La vulnérabilité du Japon à l'égard des chaînes de valeur en temps de pandémie et de guerre commerciale : l'interdépendance économique sino- japonaise est-elle en jeu ?

*Japan's Vulnerability to Value Chains in Times of Pandemic and Trade War: Is
Sino-Japanese Economic Interdependence at Stake?*

Éric Boulanger

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/14845>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.14845

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Éric Boulanger, « La vulnérabilité du Japon à l'égard des chaînes de valeur en temps de pandémie et de guerre commerciale : l'interdépendance économique sino-japonaise est-elle en jeu ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], Hors-série. Transformations | 2021, mis en ligne le 10 novembre 2021, consulté le 21 mars 2023. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/14845> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.14845>

Creative Commons - Attribution 4.0 International - CC BY 4.0

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

UN MONDE EN TRANSFORMATION

La mondialisation face à la crise;
l'impact de la COVID-19 sur la gouvernance globale

21 experts se prononcent

Hors-série | Novembre 2021

Couverture et montage

Mise en page et graphisme

Catherine Saint-Onge
saintonge.catherine91@gmail.com

LA VULNÉRABILITÉ DU JAPON À L'ÉGARD DES CHAINES DE VALEUR EN TEMPS DE PANDÉMIE ET DE GUERRE COMMERCIALE : L'INTERDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE SINO-JAPONAISE EST-ELLE EN JEU ?

Éric Boulanger

Chargé de cours, département de science politique,
UQAM

« Les manufacturiers japonais installés en Chine s'approvisionnent à près de 70 % localement »

La guerre commerciale sino-américaine initiée par l'administration Trump et les fortes perturbations économiques liées à la pandémie de la COVID-19 ont eu des effets directs sur les rapports économiques sino-japonais. Ils ont en effet accentué le sentiment de vulnérabilité du Japon à l'égard des chaînes de valeur globales compte tenu de l'intensité de l'activité économique chinoise au sein de celles-ci et de son poids dans la production manufacturière.

Deux séries d'exemples peuvent esquisser ce sentiment de vulnérabilité. La première série

d'exemples est liée aux perturbations induites par la pandémie sur l'économie japonaise.

Le confinement de la société chinoise en février 2020 a forcé les constructeurs automobiles japonais à mettre leurs usines à l'arrêt pendant quelques semaines et/ou à ralentir leur production pendant quelques mois. La Chine représente jusqu'à 38 % des importations japonaises de pièces automobiles depuis quelques années (Obe 2021).

Dans le secteur des produits sanitaires (en particuliers pour les équipements de protection comme les masques, les gants et les visières), la

vulnérabilité du Japon face aux manufacturiers chinois a été rapidement soulignée par le gouvernement puisque la Chine, le plus grand exportateur d'équipements de protection personnelle avec 17,2 % du marché mondial, fournit à elle seule plus de 50 % du marché japonais (METI juin 2020 : 92).

La deuxième série d'exemples est en lien avec la rivalité sino-américaine.

Les nouvelles restrictions imposées par Washington sur le commerce avec la compagnie Huawei menacent des firmes japonaises, lesquelles fournissent plus de 12 milliards de dollars américains en pièces et composants à cette compagnie. Plusieurs firmes japonaises s'inquiètent que le « découplage » américain – « retirer le facteur chinois des secteurs les plus névralgiques sur le plan technologique ou les plus essentiels à la sécurité nationale » – les forcera à faire des choix stratégiques sur leur avenir en Chine. C'est ainsi que Panasonic – un vaste conglomérat de plus de 520 compagnies actives dans plusieurs secteurs industriels dont l'électronique et l'informatique – a restructuré ses nombreuses filiales chinoises sous une compagnie parapluie, la China & Northwest Asia Company, qui est présente principalement dans les produits de consommation. Aucune technologie « sensible » n'est dorénavant associée aux activités de cette firme en Chine. Plus du quart du chiffre d'affaires de Panasonic vient de ses activités en Chine, soit environ 16 milliards de dollars (Obe 2021 ; site web de Panasonic Global).

Enfin, 19,4 % des PME japonaises considèrent que les tensions commerciales sino-

américaines ont eu un impact négatif sur leurs ventes (JETRO novembre 2020 : 35).

Ces deux séries d'exemples ne sont pas typiques au Japon et plusieurs pays ont eu à gérer des enjeux et des perturbations liés à la guerre commerciale sino-américaine et à la COVID-19.

Ce qui fait du Japon un cas particulier est, d'une part, le degré élevé d'intégration économique, notamment sur le plan industriel, entre les deux pays et, d'autre part, l'environnement géoéconomique et géopolitique tendu et difficile. Ces deux facteurs haussent considérablement le degré de vulnérabilité de l'économie nipponne face à des perturbations violentes dans les chaînes de valeur qui pourraient à la limite nuire à la prospérité de l'archipel. Ce pays a ancré depuis le début des années 2000 sa prospérité à celle de l'Asie notamment par un processus d'intégration économique dont l'institutionnalisation repose, *de facto*, sur les chaînes de valeur et, *de jure*, sur des accords commerciaux avec les pays asiatiques, dont le Partenariat économique régional et global (PERG) de l'ASEAN+5 ; une stratégie économique à long terme qui s'avère selon Tokyo être meilleur outil pour, entre autres, « multilatéraliser », sur une base régionale, la puissance économique chinoise (Arès et Boulanger 2021 : 93-99). Globalement, en ce qui a trait à leurs ressources naturelles et leurs pièces et composants, les firmes japonaises s'approvisionnent à plus de 90 % en Asie orientale (JETRO juillet 2020 : 8).

Les tensions qui émergent de l'environnement géoéconomique sont en grande partie le résultat des politiques économiques de Beijing,

lesquelles reflètent son assertivité croissante et une volonté de confrontation exacerbée par la guerre commerciale sino-américaine. Beijing favorise de plus en plus une régulation idiosyncrasique de son économie comme pour sa politique commerciale axée sur les nouvelles routes de la soie ou par sa défense d'un capitalisme d'État en rupture avec les règles universelles du marché libéral. De plus, Beijing associe la prospérité future de l'économie chinoise à un accroissement de la sécurité nationale, non seulement dans des domaines stratégiques comme les semi-conducteurs, mais plus globalement dans le but de sortir la Chine du piège du revenu intermédiaire (Doshi 2021 ; Blanchette 2021 ; Cooley et Nexon 2020).

Enfin, les tensions militaires dans les mers adjacentes à la Chine font également craindre des perturbations dans les rapports économiques sino-japonais comme ce fut le cas en 2012 lorsque la Chine a décrété un soi-disant embargo sur ses exportations de terres rares vers le Japon à la suite d'un incident, près des îles Senkaku, entre un chalutier chinois et un bateau de la garde-côtière japonaise (Boulanger 2020).

Ces facteurs géoéconomiques et géopolitiques ne peuvent plus être ignorés compte tenu du fait que, depuis plusieurs années, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) japonais vers la Chine stagnent alors qu'en 2019 le Japon est devenu le premier pays investisseur dans le monde avec des IDE de près de 250 milliards de dollars. Les échanges économiques avec la Chine reculent sensiblement depuis 2017 (JETRO 2017-2020). En contrepartie, avec les pays de l'ASEAN, les échanges commerciaux et les IDE augmentent

continuellement, ce que le JETRO nomme « le déplacement vers l'ASEAN » qui s'est accéléré sous le poids des tensions commerciales sino-américaines (JETRO novembre 2020 : 30).

En ce qui a trait à ses relations économiques avec la Chine, le Japon a décidé d'affronter les enjeux qui haussent sa vulnérabilité économique. L'objectif du Japon n'est pas de faire son propre « découplage » chinois ; il n'y a d'ailleurs pas de débats comme aux États-Unis portant sur un « découplage » ou un désengagement envers la Chine. Un tel débat pourrait bien ulcérer la Chine qui y verrait alors un discours « nationaliste » japonais. La Chine a toujours été considérée comme un « marché naturel » pour le Japon, à l'instar du marché américain pour les firmes canadiennes. Par contre, plusieurs indices nous amènent à croire qu'une brèche a été ouverte dans les échanges sino-japonais et qui laisse entrevoir une reconfiguration de leurs rapports d'interdépendance, dont deux en particulier.

De nombreuses références à la sécurité nationale s'incrémentent dans la politique commerciale du Japon (comme pour d'autres pays d'ailleurs) (METI juin 2021), ce qui n'était pas le cas auparavant, et qui vont bien au-delà des politiques habituelles de mise à niveau des capacités industrielles et technologiques du Japon pour maintenir sa compétitivité. Deuxièmement, la rivalité sino-américaine pose pour les firmes japonaises la problématique d'un choix qui serait potentiellement néfaste : faire des affaires avec la Chine ou avec les États-Unis et ses alliés comme l'indique la restructuration des filiales chinoises de Panasonic.

Les investissements japonais en Chine ont souvent été faits en prenant en considération, de façon relativement informelle, la règle de la « Chine+1 » selon laquelle un investissement en Chine devait être accompagné d'un investissement similaire ailleurs en Asie, par exemple en Thaïlande ou au Vietnam (METI juin 2021). Cette règle – qui est en somme une stratégie de diversification du risque – visait à contrer les impacts négatifs que pourraient avoir des tensions nationalistes sur la production comme en avril 2005 lorsque des manifestations antijaponaises ont déferlé dans les grandes villes de Chine. Cette règle vise également à affronter des problèmes concrets comme ceux induits par les régimes chinois des investissements et du droit de propriété qui ont souvent causé bien des « maux » aux firmes étrangères, affectant ainsi leur production locale.

En avril 2020, le gouvernement a renforcé cette règle et est allé beaucoup plus loin en offrant aux firmes japonaises la possibilité de rapatrier au Japon leurs filiales chinoises où de les délocaliser ailleurs en Asie. Dans le cadre d'un budget national additionnel pour affronter le recul économique lié à la COVID-19, Tokyo allouait des sommes considérables : environ 350 millions de dollars pour la première option et deux milliards pour la seconde (Dreyer 2020). Il est difficile d'évaluer les résultats de cette politique, d'autant qu'il y a, dans des circonstances « normales », des dizaines de firmes japonaises qui chaque année mettent fin à leurs activités en sol chinois pour des raisons purement internes liées à leurs activités. En 2019, les firmes japonaises avaient 7636

filiales en Chine, soit près de 30 % de toutes leurs filiales à l'étranger.

En juillet 2020, 57 firmes avaient transféré leur production au Japon et 30 autres l'ont fait ailleurs dans la région de l'ASEAN. Il y a 1700 entreprises qui « auraient montré un intérêt pour le programme » (Chen 2020), un nombre considérable qui reflète peut-être l'inquiétude de ces firmes quant à l'avenir des relations sino-japonaises. Ce programme est orienté par l'idée de vulnérabilité et comment celle-ci peut avoir des effets néfastes sur l'économie nationale comme ce fut le cas à plusieurs reprises (la crise financière asiatique de 1997, la crise financière internationale de 2008, le tsunami de mars 2011, les inondations en Thaïlande en 2017). La pandémie a ajouté une catégorie de biens du domaine de la santé. Un fait nouveau, le gouvernement examine la vulnérabilité des chaînes de valeur en se basant sur les parts de marché détenues par un seul pays au Japon (et/ou par les pays en deuxième et troisième position) (METI juin 2020 : 76-129). Ce facteur est central au programme de délocalisation à l'extérieur de la Chine des firmes japonaises (Duchâtel 2020). L'objectif demeure qu'il faut éviter qu'une crise sanitaire, financière ou politique vienne affecter négativement la croissance toujours fragile de l'économie japonaise par le biais d'une rupture dans les chaînes de valeur.

Y a-t-il un désengagement japonais de la Chine ?

Deux hypothèses sont possibles :

Il y a un désengagement japonais de la Chine. Ce n'est pas seulement en raison de la COVID-

19, mais celle-ci a renforcé l'image d'une vulnérabilité qui est également associée à des facteurs géopolitiques et géoéconomiques. La stagnation des exportations et des IDE japonais vers la Chine ; le programme du gouvernement nippon pour aider les firmes japonaises à délocaliser leurs unités de production hors de la Chine ; ou les pertes induites par la guerre commerciale sino-américaine indiquent que c'est effectivement une tendance qui pourrait chambouler les liens entre ces deux puissances asiatiques. Ce désengagement est également alimenté par les enjeux de sécurité technologique liés au « decoupling » américain et par la volonté du gouvernement de hausser la concurrence entre les fournisseurs du Japon établis à l'étranger. Les coûts de production en Chine sont à la hausse et représentent 80 % des coûts japonais. Il est donc de plus en plus profitable de fournir le marché chinois à partir d'autres pays asiatiques (Duchâtel 2020), dont le Japon pour des biens à forte teneur technologique.

Il n'y pas de désengagement, mais un effort du gouvernement japonais de renforcer la résilience des chaînes de valeur. Ces efforts visent l'ensemble des pays asiatiques compte tenu que les manufacturiers japonais dépendent de cette région pour leur approvisionnement en ressources naturelles et en pièces et composants. Il y a certes un certain désengagement de la Chine, mais le poids économique de ce pays dans plusieurs secteurs stratégiques fait en sorte qu'il demeure en haut de la liste des priorités d'expansion des firmes japonaises. Il est peu probable qu'elles se retirent de ce grand marché. De plus, les manufacturiers japonais

installés en Chine s'approvisionnent à près de 70 % localement (JETRO, novembre 2020 : 8) et environ le même pourcentage de leur production est écoulé sur le marché local. La décision de déplacer une usine de la Chine au Vietnam ne peut omettre ces données. La pandémie et la rivalité commerciale sino-américaine ont amené une hausse des échanges de la Chine avec les pays de l'ASEAN. Ces derniers sont devenus, ensemble, à la mi-2020, le premier partenaire commercial de la Chine, devant les États-Unis (Suzuki 2020). Le « decoupling » américain pourrait bien renforcer l'intégration asiatique et leurs chaînes de valeur, mais la place de la Chine demeure incertaine comme l'indique l'initiative du Japon, de l'Australie et de l'Inde de renforcer la résilience de leurs chaînes de valeur (la « Supply Chain Resilience Initiative ») (METI 21 avril 2021) qui apparaît cibler les risques associés au marché chinois. Enfin, durant l'année 2020, c'est en Chine que la situation au niveau des profits s'est le moins détériorée pour les firmes japonaises présentes à l'étranger, alors qu'en Inde, en Indonésie ou au Vietnam les profits ont diminué beaucoup plus considérablement (JETRO 18 mars 2021 : 5).

Dans ces deux hypothèses, il n'y a pas une « militarisation » (Funabashi 2020) de l'interdépendance économique sino-japonaise, mais sa reconfiguration dans laquelle les enjeux géopolitiques et de sécurité nationale ne peuvent plus être dissociés de l'activité économique des firmes japonaises à l'étranger et en particulier en Chine en raison de son statut de très grande puissance et son rejet de plus en plus explicite des règles du libéralisme économique.

Bibliographie

Arès, Mathieu et Éric Boulanger (2021), « Les stratégies compétitives nationales et la recomposition transpacifique », dans Danielle Charles-Le Bihan, Joël Lebullenger et Nguyen Minh Hang (dir.), *La diplomatie commerciale de l'Union européenne en Asie du Sud-Est*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 117-131.

Blanchette, Jude (2021), « Confronting the Challenge of Chinese State Capitalism », Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 22 janvier.

Boulanger, Éric (2020), « Les îles Senkaku : au cœur de la rivalité sino-japonaise » dans Éric Mottet, Frédéric Lasserre, Barthélmy Courmont et Serge Granger (dir.), *Marges et frontières de la Chine*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 167-183.

Chen, Frank (2020), « Japanese manufacturers beat a part out of China », *Asia Times*, 29 décembre.

Doshi, Rush (2021), *The Long Game: China's Grand Strategy to Displace American Order*, New York, Oxford University Press.

Dreyer, Simon (2020), « Japan helps 87 companies to break from China after pandemic expose overreliance », *The Washington Post*, 21 juillet.

Duchâtel, Mathieu (2020), « Resilience, not Decoupling: Critical Supply Chains in China-Japan Relation », Institut Montaigne, Paris, 28 août. En ligne : <<https://www.institutmontaigne.org/en/blog/resilience-not-decoupling-critical-supply-chains-china-japan-relations>>.

Funabashi, Yoichi (2020), « The Age of Geoeconomics is upon us », *The Japan Times*, 10 mars.

JETRO (novembre 2020), « Impact of COVID-19 on Supply Chains in the ASEAN Plus Three Region, with Policy Recommendations : ASEAN Plus Three Joint Study », Tokyo.

JETRO (juillet 2020), *JETRO Global Trade and Investment Report 2020 : A global economy with increasing uncertainty and the future of digitalization*, Tokyo, 30 juillet.

JETRO (mars 2021), « Survey on Business Condition of Japanese Companies », Tokyo mars.

JETRO (2017-2020), « Japan's International Trade in Goods (Yearly) », Tokyo, années variées, 2017 à 2020. Données en ligne : <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

METI (juin 2021), *White Paper on International Trade 2021*, Tokyo.

METI (juillet 2020), *White Paper on International Trade 2020*, Tokyo.

METI (avril 2021), « Minister Kajiyama Attends the Australia-India-Japan Economic Ministers' Meeting », Tokyo, 27 avril. En ligne : <https://www.meti.go.jp/english/press/2021/0427_001.html>.