Civilisations

Revue internationale d'anthropologie et de sciences humaines

39 | 1991

Japon : les enjeux du futur

Les investissements japonais dans le monde : quelle stratégie caribéenne ?

Françoise Guelle

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/civilisations/1662>

DOI : 10.4000/civilisations.1662

ISSN : 2032-0442

Éditeur

Institut de sociologie de l'Université Libre de Bruxelles

Édition imprimée

Date de publication : 30 octobre 1991

Pagination : 299-319

ISBN : 2-87263-044-9

ISSN : 0009-8140

Référence électronique

Françoise Guelle, « Les investissements japonais dans le monde : quelle stratégie caribéenne ? », *Civilisations* [En ligne], 39 | 1991, mis en ligne le 06 juillet 2009, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/civilisations/1662> ; DOI : 10.4000/civilisations.1662

LES INVESTISSEMENTS JAPONAIS DANS LE MONDE : QUELLE STRATEGIE CARIBEENNE ?

Françoise GUELLE

La croissance des investissements directs du Japon à l'étranger pose la question de leur répartition géographique et sectorielle.

Depuis le début des années 80, les firmes japonaises sont entrées dans une phase active d'internationalisation et ont réussi à faire évoluer de façon remarquable le statut du Japon sur la scène économique mondiale. Après 30 années au cours desquelles l'économie japonaise avait pour l'essentiel recouru au levier des exportations et maintenu une position très discrète quant à la délocalisation de son appareil productif en se comportant comme un pays faiblement investisseur à l'étranger, le Japon juge préférable de modérer ses efforts à l'exportation et émerge brusquement au troisième rang mondial des principaux pays investisseurs, derrière la Grande-Bretagne et les Etats-Unis.

L'avancée actuelle des capitaux japonais est-elle répartie équitablement sur l'ensemble du monde, ou bien les firmes japonaises marquent-elles une préférence envers certaines zones géographiques ? Comment se positionnent les Caraïbes dans ce flux mondial ? Quels sont les capitaux investis et répondent-ils à une stratégie spécifique de localisation industrielle ou non-industrielle ? Tels sont les thèmes que

j'aborderai ici, de manière à replacer dans son environnement géographique, si ce n'est économique, la Martinique qui me fait l'honneur de m'accueillir à l'occasion de la "Première biennale orientale du Marin", consacrée au Japon¹.

Une progression mondiale des investissements japonais

Les investissements directs japonais à l'étranger progressent sur l'ensemble du monde. Depuis 1982, des records sont régulièrement battus chaque année : 12 milliards de dollars en 1985, 22 en 86, 33 en 87 et 47 en 88. Selon les statistiques du Ministère des Finances japonais qui les établit sur la base des déclarations administratives, toutes catégories confondues d'investissements financiers, immobiliers, commerciaux et manufacturiers, le poids relatif des pays industrialisés s'accroît depuis quelques années. En 1987, 46 % du total mondial a été affecté à l'Amérique du Nord, et 19 % à l'Europe (tableau 1).

Tableau 1 : Les investissements japonais dans le monde (en millions de \$)

Zone	1985	1986	1987	%	cumul 1951-1987	%
Total monde	12.217	22.320	33.364	100	139.334	100
Amérique du Nord	5.495	10.441	15.357	46.0	52.763	37.9
Asie	1.435	2.327	4.868	14.6	26.658	19.1
Amérique Latine et Centrale	2.616	4.737	4.816	14.4	25.189	18.1
Panama	1.533	2.401	2.305	6.9	11.146	8.0
Bermudes	148	16	36	0.1	653	0.5
Bahamas	298	792	734	2.2	1.981	1.4
Cayman	132	930	1.197	3.6	2.476	1.8
Europe	1.930	3.469	6.576	19.7	21.047	15.1
Grande-Bretagne	375	984	2.473	7.4	6.598	4.7
France	67	152	330	1.0	1.300	0.9

Source : Livre blanc du JETRO, 1989.

En termes de stocks cumulés depuis 1951, année de la libéralisation au Japon des mouvements de capitaux vers l'étranger, les grandes zones géographiques d'accueil sont prioritairement l'Amérique du Nord (37.9 %), suivie par l'Asie (19.1 %), l'Amérique Latine et Centrale (18.1 %), puis l'Europe (15.5 %). Au regard de ces données agrégées, l'Europe apparaît comme un partenaire récent et grandissant du Japon, mais limité par l'attractivité des Etats-Unis. Néanmoins le flux des implantations industrielles est en accélération et fait partie intégrante de la réallocation géographique des capitaux

japonais vers les pays industrialisés. Le coeur de l'Europe constitué par la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne attire 70 % des investissements manufacturiers². En 1988, avec environ 90 usines à capitaux japonais sur son territoire métropolitain, la France accède aux premiers rangs des pays d'accueil en Europe.

Les investissements en direction de l'Amérique Latine et Centrale continuent à croître (+ 1.7 %), mais à un rythme bien moindre que celui des pays industrialisés. Les problèmes liés au surendettement de nombreux pays entraînent un réflexe de prudence de la part des investisseurs et des variations assez brusques des capitaux investis dans les pays les plus sensibles (Mexique : - 87.6 % en 1987). Les Caraïbes n'apparaissent pas en tant que zone géographique spécifique et sont intégrés à l'Amérique Latine et Centrale dans les statistiques japonaises.

Comment se réalise la présence japonaise dans les Caraïbes, que des liens historiques et économiques rapprochent de l'Europe, avec une localisation géographique située idéalement aux confluent de l'Amérique du Nord et de l'Amérique Latine ?

La tenue à l'écart des DOM-TOM

L'examen de diverses sources statistiques³ ne fait pas apparaître d'éventuels investissements directs japonais dans les départements français d'outre-mer. Les statistiques de la Banque de France fournissent des données agrégées sur les flux de capitaux recensés entre pays sans éclatement par régions. Les statistiques japonaises officielles ne proposent pas non plus de décomposition régionale à l'intérieur du territoire français. Dans la liste des sociétés japonaises implantées à l'étranger, il n'y a pas trace de création de société à capital japonais localisée dans les DOM.

Même si les DOM sont un territoire d'exportation pour les firmes japonaises par le biais d'importateurs-distributeurs locaux, et si la sponsorisation par de grandes marques japonaises d'événements sportifs populaires (tour de la Martinique en voiles rondes...) contribue au renforcement de l'image commerciale, il semble qu'aucune firme japonaise n'y ait à ce jour créé de filiale spécifique. En fait, les DOM constituent, pour reprendre l'expression de Guy Jarnac⁴, des "îlots d'apparente prospérité dans un contexte géographique très pauvre". Les firmes japonaises ont très bien analysé la dualité de l'économie domienne : un niveau de vie plus élevé favorable à la consommation de produits, mais une moindre compétitivité économique liée à des charges salariales nettement supérieures et à l'absence de tissu industriel local, une insertion médiocre dans son environnement géographique proche.

Ainsi dans la Caraïbe, on peut observer un émiettement d'investissements sur quelques îles, où les firmes japonaises ignoreraient tout à la fois les pays "riches" et les pays "pauvres". Elles ont soigneusement évité d'investir dans des pays tels que Cuba ou Haïti, et ont préféré s'implanter à proximité, sur le continent, à l'abri de la puissance américaine.

La prédominance panaméenne

Le flux d'investissements japonais le plus massif de la zone caribéenne se dirige en effet vers le Panama. Plus de 11 milliards de dollars ont été investis entre 1951 et mars 1988, soit 8 % du montant total accumulé des investissements directs japonais à l'étranger, le plaçant au second rang mondial des pays d'accueil, derrière les Etats-Unis (tableau 1).

Un centre fortement capitalistique

Reflétant la structure économique du Japon des années 70, Panama a accueilli les filiales commerciales des firmes japonaises orientées vers les exportations. Panama a vocation de plaque tournante, utilisée pour le stockage des produits japonais avant leur redistribution sur l'ensemble des pays de la zone des Caraïbes, de l'Amérique Centrale et de l'Amérique Latine.

Les entreprises japonaises sont concentrées dans deux secteurs : celui de la distribution des produits et la collecte d'informations sur les marchés, et celui des services financiers et administratifs liés au commerce avec les assurances, le financement de l'import-export des firmes implantées dans la zone franche de Colon, la gestion des équipages et des lignes de transport maritime, les transactions financières off-shore.

Les emplois créés ne sont pas à la hauteur du montant total des capitaux investis : seulement 1.500 salariés, dont 220 Japonais, dans 129 sociétés⁵. Et plus de la moitié de ceux-ci l'ont été dans le bâtiment pour la construction d'usine ou d'hôtel (Chiyoda International en 1975, 223 salariés; Aoki Construction en 1983, 497 salariés). Si l'on retire ces deux exceptions, les filiales japonaises sont de faible dimension en personnel, en moyenne 6 salariés. Les firmes japonaises de l'électronique et de la mécanique, qui commercialisent elles-même leurs produits dans le monde entier sans faire appel au savoir-faire des sogo-shoshas, les grandes maisons de commerce japonaises, créent des emplois directs supérieurs à la moyenne (tableau 2).

Tableau 2 : Principales implantations commerciales au Panama

1967	CANON LATIN AMERICA	78p + 2 filiales de 65p
1972	KOMATSU	45p
1973	CITIZEN	66p
1975	HINO	30p
1976	TOSHIBA	23p
1976	MATSUSHITA	50p

Source : *Kaigai shinshutsu sôran* , 1987, pp. 390-395.

En 1983, le marasme économique des pays environnants entraîne une restructuration et la fermeture de nombreux entrepôts. Le taux de réexportation avait chuté de 34 % par rapport à l'année précédente. Les établissements financiers aussi procèdent alors à des compressions de personnel.

La structure sectorielle des investissements japonais au Panama montre qu'il s'agit essentiellement de filiales commerciales ou de tertiaire financier. Il n'existe aucune implantation industrielle de production. Le Livre blanc du Jetro (1985) donne les explications suivantes à ce phénomène : exigüité du marché et substrat économique défaillant. La population du Panama (2 millions d'habitants en 1982) ne constitue pas un marché local suffisamment important pour justifier une délocalisation de production (les 23 millions d'habitants des Caraïbes sont occultés). En outre, le niveau industriel du pays n'est pas assez élevé et ne permettrait pas à des industries légères, du type industrie textile, de s'appuyer sur

une infrastructure existante pour l'approvisionnement en pièces détachées mécaniques⁶.

Ainsi le Panama semble-t-il voué à rester un centre d'éclatement de produits importés, sans véritable base industrielle, la présence japonaise se limitant au commerce, stockage, fourniture de pièces, maintenance et financement. En 1988, il n'y a toujours aucune usine japonaise.

Le vacillement de la prédominance panaméenne

Cependant les capitaux japonais commencent à croître moins vite au Panama que dans le reste du monde (baisse de 4 % en 87 par rapport à 86).

Les difficultés politiques du général Noriégua, la hausse du chômage de 11 % à 17 % en 88, les grèves de dockers ainsi que la nouvelle législation du travail restreignant l'emploi des étrangers contribuent à ce tassement. Les tensions socio-politiques ont entraîné au cours des premiers mois de 88 le départ de 12 sociétés financières ou industrielles, et d'autres ont entrepris leurs préparatifs de repli, en particulier dans la construction. Les sociétés d'assurance, à l'exception d'une seule, se sont toutes repliées aux Iles Cayman. Les firmes exportatrices, gênées par la grève des dockers se sont déplacées sur Mexico ou Miami. Au 30 septembre 1988, il restait seulement 7 filiales japonaises employant plus de 5 Japonais expatriés au Panama⁷.

Dès la fin 87, les capitaux attirés par l'abri fiscal dont ils bénéficiaient paisiblement ont commencé à refluer. Depuis 1981 et pendant 6 années consécutives, le Panama avait occupé le second rang mondial des pays d'accueil de l'investissement japonais derrière les Etats-Unis. Au cours de l'année fiscale 87, avec 6.9 % du total mondial, il passe au troisième rang, cédant

la place à la Grande-Bretagne (7.4 %). Avec la fuite simultanée des capitaux américains, le Japon demeure selon les sources statistiques panaméennes le premier investisseur étranger au Panama depuis trois ans; mais en termes de stock, il ne représente que 4.1 % de l'investissement étranger, les Etats-Unis (79.7 %) conservant leur position monopolistique.

La dégradation de l'environnement politique, économique et social commence à ébranler les piliers sur lesquels repose l'économie panaméenne. Les places financières et commerciales de la zone franche de Colon sont directement touchées.

La relève post-panaméenne

D'ores et déjà, deux îles des Caraïbes se posent en relève "post-panaméenne".

Dans les Antilles Néerlandaises, l'île de Aruba, à 30 km au nord du Vénézuëla, propose une zone franche avec des terrains moins chers qu'à Panama et des taxes réduites : impôt sur les sociétés à 2 % (Panama 2.5 % à 8.5 %), impôt sur les activités bancaires offshore de 2.4 % à 3 %. L'île de Aruba a envoyé au printemps 87 une mission au Japon afin de prospector des investisseurs potentiels⁸.

L'île colombienne de Saint-André envisage elle aussi d'assurer la relève de Panama et annonce son intention de créer une place financière internationale, destinée à l'accueil des capitaux américains ou latino-américains soumis à des contraintes légales trop fortes dans leur pays.

Les investisseurs japonais, effrayés par l'instabilité politique panaméenne se laisseront-ils séduire par les charmes paisibles d'îles en quête de capitaux ? La première réponse japonaise face à la démarche de prospection est pour l'instant d'ordre

touristique, les capitaux à la recherche d'avantages fiscaux s'étant déjà orientés vers d'autres paradis fiscaux.

Le nouvel axe du développement touristique caribéen

L'engouement récent des Japonais pour les voyages à l'étranger grâce à la fermeté du yen (8.4 millions d'entre eux se sont rendus à l'étranger en 1988)⁹ incite des firmes de plus en plus nombreuses à considérer l'industrie du tourisme comme un créneau porteur. Encore marginal, l'attrait des firmes japonaises envers les Caraïbes commence à se manifester. Au Japon, le "boom" des Caraïbes, riches de la diversité de ses cultures et de ses ethnies, est lié à la découverte par la jeunesse de la musique caribéenne, aux désirs de voyage et de plaisirs gastronomiques exotiques des classes aisées.

Nippon Yusen, numéro un mondial du transport maritime, investit dans un navire de croisière destiné à assurer en 1990 la liaison Océan Pacifique - Mer des Caraïbes par le canal de Panama. Kinki Nippon Tourist, ainsi qu'une filiale de la JAL, ont entrepris la commercialisation de croisières aux Caraïbes. Après des débuts difficiles, les inscriptions s'accroissent en dépit d'un coût élevé. Les touristes japonais sont de plus en plus nombreux à visiter les Bahamas : 200 par an en 1982, 500 en 1987, 7.000 en 1988 et 10.000 en 1989¹⁰.

Kawasaki Kisen, société de transport maritime qui se diversifie dans le tourisme océanique, vient de choisir d'investir à Aruba¹¹. Elle s'associe en joint-venture avec deux partenaires britannique et canadien et des capitaux locaux au sein de Atlantis Submarine Aruba (capital : 2 millions de dollars) pour la construction et l'exploitation d'un sous-marin de chasse photographique. Celui-ci transportera 46 passagers par 50 mètres de fond et permettra d'effectuer à partir de la mi-90 des

circuits touristiques sous-marins entre coraux, poissons exotiques et épaves d'anciens voiliers.

Tobishima Construction s'associe avec le français Dumez et le canadien Four Seasons Hotels pour le développement d'un complexe touristique à Nevis, aux Petites Antilles. La première tranche d'investissements (8 milliards de yens de travaux) permettra d'aménager 58 hectares sur la côte ouest, avec golf et hôtel de luxe pour une clientèle américaine ou européenne à hauts revenus¹². D'autres firmes, exportatrices de machines à sous, s'intéressent à la création de casinos.

Tous ces exemples récents montrent que les Japonais arrivent discrètement sur le marché du tourisme haut de gamme, où ils acquièrent un savoir-faire en s'associant avec des partenaires occidentaux plus expérimentés. Parallèlement, ils se préparent à amener et à accueillir, héberger, distraire un flux plus important de touristes dès 1990. Les circuits sont en train de se constituer pour contrôler l'ensemble des services proposés au touriste. L'industrie du tourisme pourrait à l'avenir être le secteur japonais d'activité servant de lien commun à l'ensemble des états membres de la Caraïbe, si la qualité de la main-d'oeuvre locale et les infrastructures d'accueil se révèlent adaptées aux exigences de la clientèle.

Les paradis fiscaux

Après Panama, ce sont deux îles caribéennes qui, en volume, accueillent les capitaux japonais les plus importants. Il s'agit des Iles Cayman (1.8 %) et des Bahamas (1.4 %). Elles comptent pour 3.2 % du total cumulé des investissements japonais dans le monde, soit autant que les capitaux investis à Hong-Kong. Les seuls capitaux investis aux Iles Cayman en deux ans correspondent au double des capitaux japonais accueillis par la France en 15 ans.

Le phénomène est extrêmement récent, reflet de la baisse d'attractivité de Panama et de l'internationalisation accélérée de l'industrie financière japonaise. Jusqu'en 1985, le Livre Blanc du JETRO ne citait aucune île des Caraïbes dans la décomposition par pays des terres d'accueil significatives.

Ces îles recevaient traditionnellement des activités faiblement capitalistiques très classiques pour la région : des bureaux de gestion de lignes de transport maritime, des services financiers annexes tels que les assurances ou réassurances, des holdings.

Depuis 1986, aux Iles Cayman, colonie britannique des Indes Occidentales, les grandes banques, sociétés de commerce ou sociétés d'assurance japonaises qui exerçaient leurs activités au Panama ou sur le continent nord-américain ont commencé à créer des sociétés d'investissement chargées de gérer leurs immenses portefeuilles financiers. Le premier mars 1989 a vu l'arrivée de la neuvième banque commerciale japonaise sur l'île Grand-Cayman¹³. Taiyô Kôbe Bank investit pour échapper aux taux trop élevé de réserves obligatoires sur dépôts bancaires exigé aux Etats-Unis. La société travaillera sur le marché offshore pour les firmes américaines.

Au Japon, on parle de paradis fiscal, dès qu'il existe une réduction d'impôt par rapport aux conditions japonaises. En ce sens, les Etats-Unis peuvent être considérés comme un paradis fiscal. Néanmoins de nombreux pays offrent des taux d'imposition inférieurs à 25 %. Les Bahamas, les Bermudes ou les Iles Cayman dans la mer des Caraïbes proposent la non-imposition des revenus, des sociétés, des actifs. Ces avantages surpassent ceux offerts par Hong-Kong ou d'autres pays abris fiscaux comme le Panama, écrivait un journal économique japonais¹⁴ début 1988.

Les flux de capitaux qui transitent par Panama et autres îles "paradis financiers" sont remarquables par la disproportion entre le montant des investissements réalisés et la faiblesse des emplois créés. 14 emplois directs aux Iles Cayman (tous secteurs confondus) pour un montant investi double de celui de la France, où plus de 18.000 salariés dépendent d'entreprises manufacturières contrôlées par des capitaux japonais. Les paradis fiscaux sont de simples adresses postales, qui permettent de tourner la loi de pays stricts et de travailler ensuite hors fiscalité aux Etats-Unis.

Ce sont plus les raisons fiscales et juridiques que les raisons économiques qui sont à l'origine des activités des filiales japonaises dans les paradis fiscaux de la mer des Caraïbes.

L'industrie manufacturière japonaise dans les Caraïbes

Les raisons économiques justifiant la nécessité d'une véritable politique industrielle de production locale japonaise dans les Caraïbes sont difficiles à déceler, comme le cas de la Martinique évoqué précédemment le laissait supposer.

On observe quelques investissements japonais relativement anciens dans l'industrie manufacturière des Caraïbes (tableau 3). Ils sont faibles, reflétant les insuffisances structurelles du tissu industriel local. Les caractéristiques de ces investissements correspondent à celles qui ont prévalu au début des années 70, lorsque le Japon investissait prioritairement dans les pays en voie de développement : des unités de petites dimension, l'implication financière des maisons de commerce japonaises, peu de filiales détenues à 100 % mais des joint-ventures avec des capitaux locaux, la prédominance des secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre ou d'exploitation de ressources naturelles.

Tableau 3 : l'industrie manufacturière japonaise aux Caraïbes

Barbades	1972	Nitto Shoko	20 %	tissu éponge	150p
Jamaïque		Tokyo Boeki	20 %	canalisations	120p
Tobago	1964	YKK	50 %	fermetures à glissières	16p
Curacao		Nippon Reizo		congélation pour les conserveries américaines	43p
Rép.	1969	Mitsui + Kawasaki Steel			
Surinam	1972	Nisshin Fishery + Hakodate Publ. Fishery	99.5 %	congélation crevettes	85p
Guyane	1976	Nichimo	40 %	coquillages	21p
Guyane	1979	Nanbeihokukan suisan	3.8 %	congélation crevettes	250p
Porto-Rico	1965	Matsushita	100 %	speakers, hi-fi	600p
Porto-Rico	1987	Wacoal	100 %	confection	
Porto-Rico	1987	Rohto Pharmaceutical			

Source : *kaigai shinshutsu sôran*, 1986.

L'éparpillement et l'ancienneté des implantations montrent qu'il n'y a pas eu de stratégie industrielle massive d'implantation, mais plutôt une politique du coup par coup sans effet d'entraînement. Seules des études de cas approfondies permettraient, d'une part de vérifier les statistiques, et d'autre part, de retracer l'histoire industrielle des usines japonaises dans les Caraïbes pour déterminer la part de sélectivité ou de hasard dans les motivations préalables au choix d'implantation.

A part la présence des multinationales japonaises, telles que le géant de l'électronique Matsushita ou la multinationale de la fermeture à glissière YKK, dont la stratégie mondiale consiste à s'implanter partout, les participations restent faibles et sont plutôt le fait de sociétés de commerce (Mitsui, Tôkyô Bôeki).

Derrière l'industrie financière et l'industrie des services annexes au transport maritime, se dégage un secteur commun à la zone caribéenne : l'exploitation de ses richesses marines avec le développement de la pêche et de la transformation du poisson. Ces investissements rejoignent une volonté politique tant locale de développement (association avec l'Etat en Guyane), que japonaise de s'assurer des sources d'approvisionnement stables (participation des organisations professionnelles japonaises).

Vers un "noyau dur" porto-ricain ?

Dans l'environnement caribéen, seul Porto-Rico, territoire américain, fait comparativement figure de "noyau dur" de la production industrielle japonaise. Même si la ruée actuelle des investissements japonais vers les Etats-Unis a finalement encore assez peu touché Porto-Rico, malgré les efforts déployés par son Agence de Développement Economique. En cherchant à attirer des investisseurs industriels, Porto-Rico souhaite le rééquilibrage de sa balance commerciale avec le Japon, car ses importations atteignent annuellement 1 milliard de dollars.

A côté des filiales commerciales de Sumitomo (Mazda) et de Mitsubishi pour l'importation de véhicules, il existe 7 filiales industrielles, dont Matsushita Electric, Wacoal et Rhoto Phamaceutical. Cette concentration d'unités de production, inhabituelle dans la région reflète l'existence d'un substrat industriel convenable à l'accueil d'industries. En effet, 62 % du PNB de Porto-Rico est réalisé dans l'industrie manufacturière¹⁵ et son taux de croissance annuel est supérieur à la moyenne des Etats-Unis. L'économie porto-ricaine, fortement tributaire du pétrole, a vu son taux de chômage grimper à 20 % à la suite du dernier choc pétrolier, puis redescendre à 14 % grâce aux investissements industriels réalisés depuis 1985.

Matsushita Electric est la firme la plus anciennement implantée. Présente depuis 1965, contrôlée à 100 % (80 % par la maison-mère au Japon et 20 % par Matsushita America), elle emploie 600 salariés à la production de résistances, petits moteurs de précision et enceintes stéréo. Le process part de la fabrication des coffres en bois jusqu'à l'assemblage final pour des expéditions en juste temps.

Les firmes implantées soulignent la qualité de la main-d'oeuvre porto-ricaine, dont le taux de rotation annuel s'élève à 2 % (à comparer aux déconvenues enregistrées par les firmes japonaises installées au Mexique, confrontées à des taux de rotation supérieurs à 100 %). Un autre avantage est la stabilité du change grâce à son appartenance à la zone dollar : il n'y a pas à craindre de dévaluation comme pour le peso mexicain.

Pour séduire l'investisseur japonais, Porto-Rico se place en challenger du Mexique, empêtré dans son surendettement, et cherche à développer les arguments qui mettront en valeur ses avantages spécifiques comme base arrière de pénétration du marché américain. Manifestement les enjeux industriels risquent d'exacerber une concurrence intro-caribéenne, alors qu'à l'exemple de la Caricom (Communauté des Caraïbes), les chefs d'état des pays-membres de l'organisation expriment leur volonté de resserrer leurs liens et de développer la coopération régionale.

Perspectives de croissance et de coopération économique

La tendance de fond des investissements dans les Caraïbes révèle que sur un environnement économique très pauvre viennent se greffer des activités hautement capitalistiques de services, plutôt qu'industrielles, si les conditions favorables à leur accueil sont réunies. Ces capitaux investis n'entraînent pas de véritable création d'emplois locaux et sont

internationalement mobiles, dès que les événements politico-économiques risquent de remettre en cause les avantages sur lesquels se fondait leur présence.

L'évolution de leur répartition géographique et sectorielle montre que les investissements suivent une spécialisation très fine liée à la nature des avantages comparatifs des pays d'accueil. Leur mobilité indique aussi que les firmes japonaises fuient le risque et entretiennent de bonnes capacités d'analyse et de suivi de l'évolution comparée de ces avantages. La zone des Caraïbes constitue pour l'économie japonaise une base logistique de soutien à ses exportations (Panama), un moyen pour exercer aux meilleures conditions fiscales ses activités du tertiaire financier (paradis fiscaux), et des opportunités d'implantations industrielles et de tests pour le développement de nouveaux axes de croissance (tourisme).

Au-delà d'un impact immédiat en termes d'emplois, la présence japonaise apparaît susceptible d'apporter à la zone caribéenne un nouveau dynamisme dans la finance, le tourisme, et accessoirement l'appareil productif industriel. Néanmoins, toutes les implantations n'exercent pas les mêmes effets d'entraînement sur l'amélioration du tissu des pays d'accueil. Il faut se garder de surestimer les perspectives de développement qui résulteraient des seules implantations japonaises, à l'heure où l'on voit se multiplier les initiatives locales (Porto-Rico, Aruba) visant à attirer des groupes et à encourager leur implantation.

Par ailleurs, dans le cadre du renforcement de sa politique d'aide au développement, le gouvernement japonais a décidé de s'intéresser à la zone des Caraïbes et de l'Amérique Centrale, tant pour soulager les Etats-Unis dans cette partie du monde que pour rééquilibrer la ventilation géographique de son aide publique du développement. En effet, en 1986, sur les 5.6

milliards de dollars d'aide, l'Asie en avait reçu 64.8 % et l'Amérique Latine et Centrale 8.2 %, soit 464 millions de \$. Ce pourcentage devrait rapidement atteindre 10 % du total mondial de l'aide publique japonaise¹⁶. Le second volet de l'action consistera à accorder des aides à l'achat de devises, en soutien aux exportations ou à l'industrialisation des pays nécessiteux.

Dans ce contexte, le Japon, qui jusqu'à présent entretenait des relations bilatérales d'assistance économique avec les différents pays, a annoncé son intention de mener une action concertée sur l'ensemble de la région grâce à la création d'un "Comité de coopération économique Japon-Amérique Centrale". En avril 1988, une mission s'est rendue dans 7 pays de la zone des Caraïbes et de l'Amérique Centrale, afin de définir les orientations de la future coopération économique¹⁷.

En conclusion, les perspectives de croissance de l'intérêt japonais dans les Caraïbes et en Amérique Centrale sont favorables si on les replace dans le contexte plus large des enjeux politiques des relations économiques internationales liés à la mondialisation croissante de l'économie japonaise.

NOTES

1. Cet article est la réactualisation d'une conférence donnée en Martinique, au MARIN, le 9 août 1988, dans le cadre de la Biennale orientale du MARIN, 4-11 août 1988.
2. GUELLE Françoise, Les investissements industriels japonais en France, in : *Japon, stratégies industrielles et enjeux sociaux*, sous la direction de Christian MERCIER, Presses Univiersitaires de Lyon, 1988, pp. 97-128.
3. En particulier : Banque de France, *Balance des paiements* ; Ministère des finances japonais; JETRO; TOKYO KEIZAI SHIMPOSHA, *kaigai shinshutsu sôran* .
4. JARNAC Guy, Rapport présenté au nom du Conseil Economique et Social, *La situation économique et les conditions du développement des Départements d'Outre-Mer*, 9 et 10 novembre 1987, p. 45.
5. TOKYO KEIZAI SHIMPOSHA, *Kaigai shinshutsu sôran* (annuaire des implantations à l'étranger), 1987.
6. JETRO, *kaigai chokusetsu tôshi* (livre blanc sur les investissements directs à l'étranger), 1985, pp. 66-68.
7. JETRO, *Kaigai chokusetsu tôshi* (livre blanc sur les investissements directs à l'étranger), 1989, pp. 88-91.
8. *Nihon keizai shimbun*, 2 avril 1988.
9. *A l'écoute du Japon*, n° 319, 22 mai 1989.
10. *Nikkei sangyô shimbun*, 10 juin 1988.
11. *Nikkei sangyô shimbun*, 8 juin 1989.
12. *Nikkei sangyô shimbun*, 20 janvier 1989.
13. *Nikei sangyô shimbun*, 2 mars 1989.

14. *Nikkei sangyô shimbun* , 10 mars 1988.
15. *Nikkei sangyô shimbun* , 1er décembre 1988.
16. *Nihon keizai shimbun* , 2 mars 1988.
17. *Nihon keizai shimbun* , 27 avril 1988.

SUMMARY

From the point of view of exports and direct investment, Japanese firms have never considered the West Indies as being of any importance. The large corporations are present and export consumer goods to the French overseas departments, which they see as oases of relative development in a deprived region but, when all comes to all, sales are puny as far as these corporations are concerned.

Direct investment remains very low, mirroring the weakness in basic infrastructures. Certain islands in the region are trying to carve out niches for themselves as tax havens, but with little success so far. Tourism has attracted more.

In future, the West Indies should benefit from a higher level of human and technological assistance as part of the diversification of Japanese government aid. The government is being urged by the United States and the EEC not to give systematic preference to the Asian countries in this respect. Logically, this development fits in with the universalisation of the strategy adopted by the Japanese companies and government.