

# La carte commerciale au cœur d'« Abenomics »

La réussite du plan de relance japonais passe par la stimulation des investissements directs, à l'intérieur du pays comme à l'étranger.

Airbus aux couleurs de Vanilla Air sur l'aéroport de Narita (Japon). Airbus détient 100 % du marché auprès des compagnies aériennes japonaises à bas coûts.



[www.agefi.fr/actualite-eclairages](http://www.agefi.fr/actualite-eclairages)

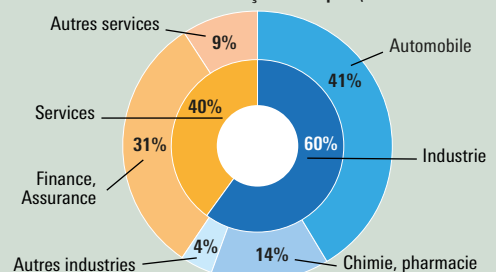
PAR EDWIGE MURGUET

Les entreprises françaises en quête de partenaires à l'export ou d'un point d'entrée en Asie devraient profiter du nouvel élan du Pays du soleil levant insufflé par « Abenomics », le programme de revitalisation de l'économie japonaise mis en œuvre depuis un an. La réussite des réformes structurelles envisagées par le gouvernement passe par la stimulation des exportations et de l'investissement, tant à l'intérieur du pays qu'à l'étranger.

Le plan de croissance du Premier ministre, Shinzō Abe, « s'appuie sur une stratégie ambitieuse de conclusion d'accords de libre-échange afin de forcer les réformes structurelles internes », explique Florence Jeanblanc-Risler, ministre conseiller pour les affaires économiques et commerciales près l'Ambassade de France au Japon, chef du service économique régional. C'est ainsi que le Japon s'implique sur de nombreux fronts. Le pays est en train de négocier un accord de libre-échange avec l'Europe (*lire l'entretien*). Il prend part aux négociations de l'accord

## Une plateforme industrielle

Structure du stock des IDE français au Japon (18 mds € à fin 2012)



(IDE : investissements directs étrangers)

Source : Service économique régional de Tokyo, Ambassade de France

## RENCONTRE AVEC...

Satoshi Miyamoto,

président, Japan External Trade Organization (Jetro)



### « Les offres communes sur les marchés extérieurs doivent se multiplier »

#### Qu'attendez-vous de l'accord de libre-échange en négociation avec l'Union européenne ?

L'adoption des mêmes niveaux de réglementation de part et d'autre facilitera les affaires. Les échanges bilatéraux augmenteront. Les investissements mutuels s'élargiront. Les entreprises japonaises et de l'Union européenne gagneront en efficacité lorsqu'elles proposeront ensemble des solutions globales – industrielles ou de services – à des pays tiers. Dans l'environnement concurrentiel actuel, les offres communes afin de gagner des parts de marché à l'extérieur doivent se multiplier. Le Japon peut ouvrir à l'Europe de nombreuses portes en Asie. Notons que le Japon est le seul pays asiatique à engager des négociations de libre-échange avec l'Union européenne. De toute façon, qu'il y ait un accord de libre-échange ou non, notre mission est de faire progresser les investissements et les échanges commerciaux. Notre rôle est d'écouter la voix des entreprises, de les aider à résoudre les problèmes et de faciliter les collaborations.

#### Les coopérations entre entreprises se renforcent-elles depuis le « partenariat d'exception » noué entre le Japon et la France ?

Assurément. Elles se développent de plus en plus. L'engouement actuel du Japon pour la France, et réciproquement, doit dépasser la pérennisation des partenariats existants. Il doit déboucher sur d'autres alliances. D'importantes synergies existent dans la robotique, les réseaux intelligents, l'énergie, le développement durable, les textiles innovants, l'agriculture compétitive et l'aéronautique. Le succès en Turquie du réacteur Atmea-1 développé conjointement par Mitsubishi et Areva, fruit d'une forte relation de confiance, est un exemple dont il faut s'inspirer. D'autant plus que les entreprises japonaises, qui profitent d'un regain de confiance depuis un an grâce la mise en œuvre d'un plan de relance d'envergure par le Premier ministre, Shinzo Abe, sont encouragées à investir. La conjoncture française est certes moins brillante à l'heure actuelle. Mais, d'un point de vue extérieur, la France rayonne toujours du fait de sa renommée dans la mode et la gastronomie.

La recherche et développement française demeure attractive. Là aussi, les échanges méritent d'être approfondis avec le Japon, pays du monde qui dépense le plus en points de PIB dans ce domaine. Sans doute, pour mieux le faire savoir, doit-on communiquer davantage auprès des universités, des pôles de compétitivité français construits sur un modèle similaire à nos *clusters*. L'autre atout de la France qui attire les entreprises japonaises est son expérience en Afrique, un continent où le Japon souhaite accroître fortement sa présence, comme cela a été souligné lors du cinquième Tiscad (Tokyo International Conference on African Development) de juin dernier. L'époque où l'Afrique était seulement un partenaire d'export de matières premières est révolue.

#### De quelle façon Jetro accompagne-t-il les ambitions du Japon en Afrique ?

Jetro prévoit d'y doubler le nombre de ses bureaux en 2014, de cinq (à Abidjan, au Caire, à Nairobi, à Lagos et à Johannesburg) à dix. Nous n'avons pas encore sélectionné les pays d'accueil. Nous choisirons ceux qui sont dotés de marchés de consommation à fort potentiel afin d'y installer des sites de production et participer au développement d'infrastructures. Sur place, l'un des défis de Jetro sera d'aider les entreprises en améliorant leur environnement d'affaires, notamment en leur fournissant des informations fiables sur le pays d'accueil.

#### Les entreprises japonaises prévoient-elles toujours d'investir autant en Chine ?

Plus de 50 % des entreprises japonaises qui souhaitent investir envisagent de le faire en Chine. Le risque majeur qu'elles mentionnent n'est pas l'incertitude politique mais l'augmentation du coût de la main-d'œuvre. Moins attrayante pour fabriquer sur place, la Chine n'est plus l'usine du monde. En revanche, son marché de la consommation s'étoffe. Depuis deux ans, Jetro s'efforce d'accompagner les entreprises japonaises, notamment celles qui ciblent le secteur des services. Les tensions politiques entre gouvernements ont peu d'effets sur l'activité. Les entreprises ont plutôt affaire aux collectivités locales qui les accueillent volontiers.

commercial transpacifique (TPP) qui mobilise 12 nations (l'Australie, le Brunei, le Canada, le Chili, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour, les Etats-Unis et le Vietnam), sans compter la Chine, qui n'exclut pas d'y participer un jour. Le Japon s'investit en outre dans les négociations de libre-échange RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), regroupant 10 pays de l'Asean (Association of Southeast Asian Nations) ainsi que l'Australie, l'Inde, la Corée du Sud, la Nouvelle-Zélande et la Chine. Ces trois projets représentent près de 80 % de l'économie mondiale et plus de 60 % de la population mondiale, selon les calculs de Jetro (Japan External Trade Organization).

#### Ouverture accélérée

Cette ouverture accélérée doit stimuler la modernisation de l'économie intérieure japonaise, provoquant la levée de barrières douanières, normatives, ainsi que la restructuration profonde de secteurs clés. « *La dérégulation est la priorité de notre stratégie de croissance* », a répété maintes fois Shinzō Abe. Elle concerne l'agriculture, les services, et l'énergie, avec la libéralisation des services de distribution de l'électricité (la réforme a été votée en novembre).

Afin de réussir cette transformation, le gouvernement japonais compte sur un apport extérieur, notamment des investissements directs. « *Le gouvernement a fixé l'objectif de doubler les stocks d'investissements directs étrangers (IDE) entrants à plus de 250 milliards d'euros d'ici à 2020* », rappelle Koji Toyokuni, directeur général de Jetro à Paris. Selon les estimations des services économiques au Japon de la direction générale du Trésor, fin 2012, le stock d'IDE entrants ne représentait que 3,7 % du PIB, tandis que le stock d'investissements à l'étranger correspondait à 19 % du PIB, conférant au Japon le statut de deuxième source mondiale d'IDE.

Pour réduire cet écart, d'autres mesures destinées à favoriser l'implantation des sociétés étrangères vont être prises, tels la création de zones économiques spéciales ou un accès facilité au statut de résident permanent pour les travailleurs hautement qualifiés. Il faut attirer de nouveaux investisseurs

# Le développement durable, pilier de la relation bilatérale

étrangers mais aussi « encourager les entreprises qui commercent déjà avec le Japon à installer un bureau sur place puis à investir dans des sites de production », précise Koji Toyokuni.

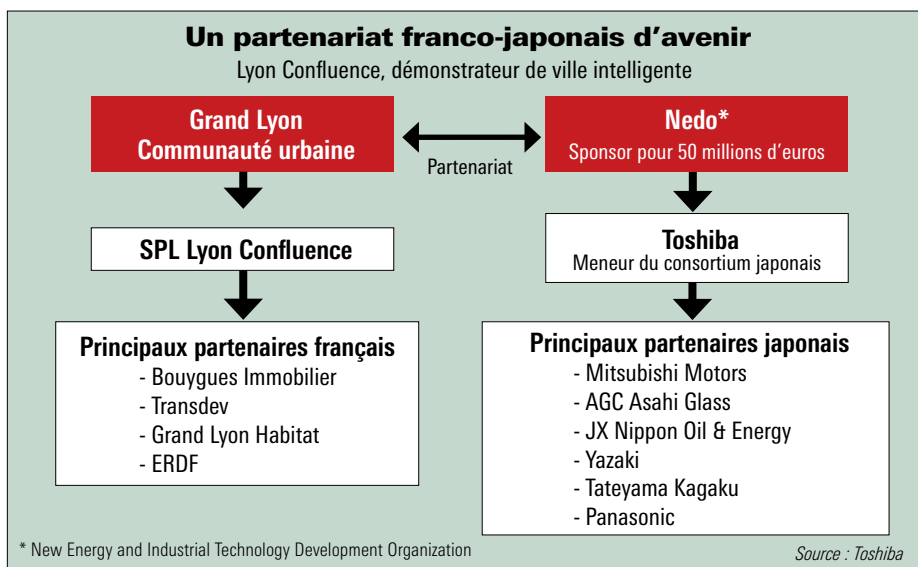
Considérer le Japon seulement comme une porte sur l'Asie est réducteur. Le Pays du soleil levant, d'une population de 128 millions d'habitants, au faible taux de chômage (autour de 4 % de la population active), est doté d'un marché de consommation stable et mature qui fait le bonheur de plus de 400 entreprises françaises. Elles y emploient environ 60.000 personnes.

## Innovation toute !

La France, le troisième investisseur au Japon, après les Etats-Unis et les Pays-Bas, s'y est fait un nom « dans l'industrie alimentaire, la mode et la cosmétique », relève Koji Toyokuni. Récemment, elle a participé à une remarquable percée européenne dans l'aéronautique. Japan Airlines (JAL) a passé commande auprès d'Airbus pour la première fois de son histoire (un achat ferme de 31 A350 XWBs avec une option pour 25 autres avions). Le premier appareil d'Airbus vendu au Japon l'a été en 1980, mais, c'est surtout depuis deux ans que la présence du groupe européen se renforce. « En 2012, l'Airbus a livré un total de 16 A320s et, en 2013, presque 30 A320s seront livrés à quatre opérateurs japonais », Air Asia Japan, Jetstar Japan, Peach Aviation et Starflyer, détaille Susumu Kataoka, directeur chargé de l'industrie du textile et de l'ha-

**400** entreprises françaises sont installées au Japon.

Elles y emploient **60.000** personnes.



billement au ministère de l'Economie, du Commerce et de l'Industrie du Japon (Meti). Airbus détient 100 % du marché auprès des compagnies aériennes japonaises à bas coûts.

Le Japon est une terre d'accueil appréciée des industriels versés dans la haute technologie. C'est le cas d'Eurocopter (Groupe Airbus) venu s'implanter en 2009, qui emploie désormais 260 salariés entre Tokyo et Kobe. « Les fournisseurs japonais sont excellents », insiste Isabelle Hermite, responsable de la coordination commerciale et du soutien export France d'Eurocopter. Le développement conjoint d'hélicoptères avec Kawasaki Heavy Industries est fructueux et « nous allons monter en puissance en recherche et développement au Japon », ajoute-elle.

L'innovation peut être valorisée dans bien d'autres secteurs, comme l'énergie et le développement durable. Ce sont « les piliers importants de la coopération bilatérale franco-japonaise qui doivent être approfondis, suivant le 'partenariat d'exception' scellé lors de la visite de juin au Japon de François Hollande », observe Koji Toyokuni. La nécessité de mieux maîtriser la consommation énergétique depuis la catastrophe de Fukushima ouvre des horizons aux industriels français. Une illustration en est la collaboration entre Tepco (Tokyo Electric Power Company) et les Français Energy Pool et Schneider Electric afin de moduler la demande d'électricité industrielle en fonction des besoins du réseau.

Les partenariats innovants se nouent tout autant sur le territoire français. Un projet notable est celui de « ville intelligente » (dotée d'infrastructures adaptées à l'économie d'énergie, basées sur l'intégration de multiples paramètres, comme la fourniture d'électricité, le transport, la régulation du trafic, etc.), sponsorisé par Nedo (New Energy and Industrial Technology Development Organization) avec Toshiba.

« Les technologies françaises et japonaises sont déployées ensemble afin de créer un nouveau quartier intelligent à Lyon (« Lyon Confluence »). Nous souhaitons y diminuer rapidement la consommation d'énergie de 20 %, tout comme les émissions de gaz à effet de serre, et augmenter le recours aux énergies renouvelables de 20 % », précise Nobutaka Nishimura, senior spécialiste, Global Smart Community Project Team, Community Solutions Division Toshiba Corporation. « Nous n'en sommes qu'à la phase pilote. Espérons que cette coopération complexe ira à son terme », souhaite Nobutaka Nishimura (voir graphique). « Ce qui est construit avec le Japon l'est pour réussir. Même si l'entente sur la déclinaison pratique des objectifs communs peut prendre du temps. L'accord de rapprochement entre Nissan et Renault a été signé en 1999 et depuis, nous n'avons jamais eu besoin de le relire », remarque Louis Schweitzer, représentant spécial du ministère des Affaires étrangères pour le partenariat franco-japonais. ■

