

Le 9 octobre 2012, JETRO organisait en collaboration avec Sciences Po. Paris, une Conférence intitulée *A la recherche de la croissance : Quel avenir pour le partenariat UE-Japon ?* Des orateurs de différents horizons (universitaires, industriels, institutionnels), ont donné leur point de vue sur la problématique suivante : Quel impact aurait l'Accord d'Intégration Economique (EIA) entre l'Union européenne et le Japon sur leur croissance respective ? M. Soichi Yoshimura, Executive Vice-President de JETRO et M. Koji Toyokuni, Directeur Général de JETRO Paris, ont souligné l'importance de cet accord dans la dynamique des échanges et des investissements, deux facteurs moteurs de la reprise économique.

< L'Accord d'intégration économique UE-Japon laisse entrevoir d'énormes retombées économiques >

En préambule, M. Soichi Yoshimura (JETRO) a relevé le parallèle qui caractérise la situation des deux partenaires. 'Le Japon et l'Europe sont confrontés à des défis semblables : vieillissement de leur population et croissance économique en déclin dans un contexte de montée en puissance des émergents. Chacun fait également face à des problèmes spécifiques. Le Japon se reconstruit après le tremblement de terre et l'Europe veut éviter une détérioration de conjoncture liée à la crise de la dette'. Dans ce contexte, M. Yoshimura juge que 'la conclusion d'un Accord d'intégration économique UE-Japon relancerait une nouvelle dynamique permettant de résoudre ces problèmes'. Il a souligné l'énorme potentiel que représenterait ce partenariat dans ces termes : 'Si l'UE devait signer un EIA avec le Japon, son PIB s'accroîtrait de € 42,9 milliards. En comparaison, la conclusion de l'EIA en cours de négociation entre l'UE et le Canada, aurait un effet de € 10,1 milliards, et celui entre l'UE et l'ASEAN, de € 4,4 milliards. Les effets d'un accord négocié entre l'UE et le Japon supplanterait ceux des deux autres réunis'. Le Vice-President de JETRO a poursuivi en expliquant que, pour préparer le terrain d'un EIA Europe-Japon, 'JETRO a pris plusieurs mesures pour améliorer l'accès aux marchés publics des entreprises européennes, en publiant notamment une section en anglais sur son site web fournissant des informations sur les marchés.'

Au cours de la Session 1, les participants se sont interrogés sur le sens et les conséquences de l'EIA UE-Japon, ainsi que sur deux domaines qui préoccupent les

européens à savoir l'automobile et les marchés publics. Le Professeur Yorizumi Watanabe à la Faculté de Policy Management de l'Université de Keio, a expliqué qu'à côté d'un certain nombre d'initiatives d'intégration économique, telles que le TPP (Accord de partenariat économique stratégique transpacifique), l'ASEAN+3, l'ASEAN+6, le FTAAP (Free Trade Agreement of the Asia Pacific), etc., on peut également voir progresser 'une intégration économique pilotée par les entreprises à travers leurs investissements directs et que le Japon a déjà signé des APE (Accord de partenariat économique) avec 13 pays'. Selon lui 'en Asie orientale, le Japon est susceptible de conclure des EIA avec le Cambodge, le Myanmar et le Laos. Dans le bassin Pacifique, le Japon va sans doute adhérer au TPP qui porte non seulement sur les réductions tarifaires mais également sur l'élaboration de règles portant sur la concurrence, l'investissement ou la transparence des marchés publics. Ces deux ensembles de politiques devraient aboutir à la formation d'un FTAAP aux alentours de 2021~2022. En participant aux négociations du TPP (Trans-Pacific Partnership), les Etats-Unis ont réussi à capter l'élan de croissance en Asie. L'UE ne pourrait-elle pas, elle aussi, via la conclusion de l'EIA, faire du Japon une plateforme vers l'Asie et capter cet apport de croissance ?'

M. Kenichi Kawasaki, consulting fellow au RIETI (Research Institute of Economy, Trade & Industry), a étudié les effets macro-économiques d'un EIA UE-Japon à partir d'une simulation. Il a expliqué que 'l'impact économique de la libéralisation des échanges bilatéraux dépendra certes de la structure économique de chaque pays mais dans l'ensemble, les bénéfices les plus importants viendraient de la libéralisation des échanges avec la Chine, puis l'UE, le Japon en 3^e position puis les Etats-Unis. Il existe également des variations dans les effets négatifs pour les régions absentes d'un Accord de partenariat économique (APE) ainsi que dans les effets positifs pour les régions qui ont signé l'APE. Il est important de voir large quand on s'engage dans une APE et d'approfondir l'intégration non seulement par la libéralisation des échanges mais aussi par l'élaboration de règles dans les services et l'investissement'. Il a poursuivi en disant : 'En ce qui concerne l'impact économique des APE entre les régions, la libéralisation des échanges en Asie, Chine incluse, vu sous l'angle des produits, c'est-à-dire l'élimination des barrières tarifaires, va certes considérablement accroître le PIB du Japon. Mais si elle dépassait la libéralisation des échanges pour se muer en une intégration comportant une élaboration de règles, c'est-à-dire, une libéralisation des services et de l'investissement, elle renforcerait l'impact de

l'intégration économique avec les Etats-Unis, l'UE et d'autres pays développés'. Il a également souligné que 'l'UE peut bénéficier de la libéralisation du commerce bilatéral avec le Japon, la Chine et les Etats-Unis et d'autres, mais il est également possible que les effets négatifs pour l'UE d'un FTAAP, d'un TPP ou autres accords conclus sans elle, soient plus prononcés que les avantages découlant de la libéralisation bilatérale des échanges avec le Japon et les Etats-Unis. Si l'UE manque le coche de la libéralisation des échanges en Asie orientale, il est à craindre qu'elle en pâtisse fortement'.

Alors que dix organismes professionnels, représentant notamment l'industrie chimique, les services et le secteur des technologies de l'information ont rendu publique une déclaration soutenant un EIA UE-Japon, l'automobile reste prudente. M. Hosuk Lee-Makiyama, Directeur de l'ECIPE (European Center for International Political Economy), s'est penché sur l'hypothèse selon laquelle 'les accords de libéralisation des échanges risquent de porter préjudice à l'industrie automobile européenne'. Il a rappelé que 'l'automobile est le poste présentant le plus fort excédent commercial pour l'Europe. Dans le haut de gamme en particulier, la progression annuelle est de 10%. Même en bas de gamme la balance est en équilibre'. Puis déclarant que 'prétendre que l'industrie automobile ne bénéficierait pas de la libéralisation des échanges est une affirmation douteuse', il a ajouté que 'le marché japonais n'est pas fermé aux importations de voitures européennes. Par rapport à d'autres pays, la part des voitures dans les exportations de l'UE vers le Japon est 1,5 fois plus élevée. Les véhicules français haut de gamme exportés vers le Japon sont 4 fois plus nombreux que ceux exportés vers d'autres régions. Les automobiles européennes coûtent 90% plus cher au Japon et néanmoins les consommateurs japonais en raffolent'. Il a également souligné que 'de toutes les régions, l'Europe a les plus faibles rendements. Les constructeurs automobiles qui exportent à l'étranger (hors UE), engrangent des bénéfices sans précédent. Il est peu probable que la demande automobile reprenne dans l'UE. Les plus grands marchés automobiles sont à l'extérieur de l'UE et la survie de l'industrie dépend des exportations'.

La Commission européenne a par ailleurs souligné le caractère fermé des marchés publics au Japon et pose comme condition pour entamer les négociations d'en améliorer l'accès. D'après M. Sébastien Miroudot, Analyste des politiques commerciales à la Direction des Echanges de l'OCDE, 'Mesurer l'ouverture des marchés publics est une question plus

ardue qu'il n'y paraît. Quand la Commission européenne affirme que le Japon est plus fermé que l'Europe en matière de passation de marchés publics, elle s'appuie sur des engagements provenant de l'Accord de l'OMC sur les Marchés Publics (AMP), lequel ne concerne que les contrats au-dessus d'un certain seuil et ne s'applique qu'à certaines entités. Si l'on utilise une autre méthode basée sur les importations effectives du secteur public, le taux d'ouverture du marché japonais est plus élevé que celui de la France ou de l'Allemagne. Entre les Etats-Unis et les 27 pays de l'UE, les taux sont quasiment identiques. Le marché chinois s'avère le plus ouvert. Si l'on poursuit la logique du principe de la réciprocité, l'UE devrait ouvrir davantage ses marchés publics vis-à-vis de la Chine. Ce principe ne paraît pas non plus opportun si l'on cherche à améliorer la compétitivité du secteur public et réduire les dépenses des administrations'.

A la question de l'auditoire 'Pourquoi les voitures étrangères se vendent-elles plus cher au Japon ? ', M. Lee-Makiyama a répondu : 'Les consommateurs japonais sont très portés sur les marques de luxe françaises. Les PIB Chinois et Japonais font jeu égal mais la consommation japonaise représente deux fois celle de la Chine. C'est une bonne raison pour les entreprises européennes pour s'implanter au Japon dès que possible. L'intégration économique en Asie se poursuit rapidement. Dans dix ans, (si elles restent inactives), elles risquent de ne plus pouvoir pénétrer le marché'.

<Montrer l'importance de l'élaboration de règles pour l'investissement>

La Session 2 a donné lieu à un débat sur l'avenir du partenariat UE-Japon pour la croissance, du point de vue des entreprises. Tout d'abord M. Koji Toyokuni qui dirige le bureau de JETRO Paris, a décrit les tendances en matière d'échanges et d'investissement entre l'UE et le Japon, les raisons justifiant ces tendances ainsi que les répercussions que l'on peut attendre d'un EIA UE-Japon. 'L'excédent commercial du Japon avec l'UE est en baisse constante, dans une large mesure pour des raisons structurelles. L'automobile représentait auparavant le poste affichant le plus fort excédent commercial, mais les constructeurs japonais ont fait le choix de s'implanter industriellement en Europe. Cette tendance ne peut que se poursuivre. Plutôt qu'à une hausse des importations d'automobiles en provenance du Japon, je crois que nous allons assister à une montée de la production en Europe par des entreprises japonaises ce qui permettra de redynamiser

l'économie'. Quant aux exportations de l'Union vers le Japon, M. Toyokuni a fait remarquer que 'Le Japon vieillit et la demande de produits pharmaceutiques est en hausse. De nombreuses sociétés pharmaceutiques européennes ont un avantage concurrentiel et les exportations européennes de produits chimiques et pharmaceutiques vers le Japon ont le vent en poupe. A titre d'exemple, Sanofi, leader pharmaceutique français, emploie 3000 personnes au Japon. Sa filiale japonaise est une plate-forme pour l'Asie et en juin 2012, elle a créé une joint-venture de commercialisation avec une société japonaise. Ce type d'initiatives permet de faire progresser les exportations européennes vers le Japon'. Quant aux mesures prises par le gouvernement japonais pour éliminer les barrières non tarifaires, il a souligné que 'la coopération avec l'UE en matière de normalisation porte non seulement sur les automobiles, mais aussi sur les additifs alimentaires et les soins médicaux'.

M. Tetsuya Yamada, Senior Coordinating Executive de Toyota Europe, a donné un aperçu de l'activité de Toyota et de sa contribution à l'emploi en France. 'En 2001, Toyota a commencé à produire la Yaris (Vitz au Japon) à l'usine d'Onnaing dans le nord de la France. Toyota compte actuellement cinq établissements dont un centre de logistique et un studio de design, et emploie plus de 8000 salariés. Depuis 1990, Toyota a investi plus d'€ 1 milliard dans le pays. En coopération avec les pouvoirs publics, des collectivités locales et des entreprises françaises, elle a mené un programme de démonstration sur les voitures hybrides rechargeables à Grenoble, Strasbourg et ailleurs. En République Tchèque, elle poursuit une fabrication conjointe avec le grand constructeur français PSA Peugeot Citroën et doit recevoir en OEM du groupe PSA des véhicules utilitaires légers à compter du 2^e trimestre 2013'. Il a ajouté que 'le Japon et l'Europe sont des marchés mûrs. Dans un environnement toujours plus difficile, l'un et l'autre ont besoin d'un dispositif de croissance soutenue'.

M. François Marion, Directeur Planning et Stratégie de Valeo, a affirmé l'importance du marché japonais. Valeo considère le Japon comme un 'pilier de sa stratégie'. Le fait que le Japon a annoncé une réduction importante des émissions de CO2 offre d'énormes opportunités dans le secteur. Quant à l'impact de l'EIA, il serait limité pour Valeo dans la mesure où les échanges de biens entre grandes zones géographiques sont limités. Il y a en effet davantage de flux intra-régionaux dans le Japon, en Asie ou en Amérique du Nord

qu'entre les régions comme entre le Japon et l'UE ou l'EU et les Etats-Unis. Ce qui est important pour Valeo est la fluidité des investissements, car le marché d'équipement automobile nécessite une production locale. La convergence des règlements visant la réduction des émissions de CO2, etc. est souhaitable entre les régions. Un exemple : Les voitures équipées du système Stop & Start développé par Valeo sont classées Hybride au Japon, mais pas en Europe. Il est également souhaitable que les entreprises étrangères puissent bénéficier au Japon du soutien à la R&D sous forme de subvention locale, etc. L'organisation même du marché automobile japonais, fondé sur des Keiretsu puissants, est une difficulté qui empêche les entreprises étrangères de pénétrer le marché japonais. Ces liens capitalistiques et stratégiques forts entre équipementiers et constructeurs n'existent pas en Europe. C'est une différence structurelle entre ces deux régions qui rend difficile une ouverture des marchés totalement équilibrée.

M. Takayuki Sumita, Directeur du Japan Machinery Centre for Trade & Investment à Bruxelles, et animateur de la conférence, a posé la question suivante : 'On dit qu'il est difficile de s'implanter sur le marché japonais. Diriez-vous que c'est un marché où vos efforts ont été récompensés ?' M. Marion a répondu qu' 'Il y a certes des difficultés mais il y a aussi des récompenses telles que le triplement du chiffre d'affaires'. En réponse à la question du public 'Comment avez-vous réussi à rejoindre un keiretsu ?', François Marion a répondu : 'Il y a deux façons d'entrer dans un keiretsu. On peut prendre une participation dans une société affiliée, ou grâce à l'innovation, apporter un produit original'. Sur ces propos, M. Sumita a renchéri : 'Au Japon il faut pouvoir proposer de nouveaux produits. Les gens sont curieux et passionnés de choses nouvelles. S'il s'agit d'un bon produit, ils sont prêts à payer cher pour se le procurer. Si les entreprises étrangères peuvent suivre les traces de Valeo, elles ont des chances de réussir'.

M. Yamada de Toyota Motors a alors expliqué : 'Les voitures européennes en tant que produits étrangers sont vues comme des articles précieux et se vendent cher. Alors que les voitures importées du Japon intervenaient pour 3,9% du marché de l'UE en 2011, les automobiles fabriquées en Europe par les constructeurs japonais représentaient 7,8% du marché. Parallèlement les voitures importées d'Europe constituaient une forte part du marché japonais, soit 5,5%'. Il a ainsi rappelé que 'le marché est loin d'être fermé aux véhicules européens'. Quant à l'impact potentiel d'un EIA UE-Japon sur Toyota, le point de

vue de M. Yamada est le suivant : 'Le marché européen est difficile. Toyota emploie 8000 salariés en France. Nous comptons beaucoup sur l'effet moteur qu'aurait l'EIA sur l'économie pour maintenir l'emploi et envisager notre expansion.'

M. Patrick Messerlin, Directeur du Groupe d'économie mondiale (GEM) et professeur d'économie à Sciences Po., a résumé les deux grands avantages d'un 'EIA UE-Japon' pour l'UE. Le premier est d'éliminer les discriminations auxquelles feront inéluctablement face les entreprises européennes si le Japon (le troisième marché au monde) entre dans le TPP. Par exemple, les produits agro-alimentaires européens ne pourront se maintenir dans un marché japonais intégré au TPP, et a fortiori y pénétrer. Le second avantage est que le Japon est étroitement intégré au marché asiatique, ce qui en fait un moyen privilégié à la disposition des entreprises européennes pour développer leurs affaires en Asie, la plus grande et dynamique région du monde.

(Shigenobu Watanabe, D.G. Adjoint et Aki Yamasaki, Chief Economist, JETRO Paris)

N.B.

Le gouvernement Japonais propose aux grandes entreprises internationales un programme de subventions à l'implantation au Japon de leur siège asiatique ou d'un centre R&D, couvrant une partie de leur dépense de fonctionnement.

Plusieurs entreprises comme Umicore, entreprise chimique belge de technologies des matériaux spécialiste notamment de la catalyse, ou DCM Japan Engineering Plastics, une entreprise de produits chimiques néerlandaise fabricant de plastiques, ont bénéficié de ce programme de subventions en 2011.

Consulter le site global de JETRO

<http://www.jetro.go.jp/en/invest/newsroom/announcements/2012/20120727754.html>

*Asean : Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Brunei, Myanmar, Cambodge, Laos, Vietnam.

** Asean +3 : + Japon, Chine, Corée du Sud

*** Asean + 6 : + Japon, Chine, Corée du Sud, Australie, Inde, Nouvelle Zélande

