

L'Europe sur l'échiquier productif du Japon, le cas des industries électronique et automobile

*Evelyne Dourille-Feer **

L'électronique et l'automobile sont les deux secteurs où les implantations japonaises en Europe provoquent les débats les plus vifs. Pourtant la progression des investissements directs du Japon sur le sol européen est récente – elle ne connaît un réel essor qu'à partir de 1985 –, d'une ampleur plus modeste que celle prise aux Etats-Unis qui restent la première terre d'accueil, et correspond à un rattrapage par rapport à d'autres régions – le continent nord-américain ou l'Asie – qui avaient jusqu'à présent été les destinations privilégiées. Par conséquent, les origines de la polémique ne sont peut être pas tant au niveau du capital investi, qu'à celui de la stratégie industrielle que celui-ci symbolise et des enjeux dont il est porteur. C'est ce qui est étudié ici à travers ces deux cas qui conduisent à s'interroger sur les similitudes ou les différences d'approche des marchés américain et européen par les sociétés japonaises.

Jusqu'au milieu des années quatre-vingt, le Japon a joué un rôle modeste sur la scène internationale de l'investissement direct manufacturier. De sixième investisseur mondial en 1984, il disputait la troisième place à l'Allemagne et aux Pays-Bas, derrière les Etats-Unis et la Grande-Bretagne en 1989¹. Son stock d'investissements est néanmoins passé de 22 à 81,6 milliards de dollars entre 1984 et 1990².

* *Evelyne Dourille-Feer est chargée de mission au CEPII.*

1. L'estimation des stocks mondiaux en 1990 n'est pas encore possible compte tenu des statistiques nationales encore non disponibles. Ce classement est établi sur la base des estimations de stocks faites par D. de Laubier (Conseiller scientifique au CEPII).

2. Source : ministère des Finances japonais. Il s'agit des années fiscales s'achevant au 31 mars de l'année calendaire suivante.

S'implantant d'abord en Asie ou sur le sol d'autres pays en développement (notamment l'Amérique latine) dans des secteurs à technologies banalisées ou énergivores³, les industries nipponnes se sont ensuite tournées vers les pays développés et les secteurs à plus haute teneur technologique dès la fin des années soixante-dix. Si les Etats-Unis ont été les grands bénéficiaires de cette réorientation des investissements japonais à partir de 1986, l'Europe enregistre à son tour les plus fortes progressions : en 1990, les investissements manufacturiers japonais y ont augmenté de 58 % contre 20 % seulement aux Etats-Unis⁴.

Présentes en Asie, aux Etats-Unis et de plus en plus en Europe, les firmes japonaises se dotent d'un appareil productif mondial, notamment dans les secteurs de l'électronique et de l'automobile. Si leurs stratégies sur le sol américain ont clairement basculé de la défensive (réaction aux barrières protectionnistes) à l'offensive (constitution de filières de production contrôlées)⁵, en est-il de même en Europe ? Assiste-t-on à la mise en place de simples unités de production nipponnes délocalisées ou à la poursuite de stratégies plus complexes de mondialisation de la production basée sur des filières régionales ? Enfin qu'en résultera-t-il pour les producteurs européens ?

L'implantation tardive des industriels japonais en Europe

En 1990, le stock mondial total des investissements directs japonais s'élevait à 311 milliards de dollars. L'Europe en avait reçu 59 milliards, reléguant l'Asie (47,5 milliards de dollars) à la troisième place pour seconde année consécutive, mais les Etats-Unis restaient de loin la première terre d'accueil de ces investissements (130,5 milliards de dollars). Cette amélioration de la position européenne a résulté de la progression très rapide des flux d'investissements japonais sur le Vieux Continent après 1985, passant de 3,5 milliards de dollars en 1986 à 14,3 milliards en 1990, après un pic à 14,8 milliards en 1989⁶. Ainsi l'intérêt des investisseurs nippons pour l'Europe s'intensifie. En outre, il s'élargit de plus en plus au secteur manufacturier.

3. M. Fouquin, E. Dourille-Feer, J. Oliveira-Martins, *Pacifique, le recentrage asiatique*, Economica, 1990.

4. Augmentation des flux d'investissement directs manufacturiers japonais pendant l'année fiscale considérée.

5. E. Dourille, « Le système productif japonais joue la carte de la globalisation », *Economie et statistique*, mai 1990.

6. Ce pic est lié à l'abondance des excédents courants japonais accumulés depuis le début des années 80. Ceux-ci ont néanmoins subi deux années de forte contraction en 1989 et 1990.

L'attrait pour la grande Europe industrielle

Au sein de leurs investissements européens, les Japonais ont fait jusqu'à présent une large place au secteur des services (banque, finance, assurances, commerce, immobilier) qui représentait encore 79 % du stock 1990. Néanmoins, on observe l'amorce d'un mouvement de rattrapage des investissements dans le secteur manufacturier. Ainsi, leur part dans les flux d'investissements directs japonais à destination de l'Europe est-elle passée de 11 % en 1986 à 17 % en 1988 pour atteindre environ 32 % en 1990.

Un tel mouvement n'est pas observé en fin de période dans les autres régions du monde, ce qui permet à l'Europe d'accroître sa part au sein des investissements manufacturiers mondiaux du Japon (graphique 1). Précisons par ailleurs que la brutale montée du poids de l'Amérique du nord entre 1980 et 1990 (graphique 1) résulte plus du déferlement massif des capitaux japonais sur le sol américain entre 1985 et 1989 que de la concentration de ces derniers sur le secteur manufacturier aux dépens du secteur des services.

Une enquête menée en 1990 par l'Exim Bank sur les investissements directs japonais fait apparaître que sur un échantillon représentatif de 459 firmes, 120 (26 %) ont des projets d'implantations en Europe à moyen terme contre 89 seulement en Amérique du nord. Par ailleurs, les projets en Asie restent nombreux (115 dans l'ASEAN et 55 dans les NPI)⁷. Déjà bien ancrés industriellement en Amérique du nord et en Asie⁸, les investissements japonais cherchent désormais à combler leur retard en capacités productives sur l'un des plus grands et des plus riches marchés du monde : la grande Europe.

Jusqu'à présent, les unités de production nipponnes n'ont représenté qu'un faible volume d'emplois en Europe relativement aux unités américaines, respectivement 120 000 et 2 600 000 en 1989⁹. Toutefois, l'histoire des implantations japonaises sur le Vieux Continent ne fait que commencer et les effectifs employés augmenteront rapidement, sans qu'il soit possible de mesurer si elles équilibreront les destructions d'emplois.

La Grande-Bretagne en tête

La répartition des unités productives japonaises en Europe s'est profondément bouleversée au cours des quinze dernières années. En 1976, la RFA se plaçait nettement en tête avec 16 usines implantées ; venaient ensuite l'Espagne et la Belgique (10 usines), les Pays-Bas (7 usines), le Royaume-Uni (6 usines) et

7. ASEAN : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Singapour, Brunei. NPI d'Asie : Corée du sud, Hong-kong, Taïwan, Singapour.

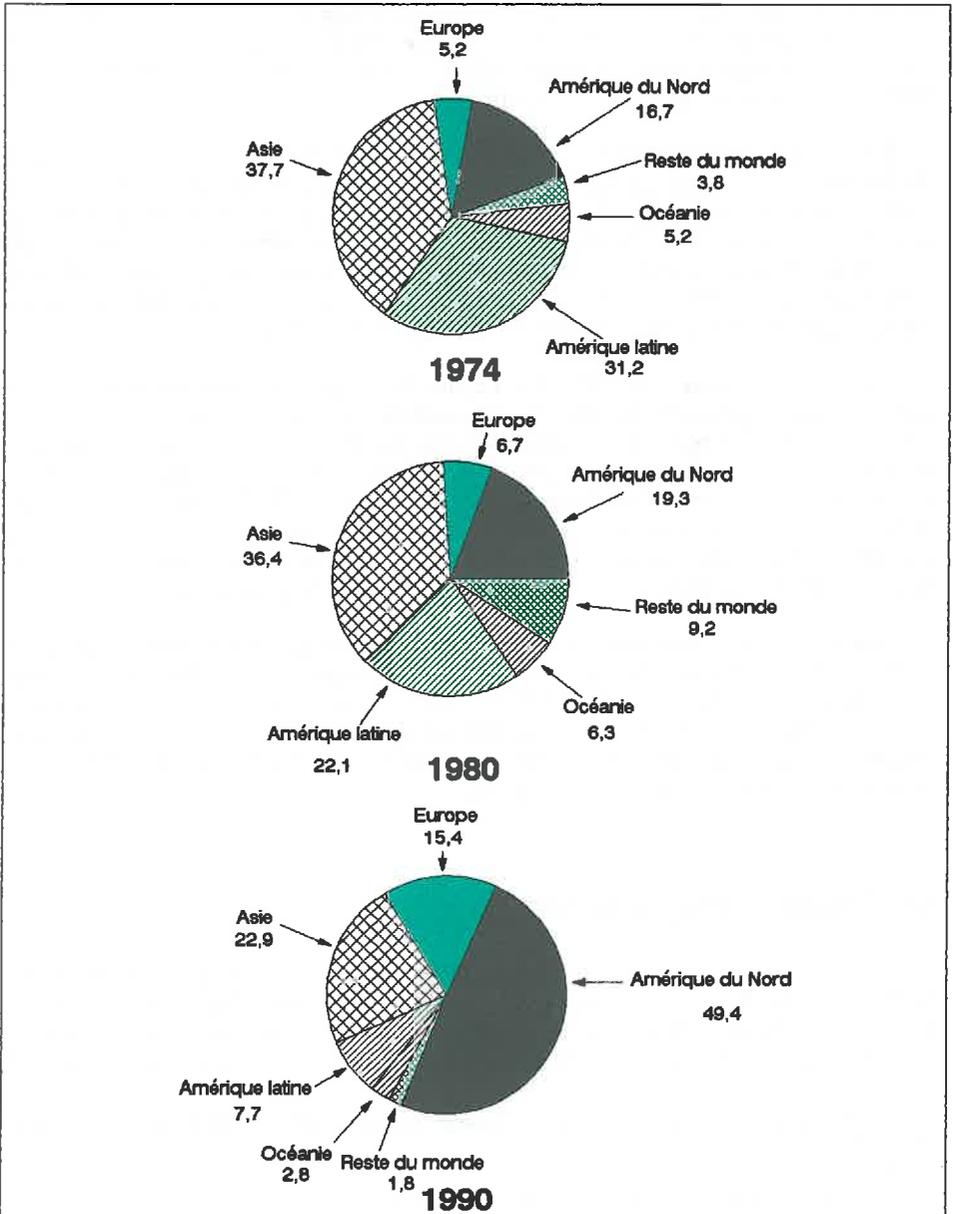
8. op. cité note (3).

9. *Les investissements de production japonais dans 17 pays d'Europe*, Datar, 1989.

GRAPHIQUE 1

Evolution de la structure géographique des stocks d'investissements directs manufacturiers japonais

en % total monde = 100



Source : Ministère des finances japonais.

en queue de peloton, la France (2 usines). Les Japonais ont d'abord cherché à pénétrer les pays à réseau commercial puissant (RFA) ou ceux dotés de bonnes infrastructures, notamment portuaires¹⁰. Par la suite, ils se sont de plus en plus tournés vers le Royaume-Uni pour n'augmenter leurs investissements en France qu'à partir de la deuxième moitié des années quatre-vingt. Depuis 1989, un regain d'intérêt est enregistré en direction de l'Allemagne, lié à la réunification et aux perspectives ouvertes sur les pays de l'est européen (tableau 1).

TABLEAU 1

Les implantations industrielles japonaises par pays européen en 1990

	Nombre d'unités productives	Montant des investissements directs manufacturiers japonais (Millions de dollars)	Effectifs *
Royaume-Uni	187	2 280	32 612
France	122	850	18 923
Allemagne	109	1 001	16 449
Espagne	64	946	23 850
Italie	39	239	5 400
Pays-Bas	36	1 610	12 800
Belgique	33	292	6 250
Irlande	29	191	2 910
Portugal	14	71,5	4 920
Luxembourg	2	24	415

* Statistiques de 1989.

Sources : JETRO, Ministère des finances japonais, DATAR.

La Grande-Bretagne devrait maintenir son avance si les projets industriels japonais planifiés à moyen terme sont réalisés¹¹.

Les critères de localisation

Diverses enquêtes sur les critères de localisation des firmes japonaises montrent que l'ouverture des économies, la présence de bonnes infrastructures physiques (portuaires, routières, ferroviaires) et humaines (niveau de qualification de la main-d'œuvre) ainsi que le niveau des coûts de production sont les mobiles les plus souvent avancés¹². La facilité à recruter un personnel s'exprimant en anglais est également fréquemment mentionnée.

10. Op. cité note (9).

11. *Survey on Direct Investment*, Exim Bank, 1990.

12. Etude du professeur Mucchielli effectuée dans le cadre du groupe sur la localisation des investissements directs, pour le compte du Commissariat général du Plan, à paraître en 1992.

La carte des implantations japonaises en Europe concorde dans l'ensemble avec ces résultats. En effet, ceux-ci justifient en grande partie l'attrait exercé par la Grande-Bretagne, l'intérêt porté à l'Allemagne et à la France, ainsi qu'aux potentialités du marché espagnol. Ils demeurent néanmoins insuffisants pour expliquer la tendance actuelle des Japonais consistant à délaissier la périphérie de l'Europe (pays de l'EFTA, Grèce, Portugal). Les critères de localisation mentionnés plus haut mettent en valeur l'importance des conditions d'offre, mais certaines enquêtes¹³ font ressortir combien l'aspect demande compte (notamment la taille du marché). Les choix géographiques des implantations japonaises sont ainsi plus faciles à interpréter.

Deux secteurs majeurs : l'électronique et l'automobile

L'observation de la répartition sectorielle des investissements japonais en Europe montre que le secteur « machines électriques et électroniques » a toujours occupé une large place qui s'est d'ailleurs nettement renforcée au cours des années quatre-vingt. Pendant cette période la part des « équipements de transports » (automobiles) a progressé, alors que celles des « métaux ferreux et non-ferreux » et du « textile » ont fortement chuté (graphique 2).

Les implantations japonaises couvrent ainsi une vaste gamme de secteurs dans les différents pays d'Europe indépendamment de l'avance technologique de l'investisseur (forte avance japonaise dans de nombreux secteurs de l'électronique, mais retard dans la chimie-pharmacie) ou même indépendamment de l'avantage comparatif du pays d'accueil¹⁴ (annexe 1). Le point de départ de nombreuses délocalisations japonaises semble également être fortement lié au problème du protectionnisme.

Les investissements « réactionnels » nippons

Les étapes empruntées par les industriels japonais pour prendre pied sur le sol européen ont été similaires à celles suivies quelques années plus tôt aux Etats-Unis¹⁵ : à une phase défensive d'implantations nipponnes répondant aux mesures de l'Administration américaine ou de la CEE a succédé une phase offensive s'appuyant sur une stratégie de conquête des parts de marché à long terme (tableau 2).

13. *Les investissements directs japonais en Europe*, enquêtes annuelles du Jetro.

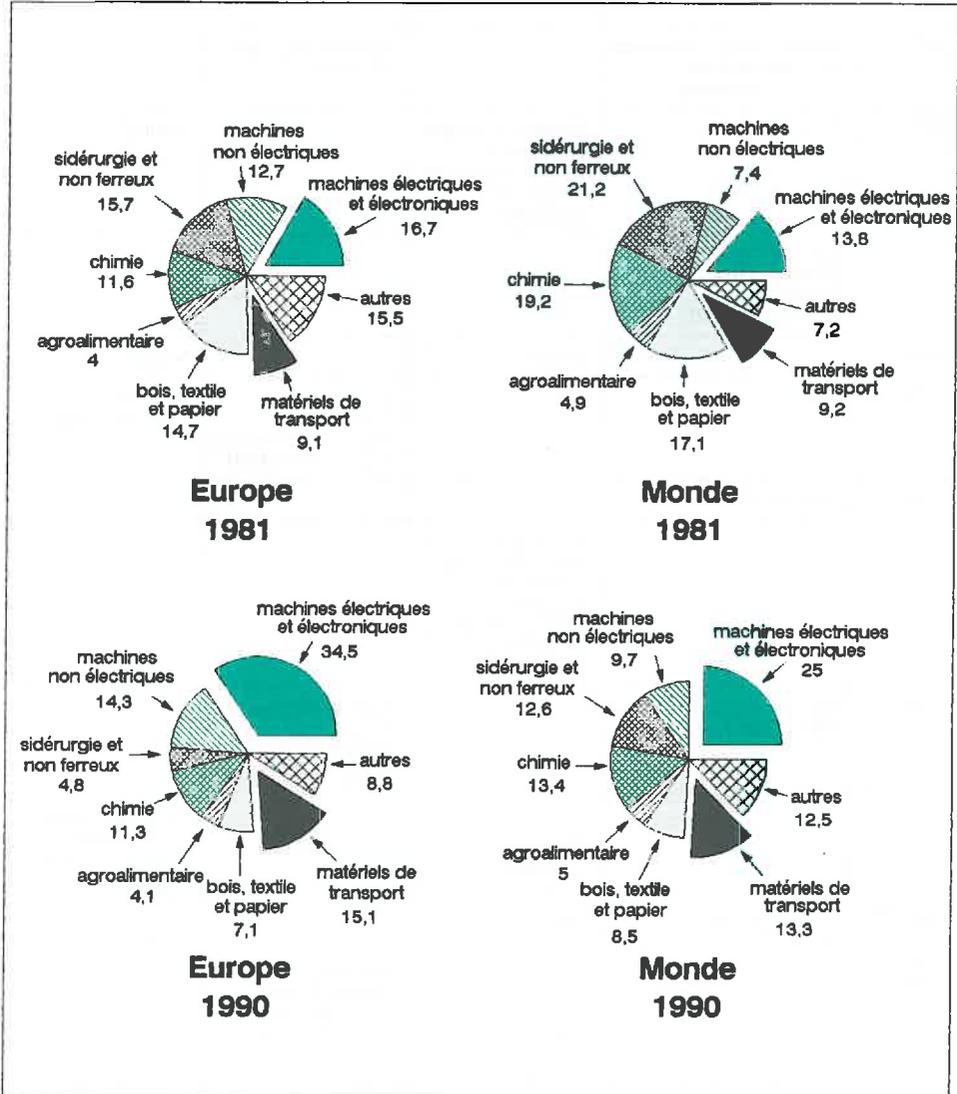
14. Voir à ce sujet l'article préparé pour le colloque « La France dans les réseaux d'alliances industrielles mondiaux » de décembre 1991 : E. Dourille-Feer, *L'Europe dans les stratégies de globalisation des entreprises japonaises : le cas de l'industrie automobile*, à paraître chez Economica au premier semestre 1992.

15. Op. cité note (5).

GRAPHIQUE 2

La structure sectorielle des stocks d'investissements directs manufacturiers japonais en Europe et dans le monde

en % total manufacturier = 100



Source : Ministère des finances japonais.

TABEAU 2

Les pressions américaines et européennes face aux implantations japonaises

Etats-Unis

	Electronique grand public (EGP)	Machines-outils	Sidérurgie	Automobile
Avant 1977	Sony Manufacturing C ^o of US (1972) ¹ .	Yamazaki (1968) ¹		
1977	Accord d'auto-limitation des exportations de TV japonaises		Système de « prix gâchette » ³	
1978	Toshiba (EGP)	Fixation d'un prix minimum à l'exportation pour les machines japonaises		Honda ¹
1979	Hitachi Consumer Sharp (EGP) Matsushita Industrial (EGP)			
1980		Hitachi Seiki		Nissan ¹
1981			Contrôle des importations d'aciers spéciaux (à négocier en 1984)	Accord d'auto-limitation
1982	JVC (EGP)			
1983		La fédération des machines-outils américaine demande au Congrès de limiter les exportations japonaises		
1984	Sumitomo Electric (fibres optiques)		NKK - National Steel NKK - Martin Kawasaki Marietta	Tous les grands constructeurs s'installent et les équipementiers suivent
1985	D'autres implantations suivent ²			
1986		Mori Seiki Okamoto Toyoda M.W.	Sumitomo Metal	
1987		Miyano		
1988 1989			Les grandes compagnies sont toutes présentes	

1. Les pionniers.

2. Cette liste n'est pas exhaustive mais retrace seulement les démarrages d'implantations les plus frappants, après une réaction américaine.

3. C'est un système de prix planchers.

CEE

	Electronique grand public	Electronique professionnelle	Machines spécialisées	Automobiles	Autres
1968	Restriction à l'importation TV couleur Auto-limitation du Japon				
1970 1974	Implantation TV couleur (Sony)				
1980 1981	Début contrôle importation magnétoscopes Démarriage production magnétoscopes en Europe	Démarriage production semi-conducteurs (NEC)		Quotas, contrôle importations	
1983	Actions anti dumping sur magnétoscopes, micro-ondes	Actions anti dumping photocopieurs, mach. à écrire, implant. prod. photocopieurs		Démarriage implantations (Nissan)	
1984	Implantations product. micro-ondes (Hitachi)				
1985			Actions anti dumping excavatrices (Komatsu)		
1988		Renforcement implantations semi-conduc.		Renforcement implantations	
1989		Durcissement règle contenu local photocopieurs semi-conducteurs			Règle du contenu local renforcée
1990 1991				Tous les constructeurs présents ou plans d'investissements	

Sources : diverses rassemblées par l'auteur. Les données sont indicatives et non exhaustives.

La décennie quatre-vingt-dix s'est ouverte pour la CEE sous le signe de cette offensive avec l'arrivée des sous-traitants ou des fabricants de composants japonais et le développement des unités productives.

Si le protectionnisme¹⁶ ou les situations de rentes de monopole sont à l'origine de nombreuses implantations japonaises en Europe, il existe également d'autres mobiles qui poussent ces entreprises à s'internationaliser. C'est en descendant à un niveau plus fin d'analyse sectorielle qu'il sera possible de les dégager, notamment dans les deux secteurs les plus significatifs : l'électronique et l'automobile.

L'offensive électronique

Dès les années cinquante, le secteur électronique a tenu une place centrale dans l'économie japonaise tant par son dynamisme à l'exportation que par son soutien à la demande interne. Sous la pression des hausses de salaires au Japon, des politiques de substitution à l'importation des pays en développement et des frictions commerciales croissantes avec les Etats-Unis, ce secteur va commencer à s'internationaliser. L'Asie a été la destination privilégiée des investisseurs japonais du secteur jusqu'en 1974, puis ce fut au tour des Etats-Unis dès 1975. Enfin, fortes de ces expériences préalables, les firmes japonaises s'intéressent sérieusement à l'Europe depuis le début de la décennie 80¹⁷.

Les acteurs en présence

Après un effort soutenu (1964-1974) effectué dans le secteur des industries électroniques (annexe 2) pour tenter de combler son retard vis-à-vis du leader américain, l'Europe a recommencé à perdre du terrain face aux Etats-Unis mais surtout au Japon. Il en est résulté un solde commercial fortement négatif sur l'ensemble de l'industrie en fin de période (tableau 3).

Pourtant l'Europe dispose d'un vaste marché intérieur : plus du quart du marché mondial de l'électronique grand public et de l'informatique et environ le tiers de celui des télécommunications. Le cloisonnement des marchés et le manque de cohésion industrielle l'ont néanmoins lourdement handicapé¹⁸.

16. P. Saucier, *Spécialisation internationale et compétitivité de l'économie japonaise*, Economica, 1988.

17. *Les implantations industrielles de l'électronique japonaise en Europe*, rapport du service économique et commercial de l'Ambassade de France au Japon, janvier 1989.

18. J.P. Berthier, « L'industrie électronique », *Cahiers Français*, n° 243, octobre-décembre 1989.

TABLEAU 3

L'électronique mondiale en 1989

En milliards de dollars

	Production	Marché	Solde
Total de l'électronique			
Etats-Unis	312	319	- 7
Europe	183	217	- 34
Japon	214	153	+ 61
Reste du Monde	113	133	- 20
Total	822	822	0
Composants actifs			
Etats-Unis	18	21	- 3
Europe	8	13	- 5
Japon	37	26	+ 11
Reste du Monde	10	13	- 3
Total	73	73	0
Electronique grand public			
Etats-Unis	11	25	- 14
Europe	13	23	- 10
Japon	36	16	+ 20
Reste du Monde	24	20	+ 4
Total	84	84	0

Source : d'après EIC, tableau n° 3 du rapport sur « La globalisation de l'industrie électronique », M. Humbert, J.-L. Perrault.

Les composants à la dérive

Le segment des semi-conducteurs – maillon technologique de base dans la fabrication des appareils électroniques grand public et de l'électronique professionnelle¹⁹ – accuse un grand retard en Europe. Les producteurs européens de composants (Siemens, Philips, Thomson) se sont surtout spécialisés sur les circuits intégrés appliqués aux télécommunications et au matériel militaire. La récession de 1989 a, par ailleurs, provoqué un brusque afflux de composants américains et japonais plus compétitifs, accélérant le repli européen dans ce domaine. Ainsi à la fin des années quatre-vingt, alors que les Américains contrôlaient les trois-quarts de leur propre marché des circuits intégrés et les Japonais 90 %, les Européens n'en détenaient que 43 % à part égale avec les fabricants américains. Les Japonais n'y contribuaient qu'à hauteur de 13 %²⁰.

Pour endiguer la chute de ce secteur-clef, la Communauté a adopté deux types d'attitudes : l'une défensive, en protégeant les industriels européens par

19. M. Humbert, J.L. Perrault, *La globalisation de l'industrie électronique*, Université de Rennes, GERDIC, mai 1991.

20. « EC 1992 and Japanese Corporation », *Industrial Bank of Japan Review*, juillet 1989.

l'application de mesures anti-dumping et de la règle du pays d'origine²¹ qui visait essentiellement les usines tournevis japonaises implantées en Europe²² ; l'autre offensive en lançant le programme de recherche JESSI (Joint Electronic Semi-Conductor Silicon) destiné à mettre au point une chaîne de production de nouveaux modèles de circuits intégrés (mémoires) à l'horizon de 1993. Ces prises de position incitent plus encore les firmes japonaises à prendre pied en Europe pour compléter leur dispositif productif et pour suivre les progrès techniques en cours.

Le téléviseur, atout maître de l'électronique grand public européenne

Le tissu industriel européen du secteur est essentiellement composé de petites et moyennes entreprises qui doivent en grande partie leur survie à la protection des réglementations techniques et des standards spécifiques nationaux. Philips et Thomson sont les exceptions qui ont acquis une réputation internationale.

Bien que l'avance technologique en matière de développement du magnétoscope, du disque compact, du lecteur de vidéodisque ait été dans le camp européen, les entreprises japonaises se sont imposées sur les marchés mondiaux grâce à leur savoir-faire en organisation de la production ou à leur capacité d'améliorer les produits. Les firmes européennes tiennent des positions encore fortes sur les produits les moins avancés techniquement tels, les téléviseurs, et fabriquent sous licence japonaise ou en joint-ventures des appareils tels que les magnétoscopes ou les micro-ondes. Les Européens contrôlent encore 75 % de leur marché des téléviseurs ; c'est pourquoi le développement de la prochaine génération de téléviseurs – la télévision haute définition – constitue un enjeu de taille. Les fabricants japonais ont failli réussir à imposer le standard MUSE en 1986, un sursaut de la Communauté européenne a permis de stopper cette solution qui condamnait à terme les fabricants européens. Néanmoins, le récent report de l'adoption du standard européen D2MAC, initialement prévu en 1992 et envisagé maintenant en 1995 pour les nouveaux programmes diffusés par satellites, laisse le champ libre aux constructeurs japonais pour acheter le brevet européen et s'y adapter, ainsi que pour effectuer un premier test des nouveaux téléviseurs à l'échelle de leur vaste marché intérieur avant d'affronter celui de l'Europe.

Faiblesses et forces de l'électronique industrielle

L'informatique représente très nettement le plus fort déficit commercial électronique européen (soit, en 1989, 16 milliards de dollars contre 2 milliards

21. La règle consiste à exiger qu'un produit final ait une proportion minimum de pièces fabriquées localement. Dans le cas où le contenu local se situe en dessous de ce seuil, le pays d'origine du produit considéré est celui qui est le plus gros fournisseur des composants qui le constitue.

22. G. Kume, K. Totsuka, *Japanese manufacturing investment in Europe*, in Japanese investment in Europe, Sumitomo Life Research Institute with M. Yoshitomi, Avebury, 1991.

dans la bureautique, second poste déficitaire)²³. Ce déficit a d'ailleurs été aggravé par la forte ouverture relative des marchés publics européens (30 % seulement du matériel informatique est européen) alors que ceux des Etats-Unis ou du Japon sont détenus à 90 % par les nationaux.

Actuellement, les entreprises informatiques du Vieux Continent contrôlent environ 25 % du marché européen, mais les firmes américaines s'y taillent la part du lion (65 %). La place des industriels nippons est donc encore modeste, alors que des projets d'implantations sur le segment de la micro-informatique se profilent. Par ailleurs, les grandes manœuvres d'alliances dans lesquelles sont engagées les firmes européennes pour leur survie, constituent autant d'occasions de s'insérer dans les tissus industriels des pays d'Europe (tableau 4).

TABLEAU 4

Quelques exemples d'alliances nippo-européennes dans l'informatique

Fujitsu / ICL	1990	Rachat d'ICL
Matsushita / Siemens	1990	Accord commercial dans l'informatique
NEC / Bull	1991	NEC entre à concurrence de 5 % dans le capital de Bull

Sources : diverses rassemblees par l'auteur.

Sur le segment de la bureautique, les Européens étaient bien placés lorsque les composants mécaniques prédominaient (notamment machines à écrire), mais avec la diffusion progressive de l'électronique, la compétitivité japonaise s'est peu à peu affirmée²⁴. Les années 80 ont été marquées par des conflits commerciaux bilatéraux qui ont poussé très tôt les industriels japonais à s'implanter en Europe.

Dans trois secteurs, les Européens sont encore bien placés dans la course mondiale : les télécommunications, les logiciels et certains services informatiques. Toutefois, les Japonais procèdent à d'importants investissements dans ces secteurs et on ne peut exclure l'hypothèse d'avoir à affronter leur concurrence à moyen terme.

L'essor des implantations électroniques japonaises en Europe

Sony prend pied sur le sol européen dès 1968 au Royaume-Uni (Bridgend) pour fabriquer des téléviseurs couleurs au moment où les premières accusations

23. Voir note (19).

24. Op. cité note (22).

européennes de dumping à l'égard des producteurs nippons sont lancées. Il est suivi de peu par Matsushita. Toutefois, le mouvement d'implantation des firmes électroniques japonaises en Europe ne prendra de l'ampleur qu'à partir de la décennie quatre-vingt.

Actuellement, les unités de production électroniques japonaises en Europe sont concentrées sur un nombre restreint de produits au sein des trois grands segments du secteur : téléviseurs couleurs, magnétoscopes et platines lasers pour l'électronique grand public, photocopieuses, imprimantes, télécopieurs pour l'électronique industrielle et circuits intégrés pour les composants ²⁵.

En nombre d'unités installées comme en montant d'investissements, le Royaume-Uni arrive en tête, suivi de la RFA, de la France et de l'Espagne (tableau 5). Dans ce tableau, les Pays-Bas n'apparaissent pas, alors qu'ils arrivent en deuxième position derrière la RFA en terme de montants déclarés des investissements directs électroniques japonais (485 milliards de dollars fin 1989).

Toutefois, au delà d'une simple photographie des implantations électroniques japonaises en Europe, ce tableau suscite une série de remarques sur les motivations et stratégies nipponnes d'investissement direct.

L'ébauche de stratégies intégrées

Le tableau 5 met en évidence le fait que les Japonais sont positionnés sur des créneaux où ils sont technologiquement dominants (à l'exception des téléviseurs couleurs). Ce résultat conforte la thèse développée par Kindleberger ²⁶ selon laquelle, la firme doit disposer d'un avantage monopolistique sur les entreprises locales ou implantées dans le pays d'accueil pour décider de procéder à l'investissement direct.

Il apparaît également que tous les grands concurrents nippons des différents segments électroniques sont présents en Europe où ils sont arrivés presque en même temps ²⁷, ce qui confirme les observations de Knickerbocker ²⁸ sur la tendance systématique des firmes des secteurs oligopolistiques à implanter des filiales presque simultanément sur le même marché de façon à rétablir l'équilibre des parts de marché mis en péril par la délocalisation de la firme leader.

Dans certains secteurs (notamment téléviseurs, photocopieurs et certains types de composants), où la concurrence européenne ou américaine est forte, l'investissement direct permet alors aux industriels nippons d'exploiter leur

25. Il faut signaler également l'augmentation des unités de fours à micro-ondes, classés dans les statistiques japonaises sous la rubrique EGP.

26. C. P. Kindleberger, *The international Corporation*, Cambridge, The MIT Press, 1970.

27. Pour une chronologie des implantations, voir les enquêtes annuelles du JETRO : *Current Situation of Business Operations of Japanese Manufacturing Enterprise in Europe*.

28. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprises*, Harvard University Press, 1973.

TABLEAU 5

Les implantations électroniques japonaises en Europe, juin 1989

En nombre d'unités de production sauf indications contraires

	Royaume-Uni				Allemagne Fédérale				France				Espagne				Autres			
	T*	C	EGP	EI	T	C	EGP	EI	T	C	EGP	EI	T	C	EGP	EI	T	C	EGP	EI
Matsushita	6	3	1 TVC MD	2 Tel	7	3	3 M M PL	1 P					1		1 M		1			1 B (Bel)
Sony	1	1	1 tube TV		1		1 TVC M		1		1 M PL BA		1		1 TVC M		2		1 CA (It)	1 PL (Aut)
Hitachi	1		1 TVC M		2	1 CI	1 TVC M													
Toshiba	1		1 TVC		3	1 CI	1 M	1 PC	2		1 MO	1 P								
Mitsubishi	1																			
NEC	2	1 CI	1 M	1 Tel Fax													1		1 CI (Irl)	
Sanyo	2		1 TVC M AA 1 Mo		1		1 TVC						2	1	1 TVC M					
Sharp	2	1	1 M PL MO										1		1 TVC					
Fujitsu	1	1 CI											1			1 PC	1		1 CI (Irl)	
JVC			1 TVC		2	1 TA	1 S PL		2		1 M 1 PL									
Canon					1			1 P	1			1 P				1				1 P (It)
Ricoh				1 Fax P	1				1			1 Fax P								
Alps Electronics		1			1	1											2		1 (Irl) 1 (Sui)	
Total y compris autres fabricants	37	18	13	19	27	13	11	5	15	4	8	4	8	3	5	1	13	8	4	1
Montant des investissements (en milliards de dollars 1990)**	778				349				119				100				ND			

T : Total, C : Composants, EGP : Electronique grand public, CI : Circuit intégrés, TVC : Téléviseur couleur, MO : Micro-onde, M : Magnéto-copie, AA : Audiovisuel pour l'automobile, PL : Platine laser, P : Photocopieur, B : Piles sèches, PC : Ordinateurs, S : Matériel Hi-Fi, BS : Bande audio, TA : Cassettes.

* Dans certains cas une base de production comprend plusieurs catégories de produits.

** Secteur machines électriques et électroniques.

Source : Exim Bank, à partir des statistiques de l'Electronic Industry Association of Japan.

savoir-faire en matière d'organisation de la production et de faire jouer pleinement l'atout qualité ou prix qui s'en dégage.

Au delà de l'internalisation des coûts de transaction et de l'accès au marché européen, les firmes électroniques japonaises n'élaborent-elles pas des stratégies plus complexes en implantant presque systématiquement plusieurs filiales en Europe ? Avant d'ébaucher leurs plans offensifs sur le Vieux Continent, il apparaît nécessaire de rappeler brièvement comment Sony (imité par Matsushita et Toshiba) a réussi à édifier une « filière image » aux Etats-Unis dont les retombées commerciales ne manqueront pas d'affecter les industriels européens.

Après avoir occupé le terrain des appareils audios (walkman, radios...) et audio-visuels (téléviseurs, magnétoscopes, caméscopes), Sony s'est intéressée à la partie « soft » de ces produits. Elle a procédé au rachat de CBS Record et de la Société Columbia Picture aux Etats-Unis. Grâce à cette dernière, elle dispose d'un laboratoire de tests des appareils audio-visuels en grandeur réelle : dans la bataille des normes de la télévision haute définition, disposer d'une telle filmothèque constitue un atout considérable. Ses récents accords (1991) avec Apple montrent son intention d'intégrer le segment « informatique conviviale » à ses activités²⁹.

En 1989, Sony est implantée dans sept pays européens. Son quartier général est localisé au cœur économique de l'Europe – la RFA – et sa filiale financière, dans un pays à législation fiscale favorable – les Pays-Bas –. Disposant déjà d'une production diversifiée (téléviseurs, magnétoscopes, platines laser, cassettes audios et audiovisuelles), Sony n'offre encore qu'un exemple embryonnaire de production intégrée : les tubes et téléviseurs en Grande-Bretagne, mais elle peut échanger des composants entre ses filiales européennes. Néanmoins, la société projette de renforcer sa production européenne de composants divers (semi-conducteurs, têtes de lecture de magnétoscopes, pick-up optiques). Si ces plans se matérialisaient et s'étendaient, Sony exercerait un contrôle plus strict de ses filiales de production européenne. Il pourrait en résulter l'éviction de certains fabricants de composants européens considérés moins fiables que leurs homologues japonais, en raison d'une faible tradition de relations bilatérales d'affaires ou de recherche.

L'entreprise Toshiba dispose en 1989 de six bases de production dans trois pays d'Europe, dont une moitié en RFA. L'éventail des produits fabriqués couvrent les trois grands segments de l'électronique (grand public, professionnelle et composants). Son entrée dans le capital de Canal + devrait lui permettre de constituer une « filière image » capable en outre d'intégrer le segment informatique.

Dans le secteur de l'électronique, les industriels japonais en sont encore au stade de la mise en place de filiales de production en Europe qui s'étendent des

29. K. Sarjo, « Contre les mastodontes américaines, la souplesse d'un géant japonais : Sony, la voie de la globalisation », Nikkei Sangyo dans *Courrier International*, 16 avril 1991.

composants à la distribution en passant par les produits finis. Le parachèvement de ces filières n'est pas assuré à court ou moyen terme compte tenu des pertes et des dépenses engagées aux Etats-Unis par les grandes compagnies japonaises du secteur³⁰. Toutefois, les faiblesses actuelles de l'électronique européenne³¹ laissent augurer d'une accélération de la progression japonaise à l'horizon 2000.

Le cas de la filière automobile

Les unités de production automobile japonaises s'installent à vive allure sur le Vieux Continent puisqu'elles devraient fabriquer au moins 1,2 million de véhicules en l'an 2000 contre 360 000 actuellement. Toutefois, ces investissements n'en sont encore qu'à leur phase de démarrage et il est donc utile, pour l'Europe, de tirer les enseignements des sept années d'implantation aux Etats-Unis des constructeurs japonais.

Une filière de production efficace aux Etats-Unis

Les premières délocalisations japonaises aux Etats-unis se sont faites dans le secteur de la sidérurgie en réponse aux mesures protectionnistes prises par l'administration américaine (prix gâchette, quotas...). Celles des grands fabricants automobiles ont été effectuées presque dans la foulée, surtout entre 1984 et 1988, faisant écho aux mesures d'auto-limitation. En 1985, le leader du pneumatique japonais Bridgestone rachète l'américain Firestone. Puis, les industriels japonais des composants vont venir s'installer un à un jusqu'à atteindre le nombre de 240 en 1990. Par ailleurs des accords passés avec les constructeurs américains permettront d'accéder à certains réseaux de distribution. Ainsi, de la tôle à la distribution, en passant par les pneumatiques et les divers composants, une filière de production automobile complète est reconstituée. Trois spécificités s'en dégagent. D'une part, une gestion intégrée à la japonaise peut être appliquée d'un bout à l'autre de la filière, avec des liaisons très fortes entre fabricants automobiles et sous-traitants. D'autre part, les grandes firmes japonaises de l'automobile exportent la concurrence entre elles sur le sol américain. Enfin, cette compétition entre les firmes de l'archipel n'exclut pas des associations privilégiées. Ainsi, les risques d'éviction des industriels américains ne sont pas négligeables.

30. E. Wattez, « Série noire pour Sony », *Capital*, janvier 1992.

31. « L'Europe ne représentera plus que 7 % du marché mondial en 1995 », *Tribune de l'Expansion*, 8 octobre 1991.

Le secteur de l'automobile aux Etats-Unis a déjà subi de lourdes pertes qui se traduisent par la contraction des effectifs passés de 1 004 900 personnes en 1978 (pic) à 800 600 en 1990. Le chômage dans le secteur automobile était de 9 % en 1990, en augmentation de 38 % par rapport à 1989³². Les capacités de production excédentaires du secteur sont évaluées à deux millions de véhicules.

Le succès des Japonais aux Etats-Unis (plus de 30 % du marché) s'explique par la productivité et la qualité des produits offerts. Ainsi en 1988, pour assembler un véhicule il fallait 26,5 heures dans les usines américaines aux Etats-Unis, 20 heures au Japon et 36 heures en Europe ; quant au nombre de défauts pour 100 véhicules, il atteignait 52 au Japon, 56 dans les usines nipponnes aux Etats-Unis, 90 dans les usines américaines et plus de 100 en Europe³³.

Dans ce contexte compétitif défavorable, l'industrie automobile européenne sera-t-elle encore plus éprouvée que l'industrie américaine par l'installation des « transplants » japonais ?

Un secteur protégé sur le Vieux Continent

Si l'on s'intéresse aux seuls véhicules particuliers, l'Europe arrive nettement en tête avec une production de 13,2 millions en 1990 contre 9,4 millions au Japon et 7,1 millions en Amérique du nord. Dans le secteur des véhicules utilitaires, elle est toutefois largement devancée avec 1,7 million d'unités (contre respectivement 3,5 millions au Japon et 4,5 millions en Amérique du Nord). En 1989, la CEE représentait 34 % du marché mondial en terme d'immatriculations automobiles nouvelles, les Etats-Unis 26 % et le Japon 14 % seulement. La croissance du secteur devrait se maintenir au niveau de 1 % à 2 % par an d'ici l'an 2000. Actuellement le secteur automobile compte pour 8 % environ de l'emploi manufacturier européen³⁴, soit 1,8 million de personnes et même 10 % si l'on inclut les ateliers de réparation.

Entre 1980-87, les constructeurs européens ont supprimé 390 000 emplois directs, le nombre de poste a même diminué de 600 000 dans l'ensemble du secteur automobile si l'on ajoute les emplois indirects. Le Royaume-Uni, mais aussi la France et l'Italie ont été les plus durement touchés alors que la RFA créait 68 000 emplois dans le secteur. Depuis lors, la situation a continué à se dégrader et la firme Renault estime même que si elle ne peut augmenter son volume de production d'ici l'an 2000 pour atteindre le seuil de 10 % du marché mondial, elle devra réduire ses effectifs actuels d'environ 40 %³⁵. Parmi les dix premiers constructeurs mondiaux, quatre sont européens : Volkswagen (en 5^e

32. Source : Organisation internationale des constructeurs automobiles.

33. J.F. Krafcik, J.P. Womack, *Comparative Manufacturing Practice : Imbalances and Implications*, MIT, mai 1987.

34. note (33).

35. *Le Monde*, 9 octobre 1991.

position), Fiat (6^e), Peugeot (7^e) et Renault (10^e), trois sont américains et trois sont japonais. Jusqu'à présent les pays européens ont limité les importations de véhicules japonais à l'exception de ceux qui ne possédaient pas d'industrie automobile nationale (Belgique, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Norvège, Finlande) (tableau 6).

TABLEAU 6

Les limitations des exportations automobiles japonaises en Europe

Pays	Restrictions actuelles en 1991	Niveau des exportations en 1999 *	Demande supposée en 1999 *
Italie	50 000 véhicules	188 000	2 600 000
France	3 % du marché	150 000	2 850 000
Royaume-Uni	20 % du marché y compris transplants (gentlement agréement)	190 000	2 700 000
Portugal	conditions d'assemblage	23 000	275 000
Espagne	conditions d'assemblage	79 000	1 475 000
RFA	pas de limitation formelle, accord tacite	pas de limitation	(ND)

* Estimation de la Commission.

Sources : diverses rassemblées par l'auteur.

L'accord CEE-Japon sur les exportations d'automobiles japonaises en Europe signé le 30 juillet 1991, a débouché sur la fixation d'un niveau d'exportations de 1,23 million de véhicules pour une demande de la CEE estimée à 15,1 millions en 1999. La production des transplants japonais à la fin du siècle a par ailleurs été évaluée à 1,2 million de véhicules. La France et l'Italie, ayant protégé leurs champions nationaux grâce à une faible ouverture de leur marché aux automobiles japonaises, devraient particulièrement souffrir de la montée de cette concurrence.

Ainsi les constructeurs nippons prennent pied sur un marché peu dynamique, secoué par de difficiles restructurations. Les perspectives de forte demande potentielle dans les pays de l'Est existent mais sont encore lointaines. En attendant, des réseaux se tissent pour accroître les chances de gains de parts de marché.

La filière en voie de constitution

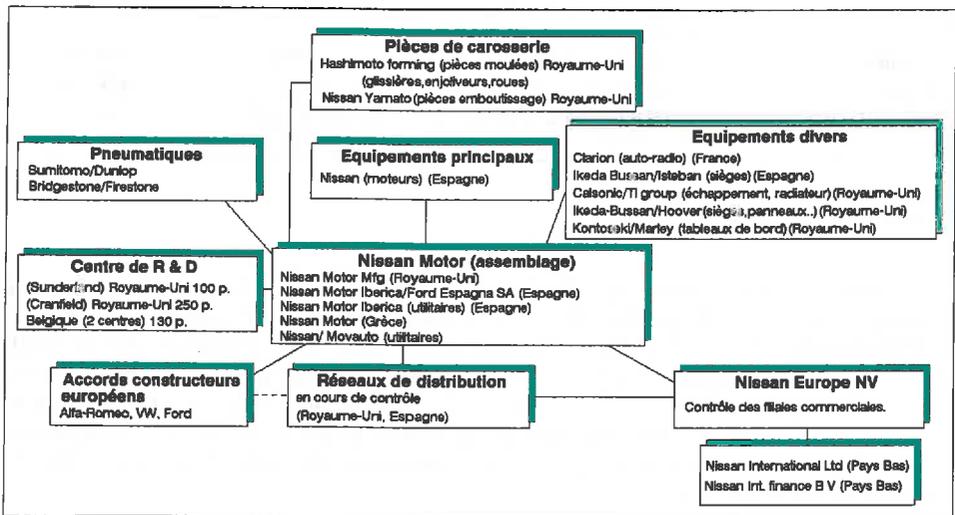
D'une façon générale, les implantations japonaises dans le secteur automobile progressent plus lentement en Europe qu'aux Etats-Unis et les cas de joint-

ventures y sont beaucoup plus nombreux. Néanmoins, lorsque l'on observe le constructeur Nissan en Europe (première ligne de production en Espagne en 1984)³⁶, on constate qu'il applique une stratégie de constitution de filière très proche de celle observée aux Etats-Unis.

En 1991, le constructeur dispose de quatre centres de R et D essentiellement orientés vers l'adaptation des modèles au design et spécificités des différents pays européens. Il contrôle également des fournisseurs de pièces de carrosserie, de moteurs et composants divers. (graphique 3)

GRAPHIQUE 3

La filière Nissan en Europe *



* La liste des filiales ou accords n'est pas exhaustive.
 — liens possibles dans l'avenir.

Sources : Articles de presse divers rassemblés par l'auteur.

Par ailleurs les accords passés par Nissan avec Alfa Roméo, Volkswagen et Ford lui permettent de se familiariser avec des méthodes de gestion et des réseaux de distribution en Europe. Il convient également de signaler que Nissan a repris récemment le contrôle de ses réseaux de distribution au Royaume-Uni et

36. Nissan est le premier parmi les Japonais à avoir implanté une unité de production en Europe.

en France, confiés jusqu'alors à des nationaux. Nissan s'est également doté d'une dimension financière aux Pays-Bas ce qui lui permet de procéder plus facilement à des investissements et de pratiquer plus librement le crédit aux acheteurs d'automobiles Nissan.

Cette filière est donc déjà assez élaborée mais, comparée à celles constituées par les grands de l'automobile japonais aux Etats-Unis, elle possède des maillons faibles – notamment celui de la sidérurgie. Par ailleurs le nombre d'équipementiers japonais implantés en Europe n'est que de 60 contre plus de 200 aux Etats-Unis. Ceci s'explique par les résistances locales ainsi que par l'histoire des équipementiers européens détenteurs de pôles d'excellence. Leurs homologues nippons ont également des finances parfois fragilisées par des délocalisations peu rentables aux Etats-Unis.

Ainsi les Japonais semblent mieux intégrés au tissu industriel européen qu'à celui des Etats-Unis, mais il ne faut pas sous-estimer l'effet possible d'éviction de certains équipementiers européens au sein de la filière automobile japonaise, notamment au niveau des composants les plus nobles (certaines parties des moteurs, pièces de transmission...). Peu à peu, les constructeurs européens qui sont à la tête d'usines moins neuves et qui doivent tenir compte de l'histoire des relations du travail de leur entreprise risquent d'être marginalisés. Pour être plus compétitifs, ils tentent d'introduire progressivement le système japonais de « production svelte » (économie de temps, de stocks, d'hommes, d'espace et de matériaux). Celui-ci a été plus particulièrement mis au point par Toyota et remplace peu à peu le modèle fordiste basé sur les économies d'échelle et donc sur la production de masse³⁷. Cette méthode ne peut s'appliquer que dans un climat de confiance entre le patronat et les employés réduisant au minimum les éventualités de grèves. Elle peut même s'avérer désastreuse dans un contexte d'agitation sociale puisque l'absence de stocks paralyse l'ensemble de la chaîne de production. Par les accords passés avec les syndicats locaux et les tentatives d'instauration d'une meilleure communication entre patrons et employés, les transplants japonais en Europe (installés souvent de surcroît dans des régions à faible syndicalisation) paraissent moins sujets que leurs homologues européens à des mouvements de grève, mais l'histoire des implantations nipponnes est encore trop courte pour affirmer dès à présent que les méthodes de gestion efficaces au Japon ne gripperont pas quelque peu en Europe.

Néanmoins, qu'ils soient dans l'électronique ou l'automobile, les industriels européens auront à faire face aux conséquences négatives de leur faible internationalisation.

37. J.P. Womack, D.T. Jones et D. Roos, *The Machine That Changed the World*, Rawson Associates, New York, 1990.

L'atout d'une production mondialisée

Dans les secteurs de l'électronique grand public, l'informatique, les télécommunications et l'automobile, la mondialisation de l'appareil productif nippon est bien avancée. Celle-ci s'arrime à quatre points d'ancrage : en son centre le Japon, puis les Etats-Unis, l'Asie et l'Europe.

Au sein de la filière électronique, Sony, l'un des pionniers de la délocalisation, a tenté de mettre en place des pôles de gestion régionaux autonomes. Toutefois, l'expérience a montré que les informations recueillies sur chaque marché circulaient moins bien avec ce type d'organisation et que par conséquent, les départements marketing et recherche de la firme en étaient globalement appauvris, d'autant plus que Sony produit de plus en plus à l'étranger : passage de 20 % à 32 % de la production entre 1985 et 1989. La tendance actuelle serait donc à une certaine « recentralisation » des décisions stratégiques. D'autres grandes compagnies nipponnes jouent également le jeu de la mondialisation de l'appareil productif au rang desquelles Hitachi figure en bonne place (graphique 4).

Ainsi les unités de production implantées à l'étranger prennent de l'ampleur ou se multiplient en fonction des avancées ou du recul des entreprises rivales du marché d'accueil, de leur accès à des débouchés extérieurs et de la politique industrielle appliquée par la maison mère au Japon.

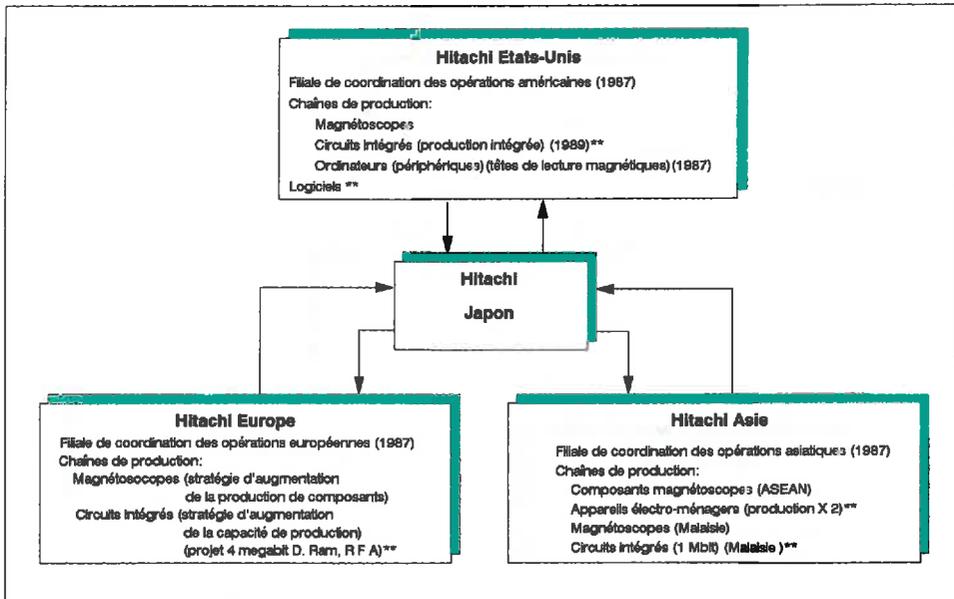
Dans le secteur de l'automobile, la mise en place de systèmes d'échanges croisés de pièces détachées entre pays de l'ASEAN par les grands constructeurs nippons est significative d'une conception mondiale de la production commençant par le Pacifique pour s'élargir maintenant à l'Europe.

En 1990, les constructeurs automobiles japonais disposent de 90 % du marché de l'archipel, de 30 % environ du marché américain et de 11 % de celui de l'Europe en attendant d'y atteindre selon les experts entre 16 et 30 % à l'horizon 2000 selon les rythmes d'expansion estimés pour leurs unités de production européennes. Les Américains contrôlent un peu moins de 70 % de leur marché et environ 30 % du marché européen. Quant aux Européens, ils en sont réduits aux limites du Grand marché (70 % de celui-ci), leurs performances sur les autres régions étant peu significatives.

Les Japonais sont donc les seuls à bénéficier sur le long terme des différences régionales de rythme de croissance même si ce facteur peut parfois se révéler négatif sur le court terme, les seuls à pouvoir jouer sur les variations de parité et les différences de politique fiscale en modulant les volumes de production des diverses unités et en tirant parti au maximum des synergies existant entre les filiales (graphique 5).

GRAPHIQUE 4

La stratégie globale de la compagnie Hitachi *



* La liste des produits est non exhaustive.

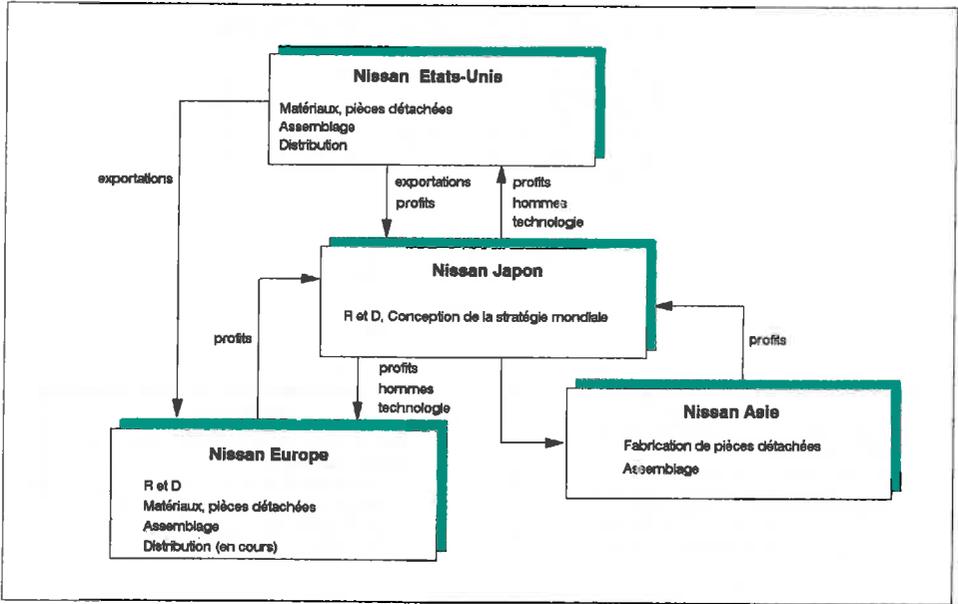
** Les produits ou objectifs de production mentionnés sont pour partie issus du plan de production 1988-1992.

Sources : articles de presse divers rassemblés par l'auteur.

Ce type de réseaux tissés par tous les grands constructeurs (Toyota, Honda, Mitsubishi) donne une plus grande flexibilité commerciale : exportation de véhicules ou de pièces détachées permettant de relâcher les tensions commerciales bilatérales, suivi de la demande locale en temps réel, accès direct aux capacités créatives des designers ou ingénieurs locaux.

GRAPHIQUE 5

La production globalisée de Nissan



Sources : Articles de presse divers rassemblés par l'auteur.

Conclusion

Face à cette offensive japonaise à l'échelle mondiale aussi bien dans les secteurs d'avenir de l'électronique que dans le secteur mûr de l'automobile, les industriels européens peuvent choisir différents types de réponses. En premier lieu, des alliances entre constructeurs européens, et entre fabricants de composants ainsi qu'une amélioration des liens sous-traitants/constructeurs, permettraient d'atteindre des tailles suffisantes pour faire face à la concurrence des géants japonais et s'assurer un niveau satisfaisant de recherche et développement. Des efforts en matière de formation des ouvriers seraient nécessaires

puisqu'on observe que le col bleu japonais bénéficie en moyenne de 380 heures de formation contre seulement 173 heures dans le cas de son homologue européen. En outre, des accords de coopération avec les Japonais sur des créneaux bien ciblés apporteraient aux industriels européens un apprentissage des systèmes de gestion, des procédés de production les plus performants du monde, ou l'accès à des technologies différentes ou à des marchés nouveaux (notamment en Asie). Des alliances avec des Américains apporteraient également d'autres ouvertures.

Enfin, il paraît vital pour l'avenir que les industriels européens s'insèrent dans les filières de production nipponnes afin d'éviter leur verrouillage et une perte progressive de la maîtrise des technologies de pointe, secteur après secteur. Les Européens doivent poursuivre et renforcer leurs projets de recherche communs s'ils veulent innover et maintenir sur leur continent la fabrication de produits à très haute valeur-ajoutée pour préserver leurs niveaux de vie.

Annexe 1 :

Répartition des stocks d'investissements directs manufacturiers japonais par secteur en mars 1990

En millions de dollars

	Royaume-Uni	France	Espagne	Belgique	Pays-Bas	Luxembourg	Allemagne	Irlande	Italie	Portugal	Europe
Agro-alimentaire	101	132	3	2	39		9	104	8	1	311
Textile	36	107	49		125				19	322	489
Bois, pulpe					1		8				17
Chimie	108	37	121	147	271		376	6	23	1	1 110
Métaux ferreux et non-ferreux	69	67	62	25	72			21	3	1	395
Machines non électriques	507	232	35	65	252	18	138	37	44	1	1 339
Machines électriques	778	119	100	24	485	4	343		52	3	2 016
Equipeement de transport	454	52	564	32	151		24	25	62	9	1 352
Divers	228	103	14	178	112		101		31	36	917
Total	2 281	848	949	472	1510	21	998	193	242	74	7 947

Source : Ministère des finances japonais.

Annexe 2 :

Les secteurs de l'industrie électronique

	Postes
<i>Composants</i> - actifs - passifs	Circuits intégrés, semi-conducteurs, tubes résistances, condensations, connecteurs, circuits imprimés...
<i>Electronique grand public</i>	Radio, TV, Hi-Fi, platines laser, magnétoscopes, caméscopes, cassettes *...
<i>Electronique industrielle</i> - Informatique - Télécommunications - Communication et matériel professionnel - Bureautique - Automatisation et Informatique industrielle - Mesure - Médical - Electronique professionnelle - Logiciels et services	ordinateurs, périphériques, terminaux communication, transmission, postes et terminaux machines à écrire, TTX, reprographie robotique, CAO, automates, ateliers flexibles instrumentation scientifique... imagerie, analyse médicale, stimulateurs radiocommunication, détection... logiciels, ingénierie des systèmes, conseils...

* Les statistiques japonaises regroupent souvent le poste « cassette » dans le domaine des composants.

Sources : J.P. Berthier, « L'industrie électronique », supplément aux « Cahiers Français », n° 248, oct.-déc. 1989, et M. Humbert et J.L. Perrault, « La globalisation de l'industrie électronique », rapport final, mai 1991.