs dont l'automobile et l'électronique de masse. L'adaptation à la demande est un impératif pour l'économie japonaise. Sur ce point, la capacité de réaction et d'innovation des entreprises nippones est fondamentale à la productivité. Le réseau d'information, sous l'égide du MITI et des *keiretsu*, permet de connaître l'évolution des marchés mondiaux. Le marketing assurant la qualité des produits et le service après vente est un avantage indéniable de la percée japonaise dans le secteur automobile. Il importe de tenir compte que le faible degré de concurrence sur le marché national, où les *keiretsu* ont en quelque sorte établi un oligopole, qui est presque un monopole dans plusieurs cas, subventionne les exportations. En revanche, les firmes étrangères se buttent à un ensemble de barrières non tarifaires, notamment le contrôle des réseaux de distribution pour un nombre limité de *keiretsu*. Certaines firmes, habituées à un marché national protégé, ont de la difficulté à pénétrer les marchés extérieurs.
- Recherche et développement. Il est clair que l'importance de la formation et l'acquisition de connaissances techniques pour améliorer la productivité est depuis longtemps dans les stratégies corporatives. Ceci implique des associations avec les centres de recherche et les universités à la fois pour la formation de la main d'oeuvre et le développement de nouveaux produits. Le Japon investit en moyenne 3 % de son PIB dans la recherche et le développement comparativement à 2,8 % pour les États-Unis. Malgré ces chiffres, le Japon a de la difficulté à effectuer des innovations majeures, surtout dans le domaine des technologies de l'information.
- Main d'oeuvre. Les *keiretsu* montrent une association à long terme de l'employé à l'entreprise par un système de « l'emploi à vie » qui garantissait une carrière en échange de la loyauté. Cette caractéristique est cependant remise en cause d'une part avec la restructuration de l'économie japonaise face à la concurrence internationale et de l'autre par le vieillissement de la population. Le recours massif à la sous-traitance offre un moyen aux entreprises de baisser leurs coûts de production ainsi que d'absorber les fluctuations du marché.
- Investissements. Les stratégies corporatives d'investissements visent une croissance à long terme où l'internationalisation du système de production

assure aux *keiretsu* le contour des barrières protectionnistes et un accès à la main d'oeuvre et aux ressources. Il n'est pas rare que les entreprises japonaises planifient dix années à l'avance. Ceci s'oppose généralement aux stratégies à court terme des entreprises occidentales. Malgré tout, les stratégies à long terme préviennent les ajustements conjoncturels auxquelles les firmes occidentales sont mieux adaptées.

- Automatisation. Le recours à l'automatisation, notamment la robotisation, autant que possible dans les étapes de la production est fréquent. Le Japon compte 45 % des robots au monde dans un système de production où les biens d'équipement occupent une grande part des investissements. Ceci s'intègre à plusieurs caractéristiques de l'espace économique japonais dont le manque de main d'oeuvre et la recherche d'une qualité totale des produits. Le contrôle et l'amélioration de la qualité est une partie intégrante du système de production nippon à l'instar de plusieurs autres nations. Des principes comme le « zéro défaut » et l'amélioration continue (*kaizen*) existent depuis longtemps et son en voie d'être imité par l'ensemble des systèmes de production. La robotisation a cependant atteint des limites devant la faible flexibilité des robots comparativement à la main d'oeuvre. En effet, plusieurs constructeurs automobiles dont Toyota se sont rendus compte que la main d'oeuvre revient dans certaines conditions moins cher que l'utilisation de robots.

Les maisons de commerce

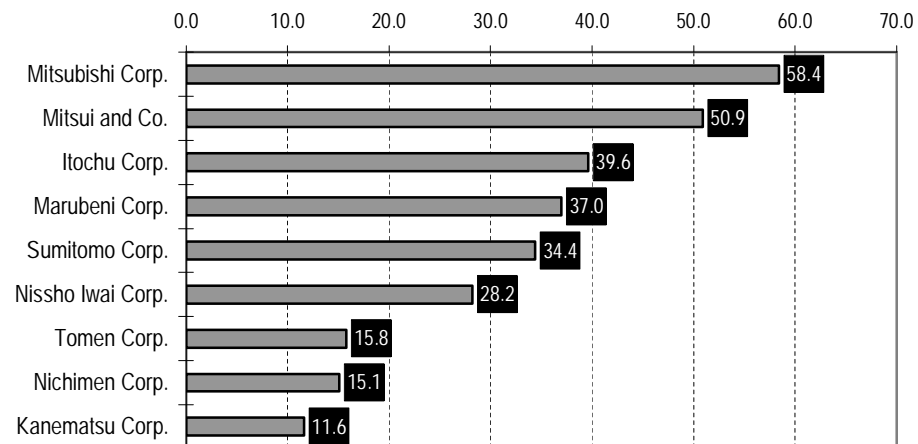
Les sogo shosha remplissent la fonction commerciale des conglomérats japonais.

Les maisons de commerce, ou *sogo shosha*, ont un rôle de premier plan dans la mondialisation de l'économie japonaise. Elles sont à la fois fortement intégrées à leurs conglomérats respectifs, s'occupent d'une grande partie des transactions domestiques et extérieures tout en favorisent la diversification de l'appareil productif japonais. La fonction des *sogo shosha* se résume à:

- Intermédiaires. La fonction principale des maisons de commerce est d'agir comme intermédiaires dans les transactions de firmes japonaises sur la marché national et international. Sur ce point, elles oeuvrent comme importateurs ou exportateurs pour leurs clients et elles mêmes, ainsi qu'intermédiaires pour les transactions au sein de leur *keiretsu*. La fonction financière où ils prêtent des capitaux à leurs filiales, investissent du capital de risque et sont consultés pour des décisions est aussi assumée.
- Marketing. Les maisons de commerce ont une connaissance approfondie des marchés internationaux, leur permettant de servir d'intermédiaire entre la plupart des partenaires économiques. A cet effet, elles accumulent une masse importante d'information sur les différents marchés ainsi que les secteurs économiques prometteurs. Elles peuvent alors identifier des secteurs d'exportation.

- Distribution. Une part croissante du chiffre d'affaire des *sogo shosha* est lié aux activités de distribution commerciale où ces derniers agissent en tant que courtier offrant des services de transport, d'assurance et d'entreposage.

Chiffre d'affaire des grands négociants japonais, 1995 (en milliards de \$US)



Source: La Presse, 26 Juin 1996, D1.

En termes de ventes, le poids des principales *sogo shosha* est colossal. Mitsubishi et Mitsui ont des ventes annuelles dépassant le 50 milliards de dollars tandis que les trois suivantes ont des ventes oscillant entre 30 et 40 milliards. Le cinq principaux conglomérats ont des actifs d'environ 1 000 milliards de dollars, le quart du PIB japonais. Il est à noter que les maisons de commerce, quoiqu'elles remplissent la même fonction, n'oeuvrent pas dans les mêmes secteurs industriels. Par exemple, Mitsubishi a un rôle important dans le commerce des biens d'équipement, Mitsui pour les métaux non-ferreux, Itochu pour les produits métallurgiques et Sumitomo pour les métaux dont le cuivre.

Mitsui et son groupe: une grande *sogo shosha* japonaise

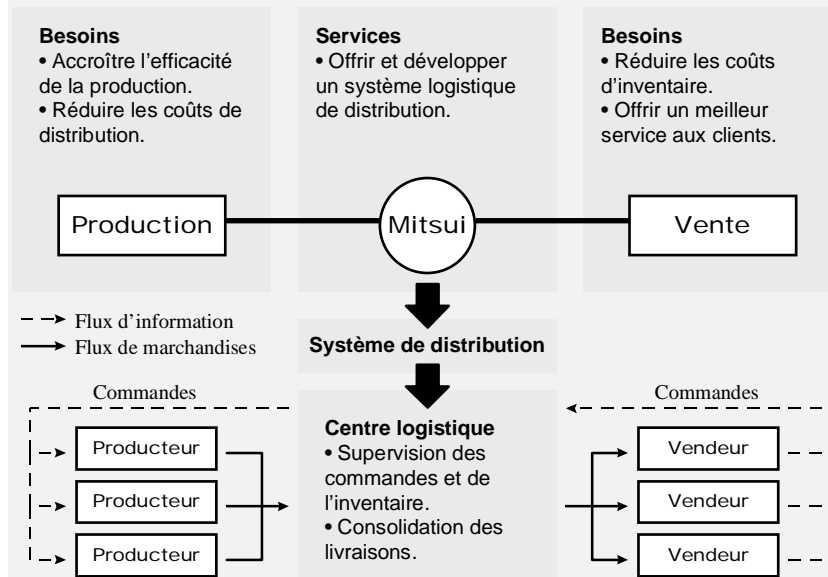
Le conglomérat Mitsui (en japonais « trois puits ») est le plus ancien des *sogo shosha* japonaises, c'est-à-dire des sociétés spécialisés dans le commerce international et la plus vieille maison commerciale au monde. Son origine remonte à 1585 au moment où la famille Mitsui établit les premières activités dans la fabrication de saké et la vente de tissus à Osaka. La famille supporte les réformateurs de la période Meiji et devient donc un des principaux banquiers de l'état, ce qui lui permet d'avoir accès à plusieurs contrats publics et de racheter plusieurs grandes entreprises d'état. Pour être plus près du nouveau pouvoir qui se met en place à partir de 1868, l'entreprise déplace son siège social de Kyoto à Tokyo en 1873. En 1876 est fondée la Mitsui Bank, un des principaux piliers de la corporation de même que Mitsui & Co. la maison commerciale. La structure contemporaine de Mitsui est alors officiellement en place.

Les activités internationales de Mitsui commencent aussi en 1876 par des importations de coton face à une demande croissante de l'industrie textile japonaise et l'entreprise ouvre des bureaux à Shanghai en 1877, ce qui marque le début d'une longue histoire de commerce international. En 1914, Mitsui contrôle 26 % du commerce extérieur japonais. L'entreprise bénéficie aussi des processus de privatisation du gouvernement japonais en rachetant des mines de charbon en 1888, ce qui lui permet de se diversifier dans l'industrie lourde telle que la sidérurgie et la construction navale. L'association de Mitsui avec le gouvernement implique aussi l'expansion

japonaise en Asie où la firme devient un important fournisseur d'armes et un exploitant des territoires de la Corée, de Taiwan et de la Mandchourie. En 1943, Mitsui est le plus grand groupe industriel et commercial au monde en employant 2 millions de personnes, dont la moitié en Chine.

La défaite japonaise de 1945 impose la dissolution du conglomérat en une multitude d'entreprises (environ 180) et la saisie d'une partie du capital de la société. Il faudra plusieurs années avant que Mitsui puisse reprendre de la cohésion entre ses éléments surtout grâce aux contacts personnels de ses dirigeants. Les trois piliers qui composent la puissance de Mitsui sont:

- *Mitsui Bank* devenue *Sakura Bank* (banque du cerisier) en 1992 a été fondée en 1876. Elle représentait en 1995 aujourd'hui la sixième banque au monde en termes d'actifs (560 milliards de dollars américains).
- *Mitsui Real Estate Development Corporation*, première au Japon, se consacre à l'immobilier et la construction d'édifices à bureaux et de grandes surfaces, soit pour 25 % des contrats de construction.
- *Mitsui & Co.* est la seconde maison de commerce japonaise se spécialisant dans les importations, les exportations et les échanges intérieurs. Elle comptait 12 000 employés en 1995.



Le rôle d'une maison commerciale telle Mitsui est d'offrir un système de distribution qui fait le lien entre les producteurs et les vendeurs. Ces derniers sont généralement des membres du conglomérat, mais il arrive souvent sur une base internationale que Mitsui fasse l'objet d'intermédiaire entre une entreprise japonaise et étrangère. Pour les différents services liés à la distribution, *Mitsui & Co.* peut faire appel à des éléments de son conglomérat tels la banque (*Sakura Bank*), l'entrepôt (*Mitsui Warehouse*), l'assurance (*Taisho Marine & Fire Insurance*) et le transport (*Mitsui-O.S.K.; K-Lines*).

Le rôle de la PME japonaise en est principalement un de sous-traitance.

Les petites et moyennes entreprises

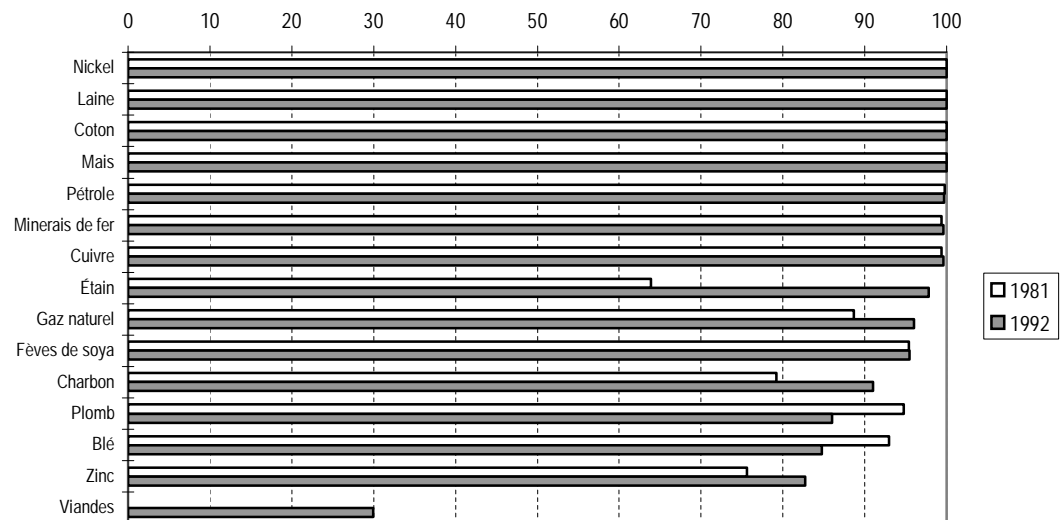
Malgré le poids considérable des *keiretsu*, l'économie japonaise en est une où le rôle des PME est prépondérant. Sur les 6 millions d'entreprises, 99 % sont des PME comptant pour 80 % des emplois et 50 % de la production industrielle. Les liens qu'elles entretiennent avec les *keiretsu* sont primordiaux et impliquent une sous-traitance à flux tendus. Elles sont les principales entités qui subissent les fluctuations du marché tout en offrant des coûts plus faibles que les grands conglomerats, post-fordisme oblige. Dans plusieurs cas, elles sont de simples filiales de *keiretsu* ou encore des « joint ventures ». Le tout s'intègre dans le *kanban* (juste-à-temps) où l'usinage et le montage sont synchronisés, ce qui permet des niveaux d'inventaires (consommation d'espace) minimum. En 1982, 30 % des PME de sous-traitance du secteur de l'automobile livraient leur production sur une base horaire.

Le Japon comble les limites de son économie sur les marchés extérieurs dont il dépend fortement.

Relations extérieures

L'hégémonie corporative japonaise vise en partie à combler le manque d'autosuffisance de l'économie dans plusieurs secteurs, surtout reliés aux matières premières et à l'énergie. Dans ce contexte les objectifs des entreprises japonaises sont simples. Il s'agit d'importer des matières premières à moindre coût, d'effectuer des activités à haute valeur ajoutée (surtout de haute technologie), et d'exporter à des prix concurrentiels. Cette opération confère au Japon une balance commerciale positive que dépassait 56 milliards de dollars en 1996. Il est tout de même important de noter que la part du commerce international dans le PIB est l'une des plus faibles des pays industrialisés, soit environ 7%. Cette part est même à la baisse car le commerce extérieur comptait pour 9,4 % du PIB en 1970 et 12,8 % en 1980.

Dépendance du Japon envers les sources d'énergie, les matières premières et les produits agricoles



Source: JETRO.

La dépendance du Japon envers plusieurs produits énergétiques et agricoles ainsi que pour de nombreuses matières premières est flagrante avec un degré de dépendance qui dépasse les 90 % pour des produits comme le coton, le fer, le nickel, le pétrole et le gaz naturel. 29 % des produits agricoles doivent être importés, 91 % pour l'énergie primaire (pétrole et charbon) et 99,7 % pour son

minerais de fer. Au total, les matières premières comptent pour 95 % des importations japonaises tandis que 96 % des exportations sont des produits manufacturés dont 70 % sont reliées aux équipements, aux machines et produits électroniques. Pour éviter de se retrouver en situation de faiblesse vis-à-vis un fournisseur, le Japon tente d'établir des relations commerciales avec un nombre varié de partenaires. La stabilité politique des partenaires est aussi un facteur de premier plan que les entreprises japonaises recherchent car elle garantit des relations commerciales à moyen et long terme. Afin de maintenir ou de réduire la dépendance extérieure face aux produits agricoles, le Japon a une politique coûteuse de subsides agricoles qui, face à l'évaluation du yen, à de la difficulté à maintenir les producteurs japonais devant la concurrence extérieure.

La crise actuelle que vit le Japon pourrait en partie être expliquée par un marché intérieur en faible croissance, une main d'œuvre coûteuse, alors que la forte valeur du yen rend les exportations moins concurrentielles. Le Japon se trouve alors dans une position favorable aux achats, mais difficile pour les ventes. La pression exercée sur la croissance de la productivité est renforcée car une des seules façons de contrer l'évaluation du yen sur le territoire national est d'accroître proportionnellement la productivité.

Les produits ayant une haute valeur ajoutée occupent une part importante des exportations et jusqu'à récemment les exportations reposaient massivement sur les voitures, les biens électriques, les produits de précision et l'acier. Davantage les profits sont élevés pour un produit, davantage les entreprises japonaises pousseront son exportation, surtout vers d'autres pays industrialisés.

Il importe aussi de considérer que le marché japonais est très fermé même si ses barrières tarifaires sont parmi les plus faibles au monde. Une série de barrières non tarifaires sont en place telles les processus administratif qui complexifient les importations de produits étrangers, la langue, le poids des *sogo-soshas* qui contrôlent l'accès au réseau de distribution, le nationalisme japonais qui pousse les consommateurs à consommer japonais et le contrôle étatique sur les marchés de consommation.

Partenaires commerciaux

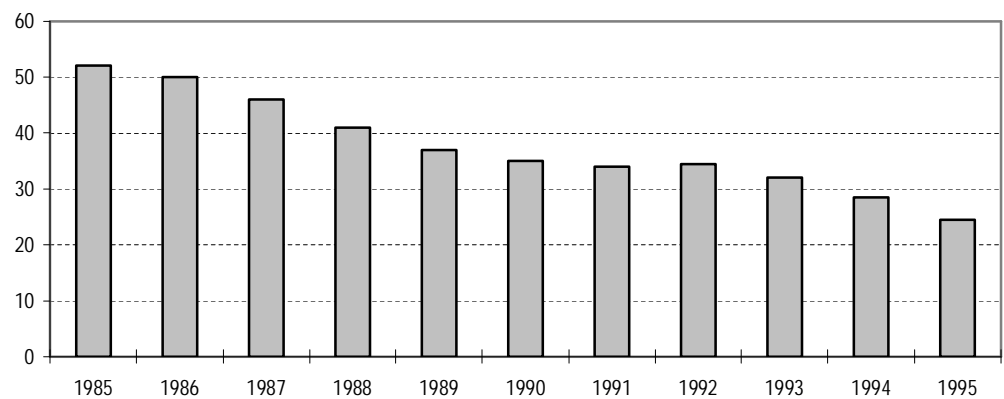
Les partenaires commerciaux du Japon peuvent se catégoriser en deux grands groupes, soient les groupes de fournisseurs de matières premières et les marchés d'exportation.

- Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Japon avec 30 % des exportations et 23 % des importations. La balance commerciale est très en faveur du Japon, ce qui est source de beaucoup de litiges commerciaux, d'autant plus que le Japon impose plusieurs barrières non tarifaires pour les produits étasuniens. Les échanges commerciaux avec l'Union Européenne présentent une configuration similaire, mais de moindre envergure.
- L'Indonésie et l'Australie sont d'importants fournisseurs de matières premières, surtout le pétrole, le fer et la bauxite.

La distribution géographique des partenaires commerciaux est relative à la nature de leurs marchés.

- Les quatre Dragons du Pacifique Asiatique (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong) sont d'importants centres d'écoulement des produits manufacturés Japonais, surtout vers les pays limitrophes en croissance rapide tels la Chine, la Malaysia, l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines.
- Les pays du Golfe Persique, notamment l'Arabie Saoudite, sont d'importants fournisseurs de produits pétroliers (de toute évidence). Pour certains, le Japon a fourni une aide technique importante dans le développement des infrastructures de production pétrolière.

Exportations des véhicules japonais (en % de la production totale)



Malgré que la production japonaise de véhicules se soit stabilisée au cours des dernières années, la part des exportations dans la production totale est à la baisse, passant de plus de 50 % en 1985 à 25 % en 1995. Plusieurs facteurs peuvent être avancés pour expliquer cette tendance. D'une part, l'évaluation du yen rend difficile les exportations, mais rend le marché national beaucoup plus attrayant car l'importation de pièces et de matières premières est avantaagée. De l'autre, le Japon a investi massivement dans de nouvelles usines en Amérique, Europe et en Asie, ce qui fait baisser le besoin des exportations directement du Japon.

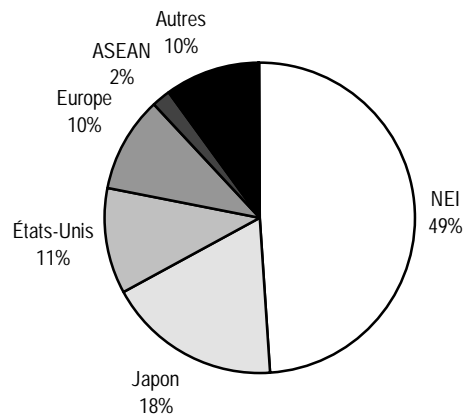
Investissements

L'IED est une manière aux corporations d'étendre leur hégémonie commerciale.

Les investissements nippons à l'étranger occupent une place croissante dans le développement industriel mondial. Le Japon contrôle en moyenne entre 30 et 45 % de la capitalisation boursière planétaire. Ils sont en partie liés à la permanence de la balance commerciale favorable au Japon dans plusieurs pays industrialisés d'Amérique et d'Europe. Les secteurs des investissements étrangers directs du Japon correspondent à ceux dont la productivité s'effrite sur l'archipel. Ils sont donc pleinement intégrés dans une division internationale de la production industrielle japonaise visant une productivité accrue. Le Japon sort gagnant de ce jeu en ayant une base industrielle plus productive. Plusieurs investissements cherchent une main mise sur des ressources stratégiques comme les produits miniers, énergétiques, et

alimentaires. Le Japon recherche à la fois des sources politiquement stables, mais aussi variées.

IED vers l'Asie de l'Est 1986-1994 (en % du total)

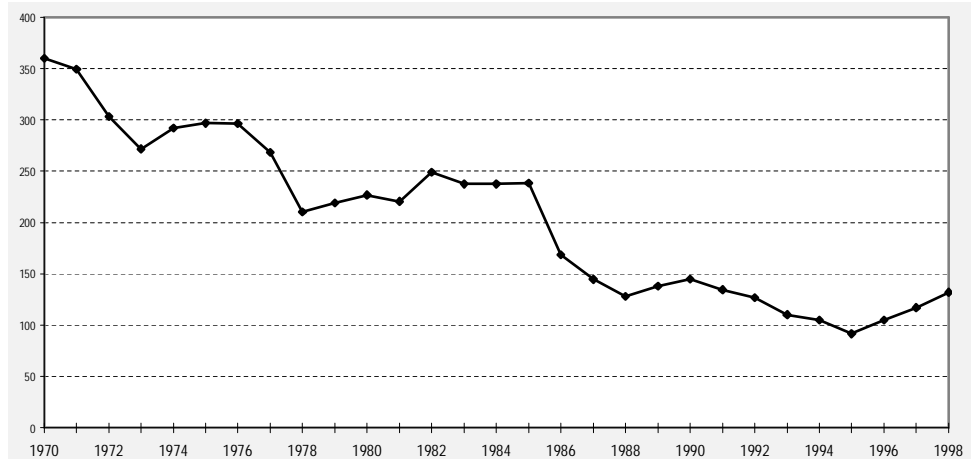


Malgré que le marché mondial des capitaux devienne de plus en plus accessible, la proximité géographique compte pour beaucoup dans l'origine des investissements étrangers directs. C'est pour cette raison que 49 % des IED destinés à l'Asie de l'Est proviennent des Nouvelles Économies Industrialisées. Le Japon occupe le second rang devant les États-Unis et l'Europe.

Le yen: devise forte dans le système monétaire international

La montée du yen dans le système monétaire international est l'objet d'une longue réévaluation à partir de sa dévaluation au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. En 1949, il faut 360 yens pour un dollar, ce qui représente une sous-évaluation de l'ordre de 60 %. Le yen a aussi une sous-évaluation de 35 % vis-à-vis les monnaies européennes. Cette situation sera maintenue jusqu'en 1971 et a conféré aux entreprises japonaises un important avantage sur le marché des exportations. Durant cette période, on observe une croissance du prix des biens exportés supérieure à celle du prix des matières premières importées ce qui conduit à une amélioration continue de la balance des paiements. La parité avec le dollar sera atteinte en 1974. Depuis 1986 le yen connaît un mouvement de réévaluation importante, *l'endaka*, au point où en 1994 le yen est surévalué à 60 % par rapport au dollar.

Évolution du yen relativement au dollar US



Dans la foulée de l'appréciation du yen face aux autres devises, plusieurs entreprises japonaises se trouvent devant de nouvelles difficultés. Elles ont de plus en plus de problèmes à exporter et être compétitives sur le marché international. D'autre part, les entreprises étrangères ont un avantage accru à exporter sur le marché japonais puisque le yen offre plus de pouvoir d'achat comparé à d'autres devises. Pour compenser ce désavantage, de nombreuses entreprises japonaises ont relocalisé leurs activités intensives en main d'oeuvre dans des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est. Cependant, la réévaluation du yen a eu moins de conséquences que prévues sur l'économie japonaise. Ceci s'explique en partie par une différence importante entre les prix sur le marché national qui sont beaucoup plus élevés et les prix à l'exportation. Il en résulte que les consommateurs japonais, par les prix élevés qu'ils déboursent, subventionnent le prix des exportations, d'autant plus que les entreprises étrangères ont beaucoup de difficulté à pénétrer le marché national.

En partit de 1995, alors que le yen tombait sous la barre des 80 pour un dollar, les politiques du gouvernement japonais visent à déprécier le yen jusqu'à environ 120-130 afin de favoriser les exportations japonaises. Étant donné que la balance des paiements des États-Unis avec le Japon est chroniquement négative, cette stratégie est opposée par ce premier qui de toute évidence y voit une manière de réduire sa balance commerciale négative avec le Japon. Il est estimé que pour chaque pourcentage de sous-évaluation du yen, le Japon connaît une croissance de ses comptes courants de 3 milliards. Le yen dépassa finalement le cap des 130 au début de 1998, mais pour des raisons liées à la crise financière asiatique.

Forces et faiblesses de l'économie japonaise

L'hégémonie corporative japonaise est le plus puissant levier du développement économique et industriel en Asie Pacifique. Il semble que pour l'empire du soleil levant l'histoire se répète. Ce que le Japon n'a pas su obtenir par l'expansionnisme militaire, l'expansionnisme commercial et la main mise technologique lui assure un empire encore plus puissant. A défaut des forces militaires, les corporations (*keiretsu*) sont une arme tout aussi efficace. L'adaptation du fordisme et l'emprunt de technologies occidentales ont permit au Japon un développement économique rapide qui bénéficiait à la fois de la croissance du marché national et celui des exportations. Les années 1990 illustrent cependant certaines faiblesses du modèle japonais.

Malgré sa puissance économique, commerciale et financière, le Japon à plusieurs faiblesses auxquelles il est difficile d'échapper.

La dépendance sur l'extérieur pour les approvisionnement et pièces et matières premières et les marchés sont pour ainsi dire des faiblesses structurelles du Japon, car il peut difficilement y échapper, de même que l'exiguïté du territoire national. A force d'investir dans les économies asiatiques, le Japon se retrouve face à une double concurrence. D'une part les Nouvelles Économies Industrialisées sont devenues des concurrents féroces à la fois pour les produits bas de gamme et la haute technologie (Corée du Sud et Taiwan), et de l'autre, les pays industrialisés occidentaux sortent progressivement de leur crise fordiste et attaquent le Japon sur son propre terrain. Alors que dans la seconde partie des années 1990 le Japon était en période de crise, les États Unis enregistrait une période de forte croissance et une réaffirmation de son dynamisme.

10.3

Les nouvelles économies industrialisées de l'Asie-Pacifique

Malgré ce qu'il serait possible de croire, l'industrialisation rapide des NEI se base à priori sur l'utilisation d'une main d'œuvre bon marché et peu qualifiée. Ce n'est que plus tard que les industries intensives en capital et en savoir faire se sont implanté. A la fin des années 1950, les NEI sont dans une situation de sous développement similaire à la majorité des pays asiatiques et du tiers-monde en général. Les taux de croissance spectaculaires des dernières années laissent supposer un « miracle » asiatique qui est cependant remis en question à la fin des années 1990 par des économies désormais matures, la concurrence des « nouveaux dragons » et une faiblesse du système financier dans un environnement d'affaire parfois des plus obscures.

Jusqu'aux années 70, l'Asie Pacifique fut une zone géopolitiquement instable.

Un critère commun à l'ensemble des NEI est la présence de gouvernements militaires ou dirigistes qui sont entrés au pouvoir dans la période de l'après-guerre, sauf Hong Kong sous protectorat britannique. Cette région du monde a été le théâtre de conflits qui opposent les pays capitalistes et communistes dont les plus marquants ont été la guerre de Corée (1950-53) et la guerre du Vietnam (1959-75). Il ne faut pas oublier une multitude de guerres civiles en Malaisie, en Indonésie, au Laos, les conflits entre l'Inde et le Pakistan et au Cambodge où les Khmer Rouges ont exterminé près de 20 % de la population (environ 1 million de personnes) entre 1975 et 1978.

- A *La Corée du Sud représente une NEI géopolitiquement divisée mais ayant connu d'impressionnant processus de croissance depuis les années 1960.*
- B *Taiwan représente aussi une division géopolitique issue de la Guerre Froide ayant développé un secteur industriel de haute technologie et une puissante industrie maritime.*
- C *Hong Kong joue un rôle de premier plan dans le développement de l'Asie de l'Est. Avec l'industrialisation massive qu'a connue la Chine continentale, sa*

fonction d'intermédiaire commercial et financier s'est considérablement renforcée.

D *Tout comme Hong Kong, Singapour sert d'interface commerciale et financière pour l'Asie du Sud-Est.*

A

La Corée du Sud

Troubles et divisions

L'histoire récente de la Corée – « pays du matin calme » - en est une très mouvementée. A maintes reprises dans son histoire, la Corée fut un état vassal à la Chine à partir du XIII^e siècle. Les XV^e et XVII^e siècles sont marqués par des invasions japonaises et mandchoues successives. L'invasion japonaise en 1868 (région de Pusan) et son annexion formelle en 1910 met la Corée sous tutelle étrangère jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre mondiale. En 1945, l'Union Soviétique déclare la guerre au Japon et envahi la Corée par le nord à partir du 10 août. Les forces américaines occupent le sud un mois plus tard, créant de facto une division de la Corée. Suite aux accords de Moscou, les États-Unis et l'URSS conviennent de partager le pays au 38^e parallèle et de le mettre sous tutelle militaire pour une période de 5 ans. Cependant, il appert très tôt que l'objectif de l'URSS était d'établir un gouvernement communiste pour l'ensemble de la Corée, ce qui arrive en 1948.

La guerre de Corée coupe la Corée en deux entités politiques.

Dans les stratégies d'expansion des zones d'influence américaine et soviétique pour remplacer le vide laissé par le Japon, l'URSS établit la République Populaire Démocratique de Corée au nord et les États-Unis, supportés par les Nations Unies, établissent la République de Corée au sud. L'antagonisme de ces deux nations, supporté par la Chine et l'URSS, aboutit à la Guerre de Corée en 1950 par l'invasion du sud par les troupes du nord. Les Nations Unies interviennent avec une force multinationale en 1951 et repoussent l'invasion jusqu'aux frontières de la Chine. Cette dernière intervient la même année, ce qui complique gravement les choses et force le retour à la case départ. La conclusion de ce conflit avec un armistice en 1953, qui n'a pas mis fin aux hostilités puisque les deux pays sont toujours officiellement en guerre, enlève toute possibilité de réunification et qui établit la zone démilitarisée au 38^e parallèle, frontière actuelle entre les deux Corées.

Le contrôle de la Corée du Sud passe d'une dictature militaire éclairée à un régime démocratique.

Malgré l'aide économique américaine, renforcée par un traité d'aide mutuelle, la situation est difficile avec des pénuries alimentaires, ce qui favorise l'émergence de dictatures parlementaires militaires à partir de 1961 qui renversent le gouvernement démocratique de Syngman Rhee établi depuis 1952. Ces dernières, notamment celle du général Park Chung Hee (président de la Corée du Sud entre 1963 et 1979), établissent des politiques solides de développement économique, surtout avec le Japon, en cessant ses demandes de réclamation pour les dommages causés lors de la Seconde Guerre mondiale. Le modèle japonais plait au général et il sera le principal responsable de la mise en place des Chaebols, conglomérats coréens calquant les

Keirestu japonaises. En 1979, des mouvements de protestation émergent et seront fortement réprimés par la loi martiale de 1980 où les libertés civiles sont abolies. La crise est aggravée par l'assassinat du général Park Chung Hee la même année.

En 1981, une nouvelle constitution et des réformes sont établies par le général Chun Doo Hwan (président de 1980 à 1988). La stabilité politique et la croissance économique qui s'en suit vaudra à la Corée du Sud les jeux olympiques de 1988 et la visite du premier ministre Japonais (Yakasone Yasuhiro) en 1983, donnant quatre milliards de prêts à l'économie sud coréenne en guise de réparation pour les dommages de l'occupation. De nouvelles protestations amèneront une réforme de la constitution et l'élection de Roh Tae Woo en 1988 et qui sera défait en 1992 par Kim Young Sam, le premier civil à être élu président de la Corée du Sud depuis 1961. La situation géopolitique des deux corées est loin d'être réglée et les États Unis maintiennent toujours près de 37 000 hommes de troupe en Corée du Sud.

L'industrialisation coréenne

Les japonais initient le développement économique de la Corée au cours de leur occupation.

La Corée du Sud, malgré de faibles ressources naturelles, a connu un croissance remarquable depuis la fin de la Guerre de Corée. L'occupation japonaise est la point d'origine de ce développement. En 1910, de vastes efforts sont mis en place pour augmenter la productivité du système agricole afin que le Japon impérial puisse être assuré d'une source d'approvisionnement. Les japonais installent aussi des industries extractives et de transformation, de même qu'un réseau routier. L'industrialisation coréenne initiale est donc orientée vers la desserte du marché japonais. La fin de la Deuxième Guerre mondiale laisse la Corée dans une situation de dégâts matériels limités, mais la géopolitique qui se met en place dans l'Asie d'après guerre (opposition est/ouest) nuira fortement à son développement.

À la fin de la guerre de 1950-53, la Corée du Sud a perdu son potentiel hydroélectrique, ses ressources naturelles et un bon nombre d'industries lourdes situées au nord. Les pertes humaines s'établissent à 1,5 millions et la capacité industrielle est réduite des deux tiers. Jusqu'au début des années 1960, se sont l'agriculture, la pêche et la forêt qui dominent l'économie avec un important soutien via l'aide américaine. Dans les années 1960, grâce aux plans quinquennaux du régime militaire, l'industrie légère se met en place, notamment les textiles. C'est aussi à cette époque que l'état intervient pour orienter l'économie selon des plans de développement avec l'identification de secteurs prioritaires où s'accumulent les investissements et les subsides au sein des Chaebols, grands conglomérats coréens. Ces politiques ont un impact positif sur le développement et le PIB per capita passe de 80 \$ en 1961 à 3 000 \$ en 1978. Il est alors possible d'identifier certaines grandes étapes de l'industrialisation coréenne que le gouvernement et les chefs de l'industrie s'entendent à développer.

Les étapes de l'industrialisation coréenne

1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989
Textiles Sucre Farine	Fibres chimiques Confection Conserves Ciment	Sidérurgie Acier Pétrochimie Mécanique	Composants électroniques Semi-conducteurs Biotechnologie

	Engrais Électricité Raffinage de pétrole	Construction navale Automobile	Énergie nucléaire
--	--	-----------------------------------	-------------------

Source: Lorot and Schwob, 1991.

Le premier plan de développement de la Corée met en place un secteur industriel lourd lié à la chimie, la pétrochimie, l'acier et la construction navale.

A partir de 1972, l'industrie lourde devient la base du développement industriel coréen. La construction navale se développe autour de quatre grands constructeurs (Hyundai, Daewoo, Samsung et Lucky Goldstar). La Corée s'est particulièrement spécialisée dans la construction de navires géants au point de devenir le deuxième constructeur mondial avec 28 % du marché, derrière le Japon qui produit 32 % des nouveaux navires en 1996. La chimie et la pétrochimie renforcent l'industrialisation, mais sont très dépendantes des importations de matières premières et de technologies. La sidérurgie est fortement liée à la croissance de la construction navale et du secteur automobile. Sur cet aspect (acier), l'industrie coréenne est très compétitive avec un ratio exportations / production de plus de 50 % favorisé par des coûts de production de 40 % moindre à la moyenne internationale. La construction est un secteur où les coréens ont développé une excellente expertise, surtout par des projets d'infrastructures à l'étranger, notamment au Moyen Orient.

Le secteur automobile doit principalement son développement aux exportations et aux alliances stratégiques. Par exemple, Hyundai a reçu une assistance technique de Mitsubishi, Daewoo a fait une alliance avec General Motors et Samsung s'est associé avec Chrysler pour la construction de pièces automobiles. Plus récemment, le marché intérieur de l'automobile prend une croissance fulgurante, puisque le taux de possession n'était que de 1 voiture par 125 habitants en 1985.

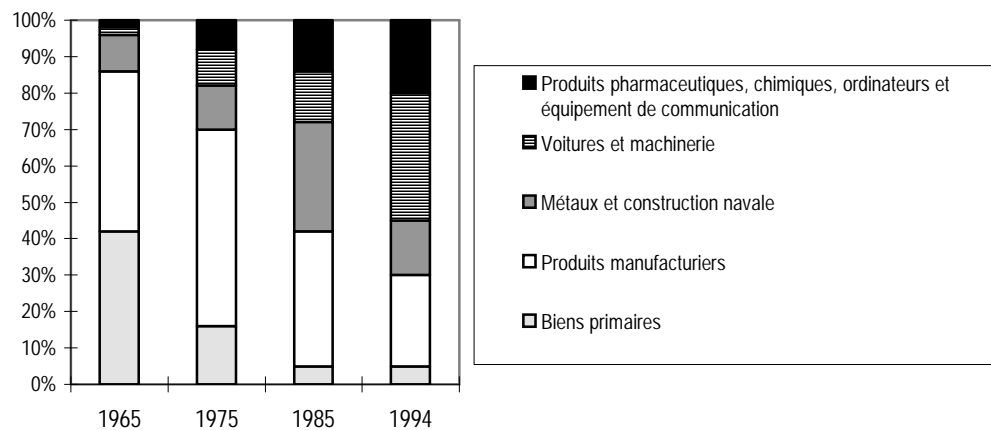
Les années 80 voient la mise en place du secteur de la haute technologie qui renforce le rôle des Chaebols dans l'économie coréenne.

Dans les années 1980, le développement de la haute technologie est l'une des bases de l'industrialisation coréenne. D'un simple lieu d'assemblage utilisé par les multinationales, la Corée du Sud est devenu un centre d'innovation au 6e rang mondial dans la production électronique. Le succès de ce secteur industriel est en partie attribué à l'acquisition de technologie étrangère. La formation de la main d'œuvre, de techniciens et des ingénieurs coréens par les filiales étrangères au cours des années 1960 et 1970 a eu des effets d'entraînement. Ces personnes ont par la suite créé leur propre entreprise ou bien renforcé les entreprises coréennes existantes. La création de « joint-venture » en s'associant avec de grandes firmes électronique étrangères (surtout japonaises) dont Sanyo, Hitachi, et Siemens. L'achat de licences qui permet aux entreprises de se procurer une technologie développée à l'extérieur et de la rendre opérationnelle et surtout concurrentielle est aussi fortement préconisé. Ceci est notamment le cas pour la mémoire informatique.

Parmi les aspects négatifs liés à l'économie sud coréenne notons les prêts à orientation politique. Pendant des décennies, le gouvernement a utilisé les banques comme outils liés à la politique industrielle de la nation. Les banques étaient incitées à effectuer des prêts à des secteurs industriels faisant parti de la politique de développement, et ce à des taux très bas. La plupart des firmes coréennes s'attendaient

à ce que le gouvernement les tirent d'un mauvais pas, ce qui les a incités à emprunter massivement et à investir sans grand discernement. Ce mouvement a aussi été accompagné d'un mouvement parallèle d'emprunts de capitaux étrangers, surtout américains, étant donné que le taux de change pour le Won était très avantageux. Cependant, entre le début de 1997 et le début de 1998, le Won a perdu la moitié de sa valeur, multipliant ainsi la dette extérieure coréenne, notamment celle à court terme qui comptait pour plus de 350% des réserves de devises en juin 1997. Au moment où le FMI a commencé à intervenir en décembre 1997, ce montant avait été multiplié par 14. Au total, le FMI donnera 100 milliards de dollars à la Corée du Sud pour soutenir sa devise et son économie.

Évolution des exportations coréennes, 1965-94



Source: UNCTAD.

Une analyse sommaire de l'évolution des exportations coréennes laisse entrevoir que l'économie est passée d'une utilisation intensive de la main d'œuvre à une utilisation intensive en capital. Dans les années 1960, les produits textiles et primaires composent la majorité des exportations. Face aux efforts du gouvernement et de l'industrie dans le secteur industriel lourd dans les années 1970, les métaux et la construction navale comptaient pour plus de 30 % des exportations en 1985. Dans les années 1990, la part des biens mécaniques augmente tandis que la Corée développe le secteur de construction automobile ainsi que le matériel informatique.

Les Chaebols dans l'économie coréenne

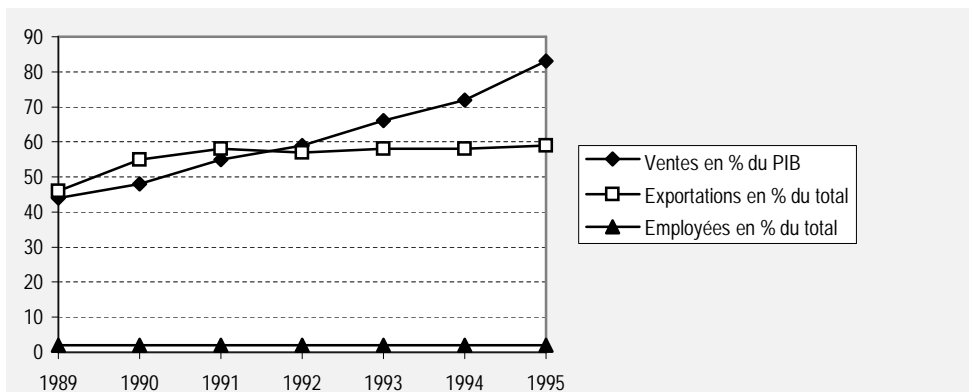
Les Chaebols furent initialement créés sous l'occupation japonaise, le Japon ayant besoin l'établissement d'entreprises pour contrôler l'exploitation des ressources coréennes, notamment agricoles. Cette structure reste en place jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Pour favoriser l'industrialisation de l'économie après le choc de la guerre de Corée, le gouvernement a privilégié un nombre limité de corporations. Les *Chaebols* représentent un groupe d'entreprises sous le contrôle d'une maison mère. Chacune des entreprises détient des parts dans les activités des autres. Les quatre principaux *Chaebols* sont Hyundai, Samsung, Daewoo et Lucky Goldstar, représentant près de la moitié du PIB national. Dans ces conditions, le gouvernement s'assurait d'un contrôle sur l'économie tout en maintenant, du moins en apparence, des conditions de concurrence sur le marché intérieur. Cet effort a réussi et en

moins d'une génération, la Corée est sur le point de rejoindre la moyenne des pays de l'OCDE en termes de PIB per capita avant la crise financière asiatique de 1997-98. Cependant, cette industrialisation via de grandes corporations a reposé sur une importation massive de technologie étrangère, plus de 13 milliards de dollars depuis 1962 et impliquant environ 10 000 technologies différentes.

	Valeur	Ventes	Nombre d'entreprises affiliées
Hyundai	56.5	75.0	46
Samsung	52.6	83.8	55
LG Group	40.5	65.0	48
Daewoo	40.4	57.0	25

Au total, les *Chaebols* ont des ventes sur les marchés national et international de plus de 280 milliards de dollars en 1995, alors que l'économie coréenne a un PIB de 338 milliards, ce qui indique une relation de 82 %. Leur poids dans l'économie est dans ces conditions considérable, comme le souligne la figure suivante.

Les poids des quatre principales *chaebols* dans l'économie coréenne



Source: The Economist, July 6th 1996.

Le rôle des *Chaebols* s'est accru, surtout en termes de ventes. Ils n'emploient que 3 % de la main d'œuvre alors qu'ils comptent pour 60 % des exportations coréennes.

A l'image des conglomérats japonais, les *chaebols* ont des secteurs d'activité très variés et son en voie de prendre une dimension internationale croissante, comme l'ont fait les entreprises japonaises dans les années 1970 et 1980. Depuis les années 1990, les entreprises coréennes se sont lancées dans une phase d'expansion sur le marché international en ouvrant de nouvelles usines à l'étranger et en acquérant des entreprises étrangères. Cependant, les *Chaebols* diffèrent des *keiretsu* japonaises sur plusieurs points. En premier, les *Chaebols* n'ont pas d'institution bancaire comme cœur, ce qui implique une forte association et une dépendance sur les mises de fonds du gouvernement. En second, les *Chaebols* ont une structure administrative beaucoup plus centralisée et dans presque tout les cas fortement associée à des liens familiaux.

La taille et le niveau de concentration même des *Chaebols* sont sujets à controverses au sein de l'économie sud coréenne, surtout depuis que la démocratie joue un rôle plus marqué dans les institutions nationales. D'une part, le poids des *Chaebols* dans l'économie et le contrôle qu'elles exercent sur le marché national est trop concentré. D'une autre, il existe un trafic d'influence entre le gouvernement et les dirigeants d'entreprises pour obtenir des contrats gouvernementaux ou des autorisation d'investir à l'étranger. Les conséquences sont que le

gouvernement se dissocie de plus en plus des grands conglomérats en laissant plus de concurrence sur le marché national.

La crise des années 1997-98 a démontré les faiblesses des *Chaebols*, surtout en ce qui a trait aux emprunts et aux investissements. A l'image de plusieurs pays de l'Asie-Pacifique, la Corée du Sud protégeait son secteur industriel par des prêts et subsides. A la fin de 1996, les 30 principales chaebols avaient un ratio dette/actions de 400 % alors que la moyenne des entreprises américaines était de 70 %. Dans ces conditions, le gouvernement coréen favorise des politiques visant la privatisation des *Chaebols* en une série d'entreprises de plus petite taille. Reste à savoir qu'elles seront les conséquences de cette politique sur la structure conglomérale coréenne.

Samsung: une chaebol coréenne en haute technologie

Le groupe Samsung (« trois étoiles » en coréen) ayant sa maison mère à Séoul (Corée du Sud) avait des ventes annuelles de près de 72 milliards de dollars et près de 200 000 employés en 1998. Le groupe est constitué de 29 principales entreprises œuvrant dans les secteurs de l'électronique, la machinerie, les produits chimiques, l'assurance et la finance. Il est donc question d'une structure conglomérale à l'image des *keiretsu* japonais, mais le contrôle de la maison mère sur les éléments de son système productif est beaucoup plus prononcé. Cette structure a connu une croissance phénoménale depuis les années 1970 en doublant de taille tous les six ans. Dans les années 1980, les 500 plus grandes entreprises au monde ont connu une croissance annuelle de 6,7 % alors que Samsung a connu un taux de croissance de 23,7 %.

L'entreprise fut fondée en 1938 comme firme commerciale spécialisée dans l'exportation de produits agricoles, surtout le riz, vers les nations limitrophes, surtout le Japon et la Chine. En effet, cette période marque une présence japonaise très marquée en Asie Pacifique (elle occupe la Corée depuis 1910) et cette dernière organise un réseau d'approvisionnement en matières premières dans lequel la firme Samsung s'intègre. La fin de la seconde guerre mondiale laisse la firme dans une situation précaire, mais les dommages limités qu'a subit la Corée favorise la reprise des exportations, cette fois ci avec de nouveaux clients comme les États-Unis.

En 1951, la firme est officiellement établie sous le nom de Samsung Trading Co. La Guerre de Corée entre 1950 et 1953 empêchera l'économie Sud Coréenne de fonctionner. La firme préconise très tôt une politique de développement économique qui fera le succès des Nouveaux Pays Industrialisés (ou Nouvelles Économies Industrialisées) de l'Asie Pacifique, soit la substitution des importations. A cet effet, les années 1953 et 1954 voient la construction d'usines de sucre (Cheil Sugar & Co.) et textiles (Cheil Wool & Textile Co.). Au départ la technologie est d'origine locale, mais avec l'aide extérieure (surtout celle des États-Unis) les standards technologiques deviennent rapidement au niveau international.

Une part du succès des grands conglomérats coréens (ou *Chaebols*) repose sur la protection du marché national par des tarifs élevés et que l'état accorde souvent des subsides et contrats.

Ceci permet donc à ces conglomérats d'oeuvrer dans un environnement économique fermé, tout en ayant accès aux marchés extérieurs (surtout occidentaux).

Dans les années 1960, Samsung diversifie ses activités en construisant une usine de production d'engrais (1967) et en établissant Samsung Electronics (1969). Cette dernière se spécialise dans la construction de VCR (Video Cassette Recorder) et de circuits intégrés pour les téléviseurs et les téléphones. Au début des années 1970, Samsung est le plus grand producteur mondial de télévisions en noir et blanc, en empruntant une technologie japonaise. Ceci l'amène à produire des écrans à rayons cathodiques (1975). En 1994, elle contrôlait 47 % du marché des téléviseurs en Corée.

Les années 1970 marquent aussi l'établissement du secteur industriel lourd comme la pétrochimie et la construction navale. La maîtrise graduelle des instruments de précision (1977) amène Samsung à produire des caméras (1979) et d'entrer dans le secteur de l'aérospatiale.

Les années 1980 marquent un virage important pour Samsung, qui s'était amorcé dans les années 1970, c'est-à-dire le développement industriel de pointe comme les semi-conducteurs, les télécommunications, l'informatique, l'automatisation industrielle et l'ingénierie génétique (1980). L'innovation et la maîtrise technologique de la firme atteint une grande échelle, notamment dans la fabrication des fibres synthétiques (polymères), l'assemblage et l'entretien de moteurs d'avion, la fabrication de circuits 64K DRAM (1983), 1M DRAM (1986) et 4M DRAM (1989), de câbles optiques (1986), de caméras vidéo (1988). Le développement de ces secteurs se base principalement par l'achat de technologies étrangères, notamment japonaises et étasuniennes. Par exemple, Samsung achète de NEC (Japon) la technologie de mémoire informatique. Plusieurs étudiants coréens étant partis étudier à l'étranger reviennent en Corée pour s'intégrer dans les firmes existantes ou partir leur propre entreprise.

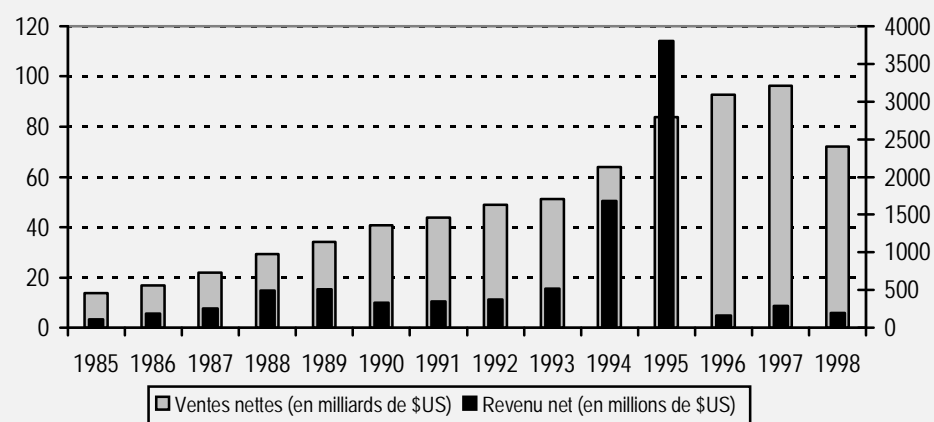
Le début des années 1990 confirme Samsung comme une multinationale ayant 3 maisons mères sur trois continents (Séoul, New York et Francfort). Une importante restructuration de l'appareil de production industrielle est en cours avec l'abandon de la production de biens de consommation simples comme les ventilateurs, les réfrigérateurs et les enregistreurs audio pour les semi-conducteurs et l'automobile. L'augmentation de la productivité est un enjeu stratégique, surtout dans une entreprise fondée sur l'utilisation de la main d'œuvre à bas salaires. Par exemple, dans les années 1990, le nombre de travailleurs requis sur une chaîne d'assemblage de magnétoscopes est passé de 26 à 14. À l'image des grandes multinationales occidentales, Samsung opte pour une capitalisation accrue des activités productives tout en délaissant (souvent par sous-traitance) les secteurs à faible niveau de maîtrise technique. La firme consacre en moyenne 7 à 8 % de son budget annuel à la recherche et au développement.

Les semi-conducteurs. La maîtrise technologique de Samsung dans les semi-conducteurs lui permet d'être désormais un innovateur plutôt que seulement un fabricant avec les circuits de mémoire 16M DRAM (1991), 64M DRAM (1992), 256M DRAM (1994), 1GB SDRAM (1996) et 4GB SDRAM (1998). Samsung est désormais le plus important fabricant de mémoire au monde et est en voie de relocaliser et d'étendre sa production de semi-conducteurs avec la construction d'usines au Mexique, en Angleterre et en Asie du Sud-Est. Cependant, plus de la moitié de la production électronique de Samsung se fait sous des marques occidentales. Ce type de production est dénommé OEM (Original Equipment Manufacturing) car Samsung utilise un licence d'exploitation d'une technologie appartenant à une autre firme. Cet attribut implique le

paiement de licences nuisant au profit puisque la corporation devient dépendante de la technologie étrangère. Sur ce point la force de Samsung repose plus sur le développement que sur la recherche.

Automobile. Son entrée dans le secteur des véhicules commerciaux en 1994 et individuels en 1995 laisse entrevoir de nouvelles possibilités de développement et de diversification. Le principal problème est que ce secteur est hautement compétitif et saturé par d'autres firmes coréennes, dont Hyundai, mais surtout japonaises. Cette stratégie mise sur le développement du secteur automobile asiatique ayant la Chine et les pays d'Asie du Sud-Est comme principaux clients. Ces régions présentent de toute évidence les plus importantes perspectives de croissance au cours des prochaines années, mais le marché chinois montre déjà des signes de saturation qui laissent planer certains doutes.

Ventes de
Samsung, 1985-98
(en milliards de
dollars américains)



Source: Samsung.

Les ventes de Samsung se sont considérablement accrues au cours des années 1980 et 1990. Les revenus montrent une tendance différente, surtout après 1995 au moment où le prix des semi-conducteurs a connu une forte baisse sur le marché mondial, face à une surproduction en Asie Pacifique. La crise financière asiatique de 1997 a eu un impact considérable sur les ventes, notamment par la dévaluation du Won. A partir de 1998, le Cheabool entreprend des processus de décentralisation.

Un autre enjeu stratégique pour Samsung est l'accès aux marchés extérieurs. En effet, le marché coréen est saturé et la firme, pour continuer sa croissance, se doit d'ouvrir de nouveaux marchés. La croissance des ventes à l'étranger a été fulgurante, surtout depuis le début des années 1990. Alors qu'en 1990 32,5 % des ventes de Samsung étaient réalisées à l'étranger, pour un montant de 13 milliards de dollars, cette part passe à 42,9% en 1994 et totalise 27 milliards de dollars.

B

Taiwan

L'autre Chine

L'île de Taiwan est située à environ 150 kilomètres de la côte de la Chine du sud-est. Avec 60 % du territoire composés de montagnes, 25 % de terre cultivables et une

population de 21 millions, Taiwan représente une des plus importantes densité de population au monde. L'occupation initiale de l'île a été effectuée par des tribus d'origine malaysiennes, mais à partir du XIVe siècle les chinois commencent à occuper le territoire. En 1683, Taiwan est annexé à l'empire chinois Qing. A la fin du conflit sino-japonais de 1894-95 (traité de Shimonoseki), le Japon occupe Taiwan et convertit l'économie locale à ses fins pour produire des denrées agricoles et investit par le fait même dans les infrastructures. En 1920, Taiwan avait 600 km de chemin de fer, 3 500 km de routes et plusieurs infrastructures portuaires à Keelung et Koashiung. L'occupation japonaise durera jusqu'en 1945 où Taiwan est rétrocédée à la République de Chine, dirigée par Chiang Kai-shek.

Le gouvernement nationaliste chinois se réfugie à Taiwan en 1949, proclamant une seconde République de Chine.

Taiwan a, depuis sa « séparation » de la Chine en 1949, une longue histoire de stabilité politique sous l'égide d'un même régime, le Kuomintang (Nationalistes Chinois). La victoire des communistes de Mao Zedong sur le Kuomintang de Chiang Kai-shek en Chine continentale force ce dernier à se réfugier vers Taiwan en 1949, avec un afflux massif de nationalistes chinois (plus de deux millions). Le communisme n'a jamais pu s'implanter à Taiwan préalablement, du fait qu'elle était isolée des bases d'opérations communistes du continent et que les Japonais ont occupé l'île pendant cinquante années. Il en résulte une opposition entre la République Populaire de Chine (PRC) qui considère Taiwan comme la 22e province chinoise et la République de Chine (ROC) qui se déclare le représentant légitime de la Chine. Les États-Unis interviennent en 1950 avec un blocus naval prévenant l'invasion de Taiwan par les forces chinoises qui étaient en train de se masser dans la province limitrophe du Fujian. Depuis lors, Taiwan reste sous protectorat étasunien avec un traité de sécurité mutuelle signé en 1954. Le sentiment fortement anticommuniste des américains font de Taiwan un allié de premier plan dans la région.

Le retour de la Chine sur la scène internationale entraîne l'exclusion de Taiwan.

Pendant les années 1950 et 1960, l'aide américaine estimée à plus de quatre milliards de dollars (surtout militaire) favorise la mise en place de plusieurs secteurs industriels et la croissance des exportations. La communauté internationale, face à l'isolationnisme de la Chine continentale, reconnaît Taiwan comme le représentant de la Chine, ce qui lui vaut un siège au sein des Nations Unies. A la fin des années 1960 et au cours des années 1970, Taiwan est graduellement exclue des relations diplomatiques internationales face aux pressions croissantes de la Chine. En 1971 elle est exclue des Nations Unies pour être remplacé par la République Populaire Chine. Cette exclusion progressive de la diplomatie internationale atteint son paroxysme en 1979 lorsque les États-Unis normalisent leurs relations avec la République Populaire de Chine et rompent leurs relations avec Taiwan (l'un ne pouvait pas se faire sans l'autre).

La perte de l'importance diplomatique de Taiwan ne semble pas avoir nuit à ses relations économiques avec ses partenaires commerciaux, même les États-Unis. Chiang Kai-shek meure en 1975 pour être remplacé par son fils Chiang Ching-Kuo, qui reste au pouvoir jusqu'à sa mort en 1988. Les années 1980 marquent aussi une période de rapprochement avec la Chine où Taiwan se voit offrir une autonomie en échange de sa réintégration. Cependant, la longue histoire de conflits idéologiques

entre les deux entités force Taiwan à refuser le rapprochement. Les États-Unis, pour leur part, supportent toujours Taiwan, notamment depuis les événements de Tiananmen en 1989 qui donnèrent prétexte à la vente d'armes en faveur de Taiwan.

Les premières élections démocratiques sont organisées en 1989, et reportent le Kuomintang (Lee Teng Hui) au pouvoir. Un rapprochement vers la Chine en résulte, avec la fin officielle des hostilités en 1991 (Taiwan et la Chine étaient toujours théoriquement en guerre) et une reconnaissance de l'existence de la République Populaire de Chine par Taiwan. Cependant, cette période marque aussi une nouvelle affirmation de l'identité taiwanaise qui s'est considérablement développée depuis 1949, au point de devenir une société très différente du géant chinois. Un de ces changements implique la démocratisation où le multipartisme est reconnu depuis 1987. Les élections de 1996 causent une crise avec la Chine continentale parce cette dernière profite de l'occasion pour effectuer des exercices militaires au large des côtes taiwanaises, tentant d'influer le vote. Les taiwanais reportent cependant Lee Teng-Hui au pouvoir, démontrant une détermination à rester à l'extérieur du contrôle politique de la Chine continentale et une démocratisation de l'appareil politique qui jusqu'au années 1990 fut empreint de dirigisme.

L'industrialisation Taiwanaise

De façon similaire à la Corée du Sud, Taiwan a bénéficié d'une situation avantageuse issue des stratégies japonaises pour assurer des sources de produits agricoles et de matières premières. Avant la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les japonais ont orienté l'économie locale vers la diversification et la haute productivité du secteur agricole. Il s'agissait de développer une source de produits alimentaires pour le Japon par l'irrigation des terres, l'implantation d'usines d'engrais, de centrales électriques et des réseaux routiers de transport (politiques similaires à la Corée). Durant le période coloniale, en moyenne 70 % de la production agricole est exportée vers le Japon. De plus les bases d'un secteur de transformation agro-alimentaire sont implantées. Le bilan économique de l'occupation japonaise, laisse une excellente infrastructure de transport, une agriculture productive, une base industrielle, et une main d'œuvre qualifiée. Le tout a été peu touché par les destructions de la seconde guerre en Asie Pacifique (guerre civile en Chine et destruction de la capacité industrielle japonaise). Peu de pays asiatiques avaient cet avantage à l'époque.

L'établissement du gouvernement nationaliste chinois en 1949 marque le point de départ du développement économique contemporain.

En 1949 deux millions de réfugiés forcent le gouvernement nationaliste (Kuomintang) à réformer le secteur agricole (entre 1949 et 1953) en distribuant les terres publiques et en démantelant les grandes propriétés au bénéfice des petits agriculteurs. Les propriétaires terriens reçoivent une compensation notable pour l'achat de leurs terres et le gouvernement les encourage à investir dans le secteur industriel. La production agricole s'accroît et permet l'accumulation de la richesse et de l'épargne par les populations rurales. Le succès des réformes agraires permet la croissance des industries en amont (chimie, engrais) et en aval (agro-alimentaire) du secteur agricole. L'autosuffisance est atteinte vers 1955, et même la génération d'un surplus qui est exporté. L'aide financière américaine permet l'importations de matières premières et

de biens d'équipement pour développer de nouvelles branches du secteur industriel, notamment par un accès privilégié au marché américain.

Pour favoriser le développement du secteur industriel, Taiwan met en place entre 1953 et 1957 une politique de substitution des importations. L'objectif est de créer une économie relativement autosuffisante. Tout en imposant de fortes barrières tarifaires et non tarifaires pour l'accès à son marché, les industries nationales sont obligées de diversifier leur production, surtout pour les produits manufacturiers légers à faible technologie et à haut ajout en main d'œuvre. Cette politique s'avéra difficile d'implantation par les restrictions de production qu'elle imposait et les problèmes d'économies d'échelles de la production taiwanaise. Les investissements américains sont prépondérants dans le développement initial de l'économie. Entre 1951 et 1965, l'aide américaine a financé plus de 25 % de la formation de capital au sein de l'économie dont 49 % des investissements publics dans les infrastructures.

Taiwan, à l'image des NEI, met en place une politique de promotion des exportations.

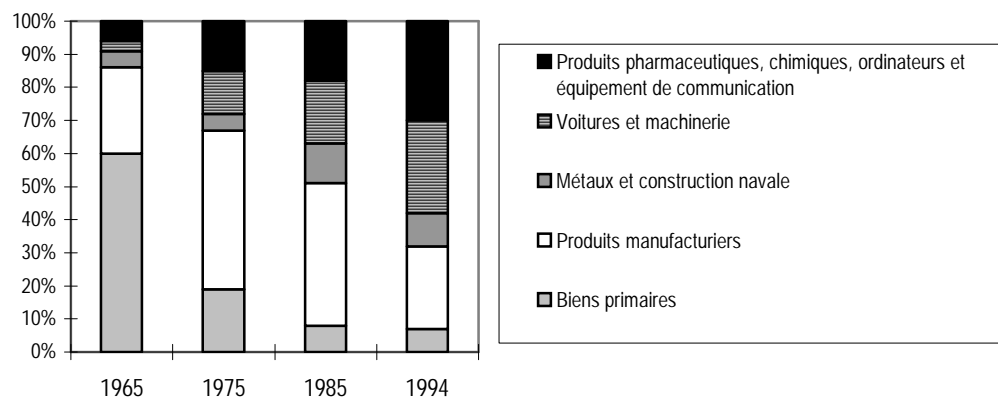
Face au relatif échec de la politique de substitution des importations, une politique axée sur la promotion des exportations est développée à partir de 1958. Taiwan anticipe la fin de l'aide américaine et doit conséquemment augmenter ses exportations pour générer des devises étrangères. La monnaie est dévaluée et plusieurs biens d'exportation sont subventionnés. La structure des exportations s'en trouve grandement modifiée avec le développement des industries plastiques, des fibres synthétiques et de l'électronique. Graduellement, l'aide américaine est remplacée par des investissements étrangers directs qui ont facilité les transferts de technologie et de compétence. Il en résulte un des changements les plus importants dans la politique de Taiwan, transformant une économie relativement fermée en une économie ouverte et exposée à la compétition internationale.

Dans les années 1970 et 1980 les investissements étrangers directs dans les secteurs à haute valeur ajoutée, notamment l'électronique (30 à 40 % des investissements) s'accroissent significativement. Ceci n'est pas sans modifier considérablement la structure industrielle avec la création de plusieurs zones franches. L'économie taiwanaise a cependant des difficultés croissantes à concurrencer dans les secteurs à bas salaires. En même temps que le niveau d'éducation de la population s'accroît considérablement, les salaires restent relativement faibles aux autres pays industrialisés, mais pas assez relativement à d'autres concurrents tels la Malaisie et la Thaïlande. La richesse est cependant mieux distribuée au sein de la population avec 40 % des ménages contrôlant 60 % de la richesse et avec un des taux d'épargne les plus élevés au monde. La croissance du PIB pour la période de 1960 à 1973 repose à 50 % sur des progrès techniques ayant accru la productivité de la main d'œuvre, 35 % sur l'accumulation de capital et 15 % sur la croissance du nombre d'emplois. Pour soutenir la croissance, le gouvernement investit dans les infrastructures publiques de base telles les routes, les chemins de fer, les aéroports et les centrales nucléaires.

Les années 1980 et 1990 montrent encore une fois une restructuration de l'économie, supportée par le gouvernement, vers le secteur de la haute technologie avec une

participation accrue vers les activités de recherche et de développement. Avec les politiques d'ouverture de la Chine au marché mondial du début des années 1980, Taiwan participe activement au développement industriel du continent en tant que fournisseur de capitaux et de technologie. Des problèmes politiques (non reconnaissance mutuelle) font que la plupart des capitaux doivent passer par Hong Kong. Les investissements suivent souvent les contacts familiaux, attribut typique de l'environnement d'affaire asiatique, notamment du monde chinois. Par exemple, Nanjing était la capitale de la Chine nationaliste jusqu'en 1949. Or, la région de Nanjing reçoit plusieurs investissements de Taiwan. La Chine, dans le but évident de conserver l'afflux nécessaire de capitaux et de technologie taiwanaise, a autorisé l'utilisation directe des IED en provenance de Taiwan ainsi que l'accès aux de certains ports des régions côtières, dont Hong Kong.

Évolution des exportations taiwanaises, 1965-94



Source: UNCTAD.

Alors que les produits agro-alimentaires représentaient 60% des exportations dans les années 1960, leur part baisse à 10 % dans les années 1970. Les activités agricoles passent de 36 % du PIB en 1952 à 3.5% en 1993. Tout comme l'ensemble des économies de la région, le commerce international occupe une place de premier plan au sein de l'économie taiwanaise. La part du commerce international compte pour 70 % du PIB, et 40 % pour les exportations seulement. Taiwan se lance tôt dans la production de matériel informatique et les biens technologiques comptent maintenant pour plus de 30 % de ses exportations.

C

Hong Kong

L'unité administrative chinoise de Hong Kong comptait environ 5,9 millions d'habitants en 1995, à grande majorité d'origine ethnique chinoise (98 %). Environ 40 % de la population de Hong Kong est née à l'extérieur, surtout en Chine. Jusqu'à sa rétrocession à la Chine ayant eu lieu le 1 juillet 1997, l'histoire de Hong Kong en est intimement liée au colonialisme britannique en Asie Pacifique. Malgré que Hong Kong fait maintenant partie de la Chine, plus de 150 ans d'autonomie et un des systèmes capitalistes les plus libéral au monde en font une entité socio-économique totalement distincte de la Chine. Ce fait est reconnu par le gouvernement chinois

qui laissera un certain niveau d'autonomie à l'ancienne colonie pour les cinquante années à venir. C'est pour cette raison que Hong Kong est un élément à part entière des nouvelles économies industrialisées.

Hong Kong est prise aux chinois par le traité de Nankin pour devenir une colonie britannique.

Un comptoir commercial avec la Chine

La fondation de Hong Kong remonte à 1821 alors que des trafiquants d'opium, trafic très lucratif en Chine, choisissent ce lieu comme base d'opération commerciale. Les tentatives chinoises de prévenir ce trafic aboutissent à la Guerre de l'Opium en 1839-1842, que les Anglais remportent. Le traité de Nankin (1842) ouvre un ensemble de ports coloniaux sur la côte chinoise et cède l'île de Hong Kong aux Anglais qui devient officiellement une colonie britannique en 1843. A cette époque, la population de Hong Kong n'est que de 5,000 habitants. Il est très tôt admis que la plus grande richesse naturelle de Hong Kong est son site portuaire de premier ordre. En 1860, Kowloon est annexée à la colonie (traité de Tientsin) et en 1898 les Nouveaux Territoires sont cédés par la Chine par un bail de 99 ans ayant expiré le 30 juin 1997.

Au début du XXe siècle, Hong Kong sert de refuge à la classe des marchands chinois fuyant l'instabilité politique croissante du continent (gouvernement nationaliste en 1912). Ces derniers conservent leurs tissus de relations d'affaire avec la Chine continentale. La population croît de plusieurs centaines de milliers d'habitants pour atteindre le million en 1939. Il en résulte une croissance de la fonction commerciale en tant qu'entrepôt du commerce avec la Chine continentale. S'ajoute à cette activité de nombreuses banques, dont plusieurs d'origine chinoise (Bank of Shanghai), et compagnies d'assurance servant le commerce avec la Chine.

Les conflits avec le Japon et la proclamation d'une Chine communiste entraînent l'afflux d'une classe de marchands vers Hong Kong.

L'invasion Japonaise ayant commencé en 1937 par la Mandchourie pour s'étendre à la province voisine du Guangdong en 1938 favorise aussi une émigration massive vers Hong Kong. L'occupation japonaise de 1941 à 1945 suspend le rôle de Hong Kong comme port de commerce pour devenir port militaire des opérations Japonaises en Asie de l'Est. La fin de la Deuxième Guerre mondiale laisse place à la guerre civile chinoise, que les communistes de Mao Zedong remportent. Avec l'avènement d'un gouvernement communiste chinois à Beijing en 1949, le nombre de réfugiés s'accroît. Par exemple la population passe de 900 000 habitants en 1950 à plus de 3 millions en 1960, dont 500 000 nouveaux arrivants seulement entre 1949 et 1950.

Hong Kong se retrouve coupé de son hinterland commercial avec la Chine lors de la Guerre de Corée en 1950 et cette crise force la conversion vers un secteur industriel axé vers les exportations. Une immigration en moyenne de 25 000 personnes par année entre 1949 et 1979 alimente la croissance d'un centre commercial de grande taille. Les pressions démographiques sur un territoire aussi exigu confère les plus importantes densités d'occupation au monde qui peuvent atteindre 250 000 personnes par km² alors qu'à Manhattan la densité atteint 33 000. Pour pallier à ce problème, le gouvernement initie à partir de 1953 un vaste programme de logements publics au point tel que 50 % de la population occupait un tel logement en 1991.

En 1984, le protocole de rétrocession de Hong Kong à la Chine en 1997 est établi. Hong Kong deviendra une zone administrative spéciale ayant une large autonomie pour sa gestion politique, économique et financière. Beaucoup d'incertitudes sont soulevées face à l'autonomie réelle que la Chine voudra bien conférer à Hong Kong à partir de 1997, notamment avec les événements de la place Tianenmen en 1989. Il en a résulté un vaste mouvement de migration de personnes qualifiées et de capitaux vers plusieurs pays industrialisés, dont l'Australie, les États-Unis et le Canada. La rétrocession a finalement eu lieu et jusqu'à maintenant la Chine a maintenu ses promesses d'autonomie. Cette dernière a trop à perdre politiquement et financièrement à rompre l'accord de rétrocession.

L'industrialisation de Hong Kong

L'exiguïté du territoire hongkongais a favorisé l'orientation vers les secteurs techniques de pointe intensifs en capital.

Très tôt dans son histoire, l'économie de Hong Kong s'est orientée vers les services, particulièrement les services aux marchandises. Les limites territoriales de la colonie restreignent le développement agricole et plusieurs secteurs industriels intensifs en espace. Jusqu'en 1949, Hong Kong pouvait compter sur sa fonction d'entrepôt et de lieu de transit du commerce, mais le passage de la Chine sous un gouvernement communiste coupe Hong Kong de ses liens commerciaux avec l'intérieur. Il s'en suit une crise et les années 1950 voient la conversion de l'économie par une classe d'affaire dynamique vers le secteur des exportations et à haute utilisation de main d'œuvre. L'afflux continu de main d'œuvre issus de l'immigration chinoise (souvent illégale) et vietnamienne (à partir de 1976) offre un vaste bassin de main d'œuvre à bas salaires. L'industrie légère, notamment les textiles, est la principale avantagée par ces caractéristiques. Hong Kong se spécialise dans l'industrie de précision, de haute technologie, requérant beaucoup de pièces et peu de matières premières, comme les plastiques et l'électronique. Il est par exemple le premier exportateur mondial de montres.

Le port est la plus importante "ressource" de Hong Kong.

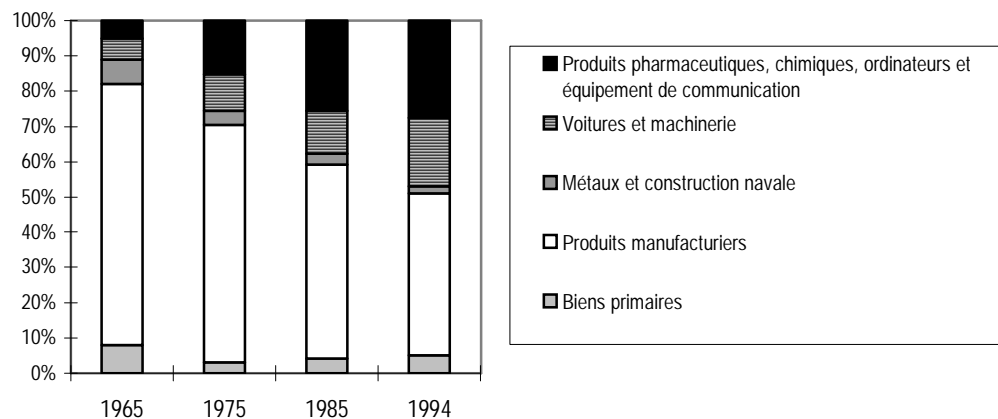
Avec l'ouverture progressive du marché chinois au commerce mondial au début des années 1980, Hong Kong joue un rôle de premier plan dans le développement industriel de la Chine, particulièrement dans la province du Guangdong qui lui est adjacente. Il offre un port de premier ordre (le deuxième plus important port de conteneurs au monde, 140 000 navires en 1992) qui prélève de la valeur sur les importations et exportations chinoises en pleine croissance. En d'autres termes, Hong Kong capitalise sur sa fonction d'intermédiaire commercial puisque plus de 70 % des exportations chinoises y transite. Cette ouverture arrive juste à temps pour Hong Kong dont le secteur industriel était en perte de compétitivité face à des coûts croissants de main d'œuvre et fonciers. La part du secteur manufacturier passe de 25 % du PIB en 1980 à moins de 10 % en 1995.

La fonction financière de Hong Kong en fait un fournisseur de capitaux pour le développement économique de la Chine continentale.

La relocalisation des activités industrielles intensives en main d'œuvre de Hong Kong vers la Chine, particulièrement la zone économique spéciale de Shenzhen, ouverte en 1978, est importante en termes de mouvements de capitaux. Les activités intensives en connaissances et productives (administration, finance, services) restent à Hong Kong, tandis que les activités intensives en main d'œuvre se relocalisent, la plupart vers les zones franches des régions côtières de la Chine. Plusieurs avantages y sont offerts dont des réductions d'impôts pour les « joint ventures », des franchises douanières pour les produits destinés à la réexportation, la disponibilité d'une main d'œuvre à bas salaire, le faible coût des terrains et la collaboration des autorités locales. Il se crée alors un système de production où les entreprises de Hong Kong fournissent technologie, capital, pièces et système de distribution et où la contribution chinoise se limite souvent qu'à la main d'œuvre. Les entreprises de Hong Kong peuvent alors maintenir ou baisser leurs prix sur le marché international, ce qui se traduit presque toujours par une augmentation des profits. En 1993, environ 30 000 usines contrôlées par Hong Kong étaient en opération sur le territoire chinois, ce qui représentait environ 3 millions d'emplois. L'ouverture de la Chine a donc permis d'affirmer la puissance économique de Hong Kong au sein de l'espace économique Pacifique Asiatique.

La fonction commerciale de Hong Kong en fait un important centre financier où converge le capitaux destinés à être investis en Chine. Par exemple, selon les années, de 50 à 70 % des capitaux investis en Chine proviennent de Hong Kong qui agit principalement comme intermédiaire financier. Une part importante de ce capital est issu de la diaspora chinoise (Europe, États-Unis, Taiwan) qui utilise Hong Kong comme plaque tournante de leurs mouvements de capitaux dans une région en croissance rapide. Conséquemment, le secteur des ventes et des services passe de 24 à 26 % du PIB entre 1988 et 1992 et celui des finances, de l'assurance et de l'immobilier de 19 à 24 % du PIB pour la même période. Le marché de l'or est aussi très important (3ième au monde) parce que l'or est perçu comme une denrée moins affectée par l'inflation et très prisé dans le monde chinois.

Évolution des exportations de Hong Kong, 1965-94



Source: UNCTAD.

Les exportations de produits manufacturiers a toujours été importante pour Hong Kong. Initialement Hong Kong importait pièces et matières premières de l'extérieur, mais depuis que la Chine s'est

ouverte sur l'extérieur une spécialisation vers les produits à plus haute valeur ajoutée se démarque. La fonction de réexportation est très importante pour Hong Kong et en 1993 les réexportations comptaient pour 78 % du total des exportations.

D

Singapour est initialement un entrepôt pour le commerce britannique en Asie de l'Est et du Sud-Est.

Singapour

Le lion au sein des petits dragons

Singapour présente des caractéristiques relativement similaires à Hong Kong, notamment le statut de cité-état comptant pour une surface de seulement 641 kilomètres carrés. Cependant Singapour est un état indépendant tandis que Hong Kong a le statut d'une unité administrative spéciale au sein de la Chine. De plus, alors que Hong Kong a une image culturelle similaire à la Chine, Singapour est davantage multiculturelle avec 78 % de chinois, 14 % de malais et 7 % d'indiens. L'île tire son nom de Singapura, ce qui signifie la cité du lion.

Pour établir un comptoir commercial en Asie Pacifique, le britannique Thomas Stanford Raffles obtint du sultan de Johore (sud de la Malaysia) le droit d'installer un port à Singapour en 1819. L'île était préalablement presque inoccupée. En 1824, l'île est cédée à perpétuité à la Compagnie des Indes Occidentales qui y établit un port colonial, associé aux Établissements des Détroits (*Straits Settlements*) de Malacca et Penang. Le port, protégé par la Compagnie des Indes Occidentales et étant libre-échangiste attire plusieurs commerçants. Singapour compte alors 10 000 habitants. En 1867, elle devient une colonie de la couronne à part entière. L'ouverture du Canal de Suez en 1869 donne un nouveau souffle à l'activité du port, car le détroit de Malacca devient la principale route maritime entre l'Europe et l'Asie Pacifique, remplaçant la route du Déroit de la Sonde.

L'importance commerciale de Singapour s'accroît, profitant de son emplacement stratégique et de pivot des routes maritimes. Cette prospérité attire une immigration chinoise venant des provinces troublées sur sud-ouest de la Chine. Entre 1880 et 1912 une immigration chinoise massive change le visage ethnique de Singapour pour donner la composition actuelle. En 1927, au sommet de l'immigration chinoise, environ 360,000 chinois s'installent à Singapour. L'occupation japonaise de 1942 à 1945 a eu des effets similaires à ceux de Hong Kong (perte des échanges commerciaux). L'indépendance de la Grande Bretagne a lieu en 1958 et les premières élections en 1959 prévoyant la fédération avec la Malaisie après 4 années, ce pour des raisons à la fois économiques et militaires. En 1963 Singapour entre dans la fédération Malaise, pour en être expulsée en 1965 suite à des divergences d'ordre politique. L'importance économique de la classe d'affaire chinoise était facteur d'insécurité pour le gouvernement malais. La fondation de l'ANASE en 1967, renforce la stabilité politique entre les pays membres et permet à Singapour d'atténuer les tensions avec la Malaisie et l'Indonésie. La stabilité politique est très élevée avec la durée au pouvoir de Lee Kwan Yew (du *People's Action Party*) qui s'étend de 1959 à 1990. Étant donné la

taille de la nation, le dirigisme économique est très efficace et permet à l'état d'intervenir de façon très spécifique.

L'industrialisation de Singapour

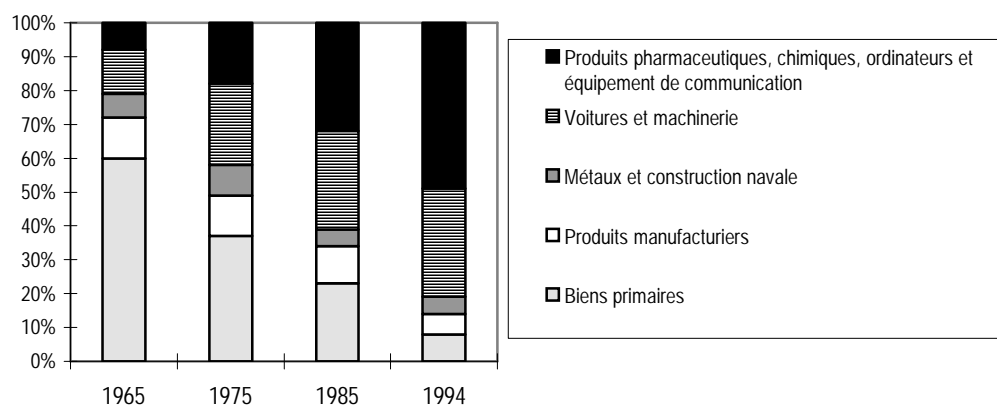
En 1960, Singapour était d'abord et avant tout une cité-nation marchande qui tirait sa richesse de sa fonction d'entrepôt et de plaque tournante du commerce asiatique. Sa position à l'extrémité du détroit de Malacca, point de passage du transport maritime entre les océans Indien et Pacifique, est un avantage sur lequel Singapour a toujours misé. Le commerce générait 35 % de la richesse, alors que les activités connexes en généraient 40 %. Son expulsion de la Fédération Malaise compromet l'arrière-pensée commerciale de Singapour. Encore une fois de similitudes avec Hong Kong peuvent être mises de l'avant.

Ce n'est qu'après 1960 que le secteur industriel se développe vraiment avec une politique libre-échangiste et des avantages fiscaux pour les investissements étrangers venant de multinationales. Le rôle de l'état dans la planification est très important et son premier plan quinquennal (1960-1965) vise à accroître l'emploi industriel et à améliorer une balance commerciale structurellement négative. De façon similaire à la Corée du Sud, Taiwan, et Hong Kong, les développements industriels initiaux sont dans de petites unités de production requérant une technologie simple, peu de capital et beaucoup de main d'œuvre comme les textiles. Le marché de Singapour étant très limité, les stratégies d'exportation occupent une place importante dans le développement économique.

Singapour a beaucoup dépendu sur les capitaux et la technologie étrangère.

Au fur et à mesure que la base industrielle devient plus solide et diversifiée, l'état intervient pour développer les secteurs industriels plus avancés comme la mécanique, l'électronique et la chimie. Le marché local étant insuffisant pour fournir l'ensemble des capitaux nécessaires, les investissements étrangers directs (surtout américains et européens) attirés par de hauts niveaux de productivité affluent à Singapour. L'État met aussi en place un vaste programme de formation technique, surtout dans l'électricité et l'électronique.

La position stratégique de Singapour entre le Moyen Orient et le vaste marché japonais favorise la mise en place de raffineries de pétrole. En 1990, Singapour était le 3e centre mondial derrière Houston et Rotterdam avec une production de 1,1 millions de barils par jour. A la fin des années 1980, la baisse de productivité de plusieurs secteurs industriels intensifs en main d'œuvre entraîne de vastes mouvements de relocalisation industrielle dans les pays avoisinant, surtout la Malaysia (Johore) et l'Indonésie (Îles Riau). Singapour conserve sa main mise sur le commerce en faisant converger les mouvements de marchandises et en prélevant de la richesse sur cette fonction de transbordement tandis que la fonction financière s'accroît de façon concomitante. Singapour est en fait le plus important port de conteneurs au monde.

Évolution des exportations de Singapour, 1965-94

Source: UNCTAD.

La fonction technologique de Singapour est plus prononcée que dans les autres NEI et compte désormais près de 50 % des exportations. L'importance des biens primaires dans les exportations est supportée par les activités de raffinage de pétrole.