

# EFFETS DES RESTRICTIONS A L'EXPORTATION SUR LE COMPORTEMENT DES ENTREPRISES JAPONAISES

Philip Turner et Jean-Pierre Tuveri

## TABLE DES MATIÈRES

<b>Introduction</b> . . . . .	<b>106</b>
<b>I. Les restrictions des exportations</b> . . . . .	<b>107</b>
<b>II. Restrictions aux échanges commerciaux et prix à l'exportation</b> . . .	<b>108</b>
<b>III. Investissements directs à l'étranger</b> . . . . .	<b>114</b>
<b>Annexe</b> . . . . .	<b>120</b>
<b>Bibliographie</b> . . . . .	<b>121</b>

---

Les auteurs sont membres de la Division des Études Nationales III du Département des Affaires Économiques et Statistiques. Ils tiennent à remercier H. Arai, Y. Imai, H. Kato, M. Kohno et S. Hotta pour leurs commentaires et suggestions.

---

## INTRODUCTION

Les six ou sept dernières années ont vu s'accroître les problèmes commerciaux entre le Japon et d'autres pays industrialisés, tant nord-américains qu'euro-péens. Tandis que la part des marchés d'exportation du Japon s'est accrue sensiblement, ses importations de produits manufacturés finis ont continué à ne représenter qu'un très faible pourcentage de sa demande finale. Par voie de conséquence, la balance des opérations courantes s'est fortement améliorée, passant d'un déficit de plus de 10 milliards de dollars en 1980 à un excédent de 21 milliards en 1983. Cette évolution s'est accompagnée de déséquilibres bilatéraux accrus à l'égard de certains pays de l'OCDE. Qui plus est, le Japon occupe aujourd'hui une des premières places dans le monde pour la mise au point de produits de haute technologie à forte valeur ajoutée. C'est ainsi qu'en 1983 la production globale des industries de la construction électrique — qui fabriquent la plupart des « nouveaux » produits — dépassait de quelque 50 pour cent son niveau de 1980, en raison notamment de la forte croissance des exportations.

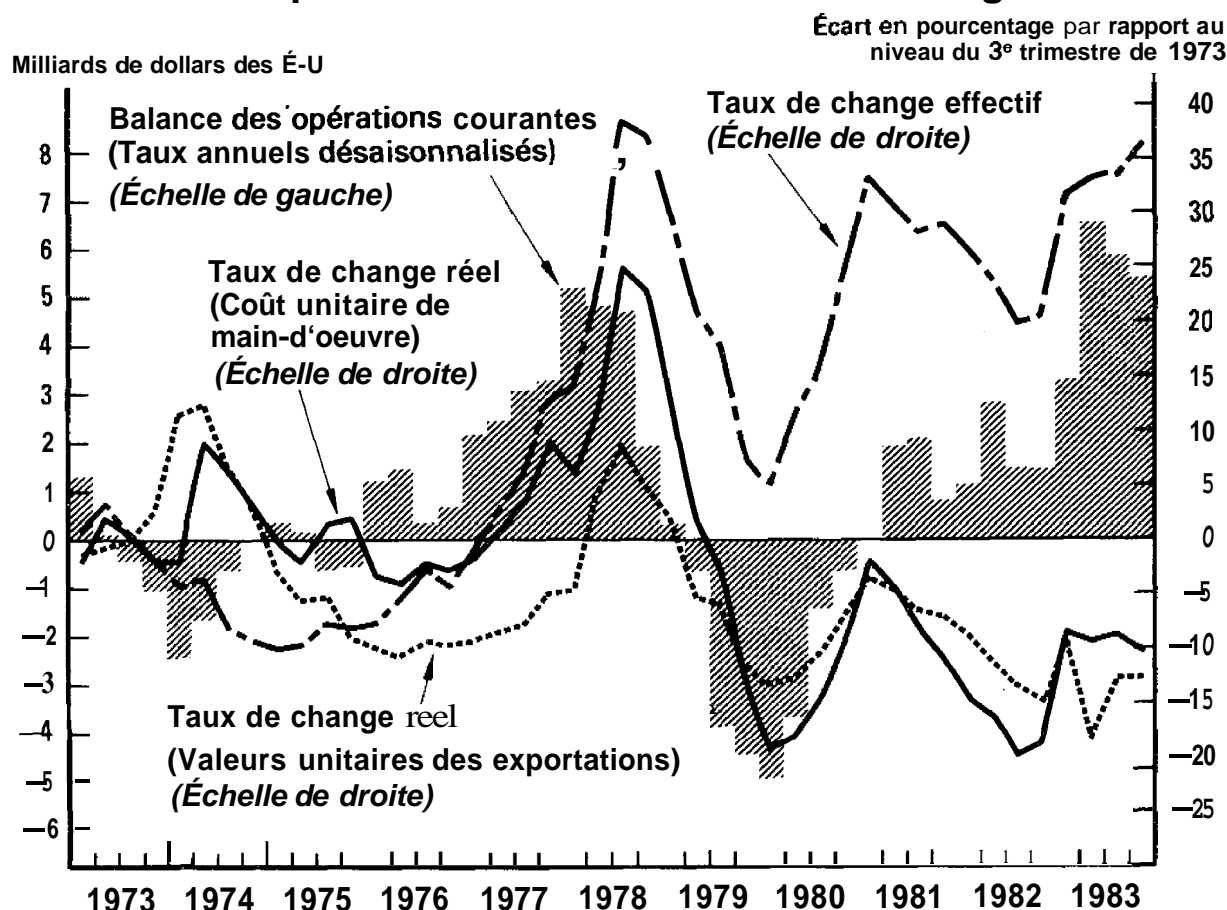
Contrairement à ce que l'on avait pu observer en 1977-1978 — période qui avait également connu une augmentation brutale de l'excédent de la balance des opérations courantes du Japon — ce phénomène n'a pas provoqué, jusqu'à ces tout derniers temps, une appréciation notable du yen. En fait, le taux de change réel de cette devise s'est généralement situé, depuis le début des années 80, très en dessous de son niveau de la décennie précédente (graphique 1)<sup>1</sup>. Des restrictions commerciales ont cependant limité la croissance des exportations japonaises en volume; on examinera, dans la section I ci-après, les mesures prises à cet égard. Les conséquences éventuelles de ces mesures constituent l'essentiel du sujet de la présente note. A court terme, dans la mesure où le volume des exportations subit des contraintes, l'équilibre du marché peut être simplement assuré par un ajustement des prix : c'est à la lumière de cette hypothèse que l'on étudiera dans la section II l'évolution récente des prix japonais à l'exportation. A plus longue échéance, la limitation imposée à leurs exportations directes peut encourager les entreprises japonaises à développer leurs activités à l'étranger, éventualité examinée dans la section III.

## I. LES RESTRICTIONS DES EXPORTATIONS

Au cours de ces dernières années, les importations de produits japonais ne se sont pas heurtées, en général, à l'imposition officielle de contingents ou de droits de douane? On a vu, en revanche, proliférer sous diverses formes les restrictions volontaires des exportations. Aux termes de l'accord bilatéral conclu en juillet 1977 avec les Etats-Unis, les importations de postes de télévision en couleur provenant du Japon ont été limitées pour une durée de trois ans<sup>3</sup>. En avril 1978 des mesures ont aussi été prises afin de limiter la croissance en volume des exportations au cours de l'exercice 1978 (avril 1978-mars 1979). Huit branches d'industrie sensibles ont été soumises à « une surveillance et une orientation plus accentuées »<sup>4</sup>. L'une des caractéristiques essentielles de ces mesures était l'orientation administrative des exportations d'automobiles, disposition que le MITI devait remplacer à partir d'avril 1979 par une surveillance moins stricte. Un second programme de restrictions volontaires était annoncé en mai 1981, date où les exportations de

GRAPHIQUE 1

### Balance des opérations courantes, compétitivité extérieure et taux de change



Source : Secrétariat de l'OCDE.

voitures à destination des Etats-Unis ont été **soumises** à **des** mesures de ce type pour une période de trois ans à partir d'avril. En novembre 1983, cet accord a été renouvelé pour une période de douze **mois** expirant en **mars 1985**<sup>5</sup>. Les livraisons de voitures à destination de plusieurs pays européens et du Canada ont fait, elles aussi, l'objet de « prévisions » établies soit par les autorités japonaises, soit par les industriels concernés. En février 1983, le Japon signait avec la Communauté Européenne un accord triennal soumettant à la procédure des « prévisions » ses exportations de **magnétoscopes**<sup>6</sup>, de motocycles, **de** machines-outils (tours et installations d'usinage à commande numérique), de fourgonnettes, de montres à quartz, de chariots élévateurs et de postes de télévision couleur. Ces prévisions impliquant généralement un accroissement modéré des exportations doivent être prises en considération par les exportateurs japonais lors de l'établissement de leur programme de ventes.

Un aspect intéressant de certaines de ces mesures restrictives est l'**engagement** qu'elles comportent, de la **part** des entreprises japonaises, de ne pas vendre **leurs** produits en dessous d'un niveau **de** prix déterminé. Ce système particulier de prix-plancher à l'exportation est géré **par** le MITI dans **le** cadre de l'Export and Import Transaction Law (Loi sur **les** exportations et **les** importations). **Les** exportations **de** machines-outils à destination des Etats-Unis et du Canada y sont assujetties depuis 1978 et celles à destination de l'Europe depuis 1981. Le prix-plancher a été sensiblement relevé au début de 1983. L'accord passé récemment avec la Communauté Européenne sur les exportations de magnétoscopes a également abouti à l'établissement d'un système de prix-plancher. Dans d'autres cas, ce sont les pays importateurs eux-mêmes qui ont imposé un système de ce genre : pour l'acier, par exemple, de telles mesures ont été prises tant par la CEE (« système des prix de base » du Plan Davignon) que par les Etats-Unis (« système des prix de déclenchement »).

Les entraves auxquelles sont soumises les exportations japonaises sont sans doute plus rigoureuses que ne l'indiquerait une simple liste des mesures prises officiellement, la crainte de se voir imposer des restrictions rigides empêchant probablement les exportateurs d'exploiter à fond, sur tous **les** marchés, leur avantage compétitif. S'il n'est pas **possible** de donner des estimations précises, il ne **fait** guère de doute qu'une grande partie des exportations japonaises se heurte à des contraintes **de ce** genre.

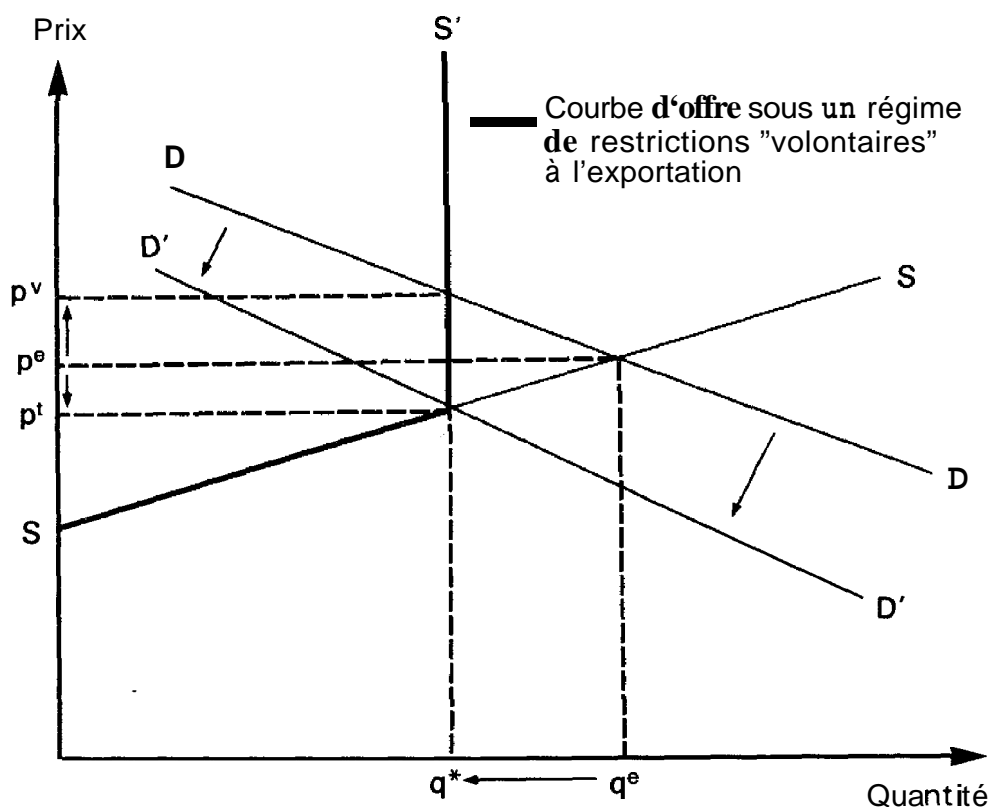
## II. RESTRICTIONS AUX ÉCHANGES COMMERCIAUX ET PRIX A L'EXPORTATION

En théorie, l'incidence exercée sur les prix à l'exportation par les restrictions aux échanges dépend, bien entendu, de la nature exacte **des** dispositions adoptées. Selon l'analyse figurant habituellement dans les manuels d'économie, l'institution d'un droit de douane n'entraîne pas en général de hausse des prix à

l'exportation, et peut même en provoquer la **baisse**, en fonction de l'élasticité de l'offre. Si le pays importateur **se** trouve dans une situation qui s'apparente à un **monopsonne** (la courbe d'offre ne présentant pas une élasticité infinie), l'institution d'un droit de douane peut contraindre ses partenaires commerciaux à baisser leurs prix **a** l'exportation. En revanche, des restrictions volontaires des exportations (acceptées par l'exportateur) peuvent avoir l'effet inverse, c'est-à-dire provoquer une hausse de prix. Cette argumentation est illustrée au graphique 2, où des mesures restrictives ramènent **le** volume des exportations du niveau  $q^e$  (correspondant au libre-échange) au niveau  $q^*$ . Supposons d'abord que le pays exportateur accepte de limiter volontairement **ses** exportations au niveau  $q^*$  : cette disposition a pour conséquence essentielle de rendre la courbe d'offre de ces exportations totalement inélastique à ce niveau (comme le montre dans le graphique **la** courbe **SS'**), de sorte que les prix montent au niveau  $p^v$ . Envisageons en second lieu l'incidence de l'imposition d'un droit de douane : la courbe de demande (établie en fonction des prix marqués antérieurement) **se** déplace vers la gauche (courbe **D'D'**) de sorte que le niveau **des** ventes reste inchangé, **les** prix **a** l'exportation **étant** toutefois ramenés au niveau  $p^t$ . **Les** paragraphes ci-après essaient **de** déterminer dans quelle mesure **les** prix japonais à l'exportation ont été influencés **par** les dispositions restrictives adoptées.

GRAPHIQUE 2

**Effets de deux formules différentes de restriction des échanges commerciaux**



Il est instructif d'examiner les résultats obtenus, au cours **des** périodes qui ont connu **les** frictions commerciales **les** plus intenses, à partir d'une équation typique relative aux **prix** à l'exportation. Celle-ci s'inspire d'une équation analogue utilisée **par** l'Economic Planning Agency **dans** son *Economic Survey of Japan, 1981-1982*. Si cette équation **n'est pas** entièrement satisfaisante, ses résultats sont assez conformes à ceux escomptés **a priori**. Elle constitue donc une base de référence acceptable **pour l'analyse d'une** période **donnée**. La variable dépendante est la valeur unitaire **des** exportations en dollars (**sous** forme logarithmique) et l'équation, dont la période d'estimation va du premier trimestre **de** 1970 au troisième trimestre de 1983, **se** présente de la façon suivante' :

$$\log PX = 0.84 \log PD + 0.69 \log ER + 0.14 \log PF + \text{constante}$$

(10.3)
(12.5)
(2.1)

$\bar{R}^2 = 0.99$ 
 $DW = 0.44$ 
 $SE = 0.03$

où :

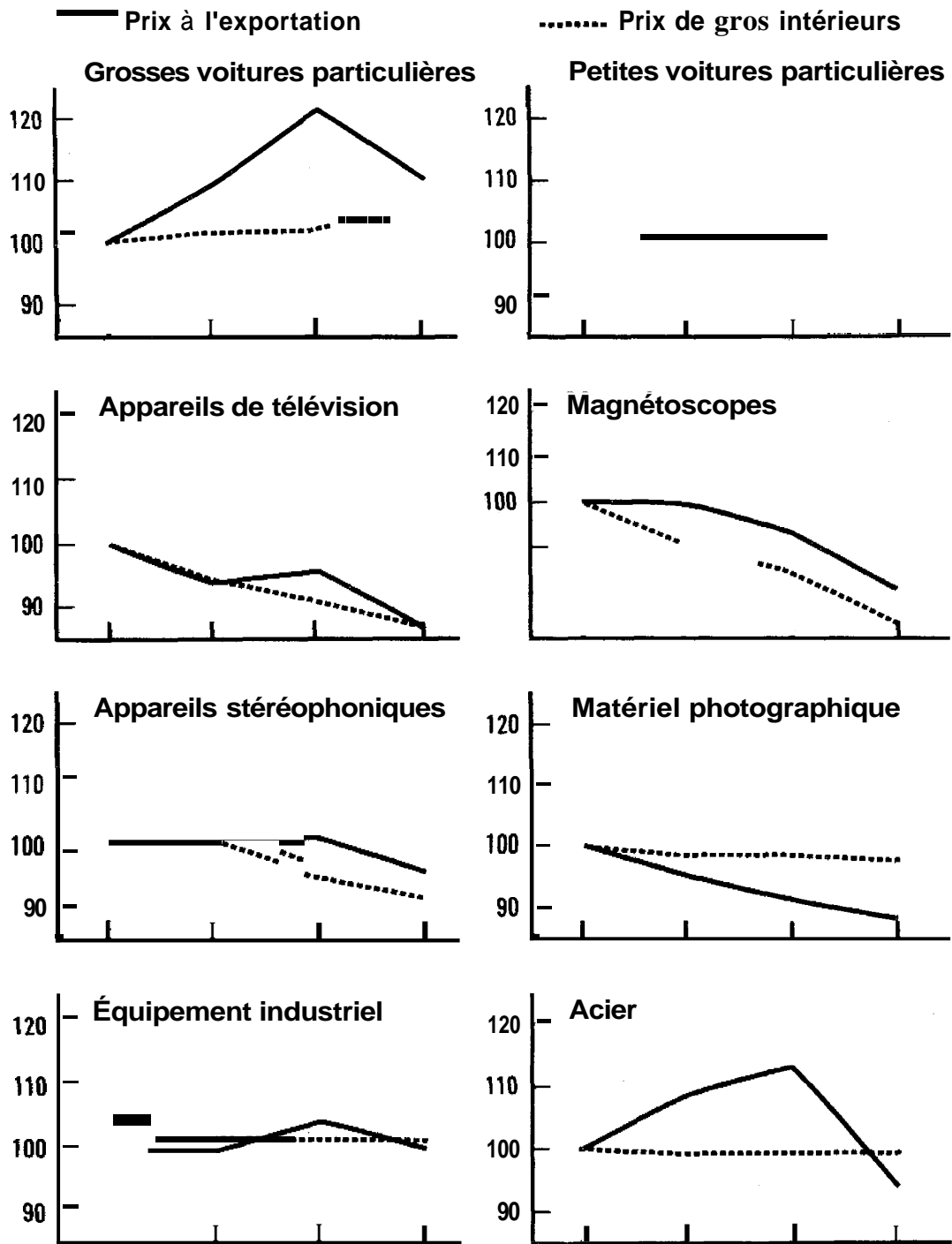
*PD* = prix **de gros** des produits manufacturés  
*ER* = taux de change moyen du dollar en yen  
*PF* = prix **a** l'exportation des concurrents.

**Une** spécification différente de cette équation estimée à partir des différences premières donne **des** résultats très comparables, bien que l'erreur d'estimation soit un **peu** plus importante<sup>8</sup>. L'analyse de l'évolution des prix au cours de la période 1977-1978 **se** heurte à des difficultés du fait de l'appréciation très importante que le yen a connu à l'époque, et qui par elle-même aurait dû provoquer une forte **hausse des** prix libellés en dollars. Si ces derniers semblent bien avoir augmenté un **peu plus** rapidement que **ne** le prévoit l'équation, leur hausse traduit pour l'essentiel, de toute évidence, la forte appréciation du yen : sur un renchérissement (en dollars) de l'ordre de 23.5 pour cent en 1978, quelque 19 points s'expliquent normalement par **les** résultats **de** l'équation. Toutefois, **au** cours **de** la période la plus récente, alors que **de** 1980 à 1982 les prix à l'exportation auraient « dû » baisser au total de 5½ pour cent par suite de la dépréciation du yen, leur niveau est **en** fait resté pratiquement inchangé (en dollars). En revanche, malgré l'appréciation effective de près de 10 pour cent intervenue en 1983, les prix à l'exportation ont enregistré une baisse, alors que l'équation évoquée plus haut prédit une légère **hausse**<sup>9</sup>. Si en 1981 et 1982 la dépréciation du **yen** a été partiellement compensée par **une** hausse des prix à l'exportation — s'expliquant en partie par **le** plafonnement **imposé aux** ventes **de** nombreux produits japonais — le phénomène inverse **s'est** produit lors **de** la phase d'appréciation de sorte que la compétitivité des prix japonais **ne s'est pas** détériorée.

**Le volume des** exportations étant plafonné, il semble **que** leur prix ait monté de manière à assurer **l'équilibre** du marché. Comme c'est cette hausse qui a permis **aux** accords **de** restriction **de** produire leurs effets, **le volume des exportations** a connu depuis **1981** une évolution très voisine de **celle** que prévoit une équation **type**<sup>10</sup>. En outre, l'élasticité **de** la demande étant apparemment très proche de l'unité (sauf peut-être **a** très long terme), il **se** peut que les recettes provenant **de** l'exportation n'aient **guère** souffert.

GRAPHIQUE 3

Prix à l'exportation et prix intérieurs par produits  
1980 = 100

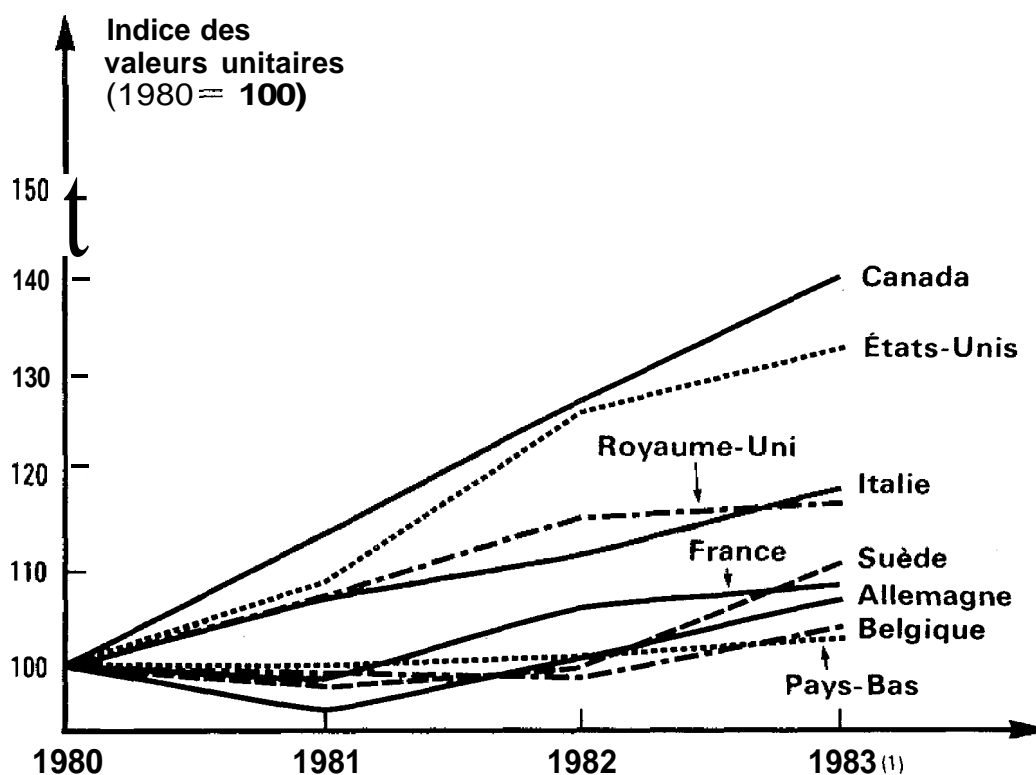


On peut conclure que les mesures prises pour limiter les exportations japonaises ont eu pour effet d'en relever le prix, ce que corrobore une analyse de l'évolution des prix au niveau micro-économique. Une comparaison des prix à l'exportation et des prix intérieurs d'un ensemble de produits (cf. graphique 3) conduit à penser que ce sont les produits les plus « sensibles », tels que les voitures, les magnétoscopes<sup>1</sup> et les produits sidérurgiques, dont les prix ont subi les répercussions les plus marquées. Dans le cas de certains de ces produits (notamment les magnétoscopes et les voitures) un accord limitant globalement les exportations devait forcément conduire les constructeurs japonais à atténuer la concurrence acharnée à laquelle ils se livrent habituellement sur les marchés internationaux. Du fait des mesures prises, il s'est avéré nécessaire de répartir le niveau convenu des exportations entre les entreprises japonaises concurrentes, qui ont fixe leurs prix en conséquence. En outre, les valeurs unitaires des exportations ont augmenté plus fortement que leurs prix car, pour faire face aux contraintes imposées sur les quantités, les producteurs japonais ont amélioré la qualité de leur gamme de produits<sup>12</sup>. C'est ce qui s'est produit, notamment pour les voitures exportées vers les Etats-Unis.

Des résultats intéressants sont également obtenus en comparant les prix pratiqués pour certains produits sur divers marchés d'exportation. Si cette

GRAPHIQUE 4

### Valeurs unitaires des exportations japonaises de voitures par marchés



1. Janvier-octobre uniquement.

méthode se justifie, c'est d'abord parce que les pressions protectionnistes qui s'exercent vis-à-vis des produits japonais sont d'une intensité variable selon les pays en cause, mais aussi parce que l'on observe des divergences considérables dans l'évolution de la compétitivité *bilatérale* du Japon vis-à-vis de ses principaux partenaires commerciaux, l'amélioration étant beaucoup plus nette par rapport aux Etats-Unis qu'à l'égard de l'Europe. Si l'on ne dispose pas d'indices de prix complets établis sur une base bilatérale, les valeurs unitaires d'un certain nombre de produits font l'objet d'une publication. Le graphique 4 fait apparaître l'évolution depuis 1980 de la valeur unitaire des exportations de voitures à destination de certains marchés. C'est en Amérique du Nord que l'on observe les hausses les plus importantes, soit quelque 30 pour cent en moins de deux ans, phénomène qui s'explique sans doute par une amélioration particulièrement prononcée de la compétitivité du Japon vis-à-vis des Etats-Unis. Les exportations étant obligatoirement limitées en volume, il n'eût guère été raisonnable de baisser les prix en fonction de l'évolution du taux de change. En revanche, les valeurs unitaires des exportations destinées à la CEE ont connu une augmentation moins forte, modulée selon les cas en fonction de l'évolution divergente de la compétitivité du yen vis-à-vis des principales devises communautaires. Si l'on classe, d'autre part, les divers marchés selon le montant absolu de la valeur unitaire des exportations de voitures japonaises (en millions de yen pour la moyenne des années 1980-1982), on obtient un résultat intéressant :

Etats-Unis	1.015
Canada	0.812
Royaume-Uni	0.783
France	0.720
Allemagne	0.699
Suède	0.679
Belgique	0.666
<b>Pays-Bas</b>	<b>0.651</b>

Le classement correspond en partie à des différences qualitatives entre les voitures exportées, différences qui peuvent tenir au marché lui-même (préférence pour des voitures plus grandes aux Etats-Unis, normes plus strictes en matière de sécurité et de pollution, etc.) mais qui peuvent également refléter la politique suivie par les constructeurs japonais, et notamment l'accent mis sur le haut de gamme afin de maximiser leurs profits en fonction du plafonnement des importations. Il est intéressant d'observer, en outre, que les exportations se sont en général effectuées à des prix plus élevés vers les grands pays européens — qui possèdent une industrie automobile nationale — que vers les petits pays où cette industrie, soit n'existe pas, soit se spécialise sur un créneau différent (comme par exemple Volvo en Suède)<sup>13</sup>.

Si l'on doit conclure de ces observations que, malgré la faiblesse du yen, les mesures restrictives ont provoqué une hausse des prix à l'exportation, cette constatation comporte d'importantes conséquences macro-economiques. Normalement, un raffermissement ultérieur du taux de change devrait entraîner une baisse des exportations nettes et, partant, du PNB. Mais dans la mesure où la

restriction des exportations a conduit à un relèvement de leur prix, les entreprises sont en mesure d'« absorber » une appréciation du taux de change par une compression de leurs marges bénéficiaires — précédemment gonflées — tout en maintenant plus ou moins le volume de leurs ventes<sup>14</sup>. Comme une appréciation du taux de change peut entraîner un raffermissement de la demande intérieure par le biais d'une amélioration des termes de l'échange, il n'est pas certain que le PNB fléchisse.

### III. INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ÉTRANGER

A plus long terme, une seconde réponse aux restrictions des exportations est constituée par l'accroissement **des** investissements directs à l'étranger. Les **transferts** d'unités de production — et donc de technologie — japonaises à destination d'autres pays avancés **de** l'OCDE sont en train de prendre une importance croissante, entraînant une modification importante de la structure traditionnelle des investissements directs du Japon à l'étranger. Jusque vers le milieu des années 70, ces investissements présentaient les traits particuliers suivants<sup>5</sup> :

- Ils étaient consacrés en grande partie à diverses opérations minières, destinées à garantir l'approvisionnement de l'industrie japonaise en matières premières;
- Les investissements effectués dans les industries manufacturières portaient essentiellement sur des productions en grande série ou à forte intensité de main-d'œuvre, telles que les textiles, les métaux, les produits électriques simples ou la chimie de base;
- Ces investissements directs s'orientaient donc principalement vers l'Asie et l'Amérique latine, et non vers **les** pays de l'OCDE;
- En Amérique du Nord et en Europe, des investissements considérables étaient consacrés à des entreprises financières ou commerciales, ce qui s'expliquait en partie par la nécessité de faciliter les exportations directes en provenance du Japon.

La structure de ces investissements directs a cependant commencé à se modifier sous l'influence des restrictions aux échanges. Les investissements mis en place en Amérique du Nord, qui ne représentaient en 1973 que 2.4 milliards de dollars (soit 23.9 pour cent de l'ensemble des investissements directs japonais à l'étranger), s'élevaient en 1982 à 15.2 milliards (soit 28.7 pour cent du total). Une évolution analogue s'est dessinée en ce qui concerne l'Europe. Qui plus est, ces chiffres globaux minimisent la mutation intervenue, car les investissements se concentrent sur certaines industries-clés. En 1973, sur **le** total cumulé des investissements effectués en Amérique du Nord, 4.1 pour cent seulement portaient sur la construction mécanique (mécanique générale, construction électrique et matériel de transport); en 1982, ce chiffre s'élevait à 14.2 pour cent (tableau 1). La première vague d'investissements (1973-1978) a été essentiellement consacrée à

la production de téléviseurs couleur, la seconde vague (1978-1982) à la construction automobile. Parmi les industries manufacturières, c'est celle des équipements électriques qui a donné lieu aux investissements directs les plus importants<sup>16</sup>.

Tableau 1. Evolution des investissements directs (Montant cumulé depuis 1951)  
Répartition en pourcentage

	Amérique du Nord			Europe		
	1973	1978	1982	1973	1978	1982
Industries manufacturières	24.1	23.4	27.9	7.9	15.3	19.2
Industries alimentaires	1.1	1.5	2.4	1.2	1.1	0.7
Textiles	1.5	2.1	1.4	0.3	3.2	2.5
Bois et pâte à papier	9.0	3.9	2.8	0.0	0.0	0.0
Industrie chimique	1.2	2.5	2.5	1.8	2.4	2.6
Métallurgie	6.3	3.4	2.9	1.4	2.5	2.8
Construction mécanique générale	1.4	2.0	2.7	1.9	2.4	2.4
Construction électrique	2.5	6.0	7.5	0.3	1.5	3.7
Matériel de transport	0.2	0.7	4.0	0.2	0.3	1.9
Autres branches	0.9	1.3	1.6	0.6	1.9	2.7
<b>Agriculture et pêche</b>	1.4	2.1	2.1	0.0	0.0	0.0
<b>Industries extractives</b>	10.5	6.7	5.1	42.2	25.3	14.0
<b>Construction</b>	0.5	1.5	1.1	0.0	0.3	0.6
<b>Commerce</b>	33.9	37.7	35.6	7.2	15.2	23.7
<b>Banque et assurances</b>	10.3	10.3	10.2	21.1	16.7	21.0
<b>Autres services</b>	19.2	18.3	18.7	30.4	27.2	21.4
<b>Total (en millions de dollars)</b>	<b>2 428</b>	<b>6765</b>	<b>15225</b>	<b>1 959</b>	<b>3 398</b>	<b>6 146</b>

Source : *Monthly Financial Statistics*, ministère des Finances.

Jusqu'au milieu des années 70, la majeure partie de ces investissements a eu lieu en Asie (essentiellement à Taïwan) surtout pour tirer parti de l'existence d'une main-d'œuvre à bon marché. En 1983, la situation s'était complètement modifiée, l'Amérique du Nord occupant une place prépondérante (tableau 2). Si ces investissements ont été réalisés, c'est dans une large mesure en vue d'éviter les frictions commerciales. Le phénomène suit une évolution cyclique bien connue. Tout d'abord, pour une catégorie donnée de produits, les exportations japonaises connaissent une croissance très rapide (s'expliquant souvent par une percée technologique) et augmentent fortement leur part du marché. Il s'ensuit des frictions commerciales et un accord qui instaure des mesures restrictives. Dans un dernier stade, les producteurs japonais constatent qu'ils ne peuvent continuer à élargir leur part du marché (voire conserver la part déjà conquise) qu'en développant la fabrication locale, processus qu'encourage généralement le pays d'accueil.

A la mutation qui ressort des flux d'investissement direct répond un accroissement rapide du nombre d'emplois offerts à l'étranger par les entreprises japonaises. En 1980, ces dernières employaient ainsi quelque 700 000 personnes, contre

**Tableau 2. Investissements nets effectués à l'étranger  
par l'industrie japonaise des équipements électriques**

	Mars 1976		Mars 1983	
	Millions de dollars	%	Millions de dollars	%
Amérique du Nord	129	24.7	1141	49.1
Amérique centrale et du Sud	103	19.7	273	11.8
Asie	250	47.9	643	27.7
Moyen-Orient	4	0.8	12	0.5
Europe	25	4.8	226	9.7
Afrique	2	0.4	5	0.2
Océanie	9	1.7	21	0.9
<b>Total</b>	<b>522</b>	<b>100.0</b>	<b>2 322</b>	<b>100.0</b>

Source : Monthly Financial Statistics, ministère des Finances.

moins de 250000 au début de la décennie. En outre, l'emploi a augmenté beaucoup plus vite en Amérique du Nord et en Europe que dans les autres pays (tableau 3).

L'évolution des exportations japonaises de téléviseurs couleur constitue un exemple intéressant, illustrant tout le cycle qui va d'un boom des exportations aux investissements directs, en passant par les frictions commerciales<sup>17</sup>. A la suite de la première crise pétrolière, les fabricants japonais de téléviseurs couleur ont amélioré considérablement leur compétitivité internationale grâce à un grand programme de mécanisation — réduisant de plus de 90 pour cent la main-d'œuvre employée — et à l'utilisation de circuits intégrés. Par voie de conséquence, leurs exportations à destination des Etats-Unis ont fait un bond les faisant passer de 1.2 million de postes en 1975 à 2.96 millions en 1976. Une expansion aussi rapide

**Tableau 3. Effectifs employés à l'étranger par les entreprises japonaises**  
Pourcentage

	Exercice 1971		Exercice 1980		Taux de croissance (1971-1980)	
	Total	Manuf.	Total	Manuf.	Total	Manuf.
Amérique du Nord	16 335 (6.8)	3 238 (1.7)	78 612 (11.2)	52 473 (8.8)	19.1	36.3
Europe	7 550 (3.1)	3 332 (1.7)	31 588 (4.5)	17 535 (2.9)	17.2	20.3
Total mondial	241 579 (100.0)	193 401 (100.0)	700 854 (100.0)	599 207 (100.0)	12.4	13.4

Source : MITI, Annual Survey 1983.

des exportations japonaises a exacerbé les frictions commerciales, ce qui devait aboutir en 1977 à l'Orderly Marketing Agreement (Accord de commercialisation ordonnée) qui, comme **on le** relevait plus haut, a conduit à une limitation des exportations vers les Etats-Unis de téléviseurs couleur japonais à 1.75 million d'unités par an de 1977 à 1980. **A la** suite de cet accord, les constructeurs japonais ont développé considérablement leurs activités aux Etats-Unis : en **1980**, les usines **qu'ils** possédaient **dans** ce pays assuraient une production annuelle **de plus de 3 millions de** téléviseurs couleur, tandis que **les** exportations directes étaient ramenées à un **peu** plus d'un demi-million de **postes**.

**Il ne** fait aucun doute que d'autres produits connaîtront une évolution analogue **en** cas de persistance des frictions commerciales. Selon les indications **préliminaires dont** on dispose, un certain nombre de constructeurs japonais ont l'intention d'accroître leur production de magnétoscopes au sein de la **CEE**, à la suite de la récente limitation de leurs exportations directes. Les enquêtes effectuées dans l'industrie automobile conduisent aux mêmes conclusions<sup>18</sup>. Au plan international, la diffusion à l'étranger **de** la technologie japonaise comporte **des** avantages évidents. L'accroissement **des** investissements directs risque, toutefois, de jouer contre l'emploi au Japon **même**, notamment **en ce** qui concerne **les** petites entreprises sous-traitantes, qui n'ont guère **la** possibilité de s'implanter à l'étranger. De 1973 à 1978, les grands constructeurs de matériel électrique ont réduit de quelque **10** pour cent le nombre de leurs salariés **au** Japon, tout en doublant les effectifs employés à l'étranger<sup>19</sup>. Si le traditionnel dynamisme de l'industrie japonaise, ainsi que la souplesse du marché du travail, ont grandement contribué à atténuer les difficultés résultant de **ce** phénomène (les pertes d'emplois provoquées par la régression des téléviseurs étant, par exemple, compensées par les effets **de** l'expansion des magnétoscopes), les investissements directs effectués à l'étranger n'en risquent pas **moins** de créer au Japon des problèmes d'adaptation interne.

## NOTES

1. Les causes de cette sous-évaluation ont été analysées par Yoshitomi (1983). Le dernier rapport du Groupe des Conseillers économiques du Président des Etats-Unis (février 1984) examine d'autre part les causes du désajustement du taux **de** change yen-dollar. La dernière Etude économique consacrée au Japon par l'OCDE (1983) rend compte des résultats obtenus à l'aide d'une equation typique relative au taux de change du yen (pp. 48-49 **et** 77-78).
2. Certains des partenaires commerciaux du Japon ont toutefois pris des mesures unilatérales, un exemple frappant étant celui des restrictions imposées aux importations de voitures japonaises par **la** France et l'Italie. De même, les Etats-Unis ont augmenté en avril 1983 les droits de douane frappant les motocyclettes de plus de 700 cm<sup>3</sup> de cylindrée.
3. Le plafond avait été fixé à 1 750 000 postes complets par an.
4. **Il** s'agissait des véhicules automobiles, des motocycles, des produits sidérurgiques, des téléviseurs, des navires, des photocopieuses, des montres et des appareils photographiques.

5. Limitées au départ à 1 680 000 unités par an, les exportations se sont vu fixer un plafond de 1 850 000 voitures à partir d'avril 1984.
6. La « prévision » ou « niveau d'objectif » fixait à 4.55 millions d'unités les importations de la CEE en 1983, contre 4.35 millions (hors transit) en 1982. Ce plafond comprenait les magnétoscopes exportés en pièces détachées pour assemblage dans un certain nombre d'usines récemment implantées par les entreprises japonaises au Royaume-Uni et en Allemagne, appareils dont le nombre était estimé à 0.6 million. Pour 1984, la « prévision » annuelle porte sur 5.05 millions d'unités, en accroissement de 11 pour cent seulement par rapport à l'année précédente. Le plafond reste inchangé à 3.95 millions d'unités pour les magnétoscopes assemblés, tandis qu'il est porté de 0.6 à 1.1 million d'unités pour les appareils importés en pièces détachées.
7. Dans son *Annual Survey* de 1983, le MITI donne une équation analogue (premier trimestre de 1971-deuxième trimestre de 1982) :

$$\log PX = 0.77 \log PD + 0.65 \log ER + 0.23 \log PF + 0.06 D + \text{constante}$$

(9.0)                      (11.9)                      (3.2)                      (4.1)

$\bar{R}^2 = 0.997; \quad DW = 0.79$

*D* étant une variable muette qui représente le premier choc pétrolier, et les autres mnémoniques étant ceux cités dans l'équation du texte.

8. L'équation (dont la période d'estimation va du premier trimestre de 1971 au troisième trimestre de 1983) se présente de la façon suivante :

$$\log \left[ \frac{PX}{PX(-1)} \right] = 0.82 \log \left[ \frac{PD}{PD(-1)} \right] + 0.62 \log \left[ \frac{ER}{ER(-1)} \right] + 0.19 \log \left[ \frac{PF}{PF(-1)} \right]$$

(7.4)                      (9.5)                      (2.0)

$\bar{R}^2 = 0.75; \quad DW = 1.61; \quad SE = 0.019$

Il convient par ailleurs de noter que le coefficient de *PD* dépasse celui d'*ER*, ce qui suggérerait une réaction plus grande aux variations des prix intérieurs, qu'à celles du taux de change, du moins à court terme. Deux explications sont possibles pour cette asymétrie. Premièrement, du fait qu'une proportion importante des exportations japonaises sont libellées en dollars, l'impact des variations de taux de change pourrait être atténué. Deuxièmement, il est bien connu que les producteurs japonais adoptent en général une stratégie d'exportation à moyen terme : comme il est probable qu'une variation des prix intérieurs s'avérera plus durable qu'une variation du taux de change, la période d'ajustement sera vraisemblablement plus courte. La différence entre ces coefficients est de toute façon significative à 5 pour cent. Le fait de contraindre les coefficients de *PD* et d'*ER* à la même valeur — ce qui serait peut-être souhaitable pour les travaux de simulation — donne l'équation suivante :

$$\log \left[ \frac{PX}{PX(-1)} \right] = 0.64 \log \left[ \frac{PD \cdot ER}{PD(-1) \cdot ER(-1)} \right] + 0.23 \log \left[ \frac{PF}{PF(-1)} \right]$$

(9.8)                      (2.4)

$\bar{R}^2 = 0.73; \quad DW = 1.60; \quad SE = 0.020$

Ces coefficients sont très proches de ceux utilisés actuellement dans le modèle INTERLINK de l'OCDE.

9. Les résultats détaillés sont les suivants :

(Pourcentage de variation)	Chiffres effectifs	Estimations
1981	6.2	1.8
1982	-6.4	-7.3
1983 (trois premiers trimestres, chiffres provisoires)	-4.0	1.2

10. On trouvera à l'annexe le détail de l'équation relative au volume des exportations. On relèvera avec intérêt qu'en 1978 les choses s'étaient passées tout autrement : le volume des exportations avait baissé, contrairement aux relations observées dans le passé et incorporées dans l'équation type.

11. Dans le cas des magnétoscopes, cette impression est corroborée par les enquêtes effectuées par les associations de consommateurs. C'est ainsi qu'à la suite de l'accord conclu en février 1983 entre le Japon et la Communauté Européenne, le prix de vente moyen d'un magnétoscope japonais sur le marché britannique a augmenté, en 1983, d'environ 100 livres.
12. Le taux de hausse annuel des prix et des valeurs unitaires à l'exportation a été le suivant :

	Prix	Valeurs unitaires
1980	8.6	11.4
1981	1.2	3.0
1982	3.9	5.2

13. L'Italie constitue à cet égard un cas particulier, les exportations de voitures japonaises y étant pratiquement inexistantes. La valeur moyenne de ces exportations était de 0.887, chiffre le plus élevé observé en Europe.
14. Ces déductions semblent s'être vérifiées en 1983, année où l'appréciation du yen a été compensée par une baisse des prix à l'exportation qui, en maintenant la compétitivité, a permis une croissance rapide des exportations japonaises.
15. On trouvera chez Kojima (1982) et Ozawa (1979) une analyse du « modèle japonais » d'investissements directs à l'étranger.
16. De 1951 à 1981, les investissements effectués dans l'industrie de la construction électrique ont représenté un montant cumulé de 2.1 milliards de dollars, contre 1.1 milliard pour la construction mécanique générale et 1.4 milliard pour le matériel de transport.
17. Ce compte rendu est repris d'Oshima (1982).
18. Il ressort d'une enquête récemment effectuée par le *Nihon Keizai Shimbun*, que le nombre de voitures produites à l'étranger doit plus que doubler au cours des cinq prochaines années (passant de 1.6 million en 1983 à 3.7 millions en 1988), alors que l'on n'escompte qu'une légère augmentation des exportations directes (qui passeraient de 5 millions d'unités en 1983 à 5.4 millions en 1988).
19. Les chiffres (en milliers) sont les suivants :

	Emploi au Japon	Emploi à l'étranger
1973	390	50
1978	354	111

**Source:** Oshima (1982). On observera que les branches d'industrie en régression (sidérurgie, aluminium, raffinage du pétrole, etc.) ont également effectué d'importants investissements directs à l'étranger — généralement sans rapport avec des frictions commerciales — dont les incidences sur l'emploi ont été considérables.

## ANNEXE

La période retenue pour estimer l'équation relative au volume des exportations va du premier trimestre de 1970 au troisième trimestre de 1983 :

$$\log X = 1.09 \log MG + 0.29 \log Z - 0.94 \sum_{i=0}^6 w_i \log P_{-i} + \text{constante}$$

(49.3)                      (5.6)

$\bar{R}^2 = 0.98$ ;       $DW = 0.70$ ;       $SE = 0.04$

retards échelonnés (distribution du troisième ordre d'Almon imposant aux extrêmes une valeur nulle)

<i>i</i>	0	1	2	3	4	5	6
<i>w<sub>i</sub></i>	.14	.20	.22	.19	.14	.08	.03

où *X* = volume des exportations  
*MG* = croissance des marchés à l'exportation  
*Z* = rapport stocks/livraisons  
*P* = prix relatif des exportations

L'autre période marquée par d'importantes frictions commerciales, celle de 1978, avait vu le volume des exportations chuter de 4.5 pour cent, alors que l'équation aurait « prédit » une augmentation d'environ 2.9 pour cent. Dans ce cas, il semble que le protectionnisme ait exercé une incidence directe sur le volume des exportations, indépendamment du mouvement **des prix**. En 1981 et 1982, en revanche, il en est allé tout autrement : compte tenu de la croissance des marchés d'exportation et de l'évolution des prix relatifs, le volume des exportations ne semble pas avoir été inférieur au niveau que l'on pouvait prévoir en se fondant sur **les** relations observées dans le passé :

% Changement	Réalisé	Prévu
<b>1981</b>	<b>10.9</b>	8.6
<b>1982</b>	<b>-2.1</b>	<b>-3.4</b>

Il n'en reste pas moins vrai que les pressions protectionnistes semblent bien avoir provoqué un gonflement des prix à l'exportation, ce qui conduit à penser que c'est surtout ce mécanisme qui a permis de respecter les contraintes pesant sur le volume des exportations.

## BIBLIOGRAPHIE

Kojima, K., « Macroeconomic **versus** Business Approach to Direct **Foreign** Investment », *Hitosubashi Journal of Economics*, juin 1982.

OCDE, *Etude économique sur le Japon*, août 1983.

Oshima, T., « Problems of Present Japanese Direct Foreign **Investment** in the Electric Equipment Industry », *Osaka City University Economic Review*, n° 18, 1982.

Ozawa, T., *Multinationalism, Japanese Style : The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton Univ. Press, 1979.

Yoshitomi, M., « An Appraisal of Japanese Financial Policies », *The World Economy*, mars 1983.