

Mot de conclusion

Patrick Messerlin

Les présentations de cet après-midi apportent trois leçons qui m'apparaissent importantes pour le Japon comme pour l'UE—une similitude qui n'est pas étonnante tant ces deux pays font face aux mêmes problèmes. Il reste que j'exprimerai ces leçons dans une perspective européenne qui m'est la plus familière.

Les présentations de MM. Watanabe et Kawasaki ont fait apparaître les deux forces qui poussent le Japon et l'UE à conclure aussi vite que possible un accord de partenariat économique (APE).

- La présentation de Mr. Kawasaki montre le Japon comme le partenaire optimal pour l'UE après la Chine. Dans un monde sans Doha Round, où l'on ne peut pas négocier avec tout le monde en même temps, il est capital de choisir les partenaires les plus prometteurs en premier.
- La présentation du Professeur Watanabe a mis en valeur une seconde force : l'UE a grand intérêt à s'assurer contre les aspects négatifs d'un Trans Pacific Partnership (TPP) incluant le Japon. L'APE entre le Japon et l'UE est la « police d'assurance » idéale : il permet d'éliminer tous les risques de discrimination à l'encontre des firmes européennes au Japon, tout en offrant à ce dernier le meilleur accès possible à l'UE.

Les présentations de MM. Lee-Makiyama et Miroudot ont mis l'accent sur deux points communs dans deux activités pourtant très différentes (automobiles et marchés publics) ce qui leur donnent une dimension systématique.

- les marchés avec les plus belles perspectives de croissance et de taille sont de plus en plus en dehors de l'UE. Le plus bel exemple est donné par les tailles relatives des marchés publics : presque dix fois plus grands que les marchés publics chinois il y a quinze ans, les marchés publics européens sont à peine aussi grands que les marchés publics chinois de nos jours. Le protectionnisme qui fait de la réciprocité une menace se trompe de siècle : il est tout simplement trop tard pour que cette menace soit crédible.
- il y a de bien meilleures politiques que celle du protectionnisme. Le papier de M. Lee-Makiyama est celui qui examine de plus près ces alternatives. « Sauver » les entreprises qui ont fait des erreurs stratégiques en recourant à des mesures de soutien ne mène pas loin (pourrait-on se souvenir des milliards engloutis dans l'acier ?). Ce dont ont besoin ces firmes, c'est le retour à l'innovation technologique et industrielle. Le rôle des gouvernements est de faire en sorte que les employés de ces firmes puissent aussi saisir des opportunités de changement. Il n'est pas de les enfermer dans des situations sans horizon.

Enfin, les trois présentations de la seconde session ont toutes mis en avant trois éléments essentiels.

- Les investissements internationaux sont devenus une composante essentielle des relations économiques internationales, les flux de commerce gardant un rôle certes substantiel mais moins important qu'auparavant. Et ce sont des investissements qui ne se fondent guère sur des différences de coûts salariaux (trop faibles pour être décisives) mais sur des considérations liées avant tout aux capacités d'innovation et aux demandes disponibles dans les deux pays.
- Dans le cadre Japon-UE, ces investissements apportent un élément de grande stabilité. Être européen en Europe, être japonais au Japon—un leitmotiv des présentations—ne se fait pas en peu de temps et ne se gaspille pas allégrement. Trop souvent, les firmes européennes ont appelé (et appellent) protectionnisme le fait qu'il faille beaucoup d'efforts pour devenir un acteur reconnu au Japon, et elles quittent ce marché difficile pour aller faire de l'argent plus « facile » ailleurs. C'est oublier que cette difficulté engendre des bénéfices qui dépassent de loin le cadre japonais : elle est le meilleur aiguillon qui soit pour faire des innovations qui sont autant d'atouts sur d'autres marchés que le marché japonais.
- Enfin, le Japon est précieux pour les firmes européennes dans la mesure où l'économie japonaise est étroitement imbriquée dans l'économie est-asiatique (Chine, Taiwan, pays de l'ASEAN). Un APE avec le Japon sera pour les entreprises européennes un chemin privilégié pour essaimer dans la zone économique la plus vaste et dynamique du monde.

Toutes ces leçons font écho à la conclusion principale de l'analyse économique du commerce international : un pays ne se libéralise pas pour faire plaisir à ses partenaires, mais pour son propre avantage, pour progresser en termes de croissance et de qualité de ses institutions.

Enfin, permettez-moi de dire, une dernière fois, ma gratitude à l'égard du JETRO, et le plaisir d'avoir pu mener à bien cette coopération entre une institution du monde des affaires japonais et une institution académique française. Et, bien sûr, permettez-moi de remercier notre modérateur pour avoir su tenir les temps sans perdre en qualité, nos panélistes pour leurs présentations et l'auditoire pour ses questions.