

GRUPE DU PORTE-PAROLE
 SPRECHERGRUPPE
 GRUPPO DEL PORTAVOCE
 BUREAU VAN DE WOORDVOERDER
 SPOKESMAN'S GROUP

NOTE D'INFORMATION • INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG
 NOTA D'INFORMAZIONE • TER DOCUMENTATIE • INFORMATION MEMO

Brussels, April 1972

Commercial Relations between Japan, the United States and the European Community.

Commercial relations between the European Community, the United States and Japan form an important part of international trade. Among themselves these three major traders account for well over 60% of world commerce. Although geographically widely separated, their close political and commercial relations are important for the prosperity of both world trade and standards of living for all nations. It was in view of their mutual responsibilities that the three trading powers in February made separate declarations calling for a "comprehensive review of international economic relations" during 1973. The purpose of this background note is to place the bi-lateral Community-Japanese trade in this global context.

Historically trade between the countries of the Community and Japan has never been large. This is true equally for exports and for imports. Trade between the United States and Japan, on the contrary, has always been on a much higher level — also for both exports and imports.

Table I

	<u>Geographical distribution of Japanese exports.</u>				in %
	1955	1961	1969	1970	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	
U.S.	22.7	25.2	31.0	30.8	
E.C.	4.0	5.0	6.1	6.7	
EFTA	4.5	5.8	4.5	5.5	

.../...

Table II

	<u>Geographical distribution of Japanese imports</u>				in %.
	1955	1961	1969	1970	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	
U.S.	31.3	36.1	27.2	29.4	
E.C.	3.8	5.4	5.5	5.9	
EEFTA	3.1	3.8	4.1	4.0	

Source: GATT, 1971.

Trade between the United States and Japan represents approximately four to five times the value of Japanese trade with the Community. In 1970 Japan accounted for 11% of total American exports and 15% of total American imports. During the same year exports to Japan represented only 2.2% of total Community exports and 2.7% of total Community imports.

Trade with Japan, however, has been one of the most rapidly rising areas of the Community commerce. Trade has increased more than ten fold since the founding of the Common Market in 1953. In 1958 the Community exported \$ 139 million to Japan and imported \$ 117 million from Japan. By 1970 the Community imported \$ 1,232 million from Japan and exported \$ 986 million to Japan. In 1971 the Community imported \$ 1,542 million from Japan and exported \$ 937 million to Japan.

During recent years the Community has begun to run a steady trade deficit with Japan. As recently as 1967 the Community had a \$ 46 million surplus in trade with Japan. The trade deficit, though, measured \$ 16 million in 1968, \$ 150 million in 1969, \$ 2.6 million in 1970 and \$ 605 million in 1971.

The causes for the great difference in absolute terms of Japanese-Community trade as compared to Japanese-American trade are many. One of the most important is the simple question of geography. The distance between Japan and the European market is approximately 50% greater than that between Japan and the American market. The distance, by air, between Tokyo and San Francisco is 8,200 Km; the distance between Tokyo and Rotterdam is 12,700 Km. This natural barrier of distance and the resulting increased transportation costs has limited trade between Asia and Europe. This is true not only for trade with Japan but also for trade with other Asian nations.

Another reason for the relatively smaller European-Japanese commerce is the differing structure of trade between the two. Although the European Community and Japan are both major international traders, the commerce between themselves is in almost exactly the same products. This is due to the fact that the two in many areas produce the same type goods, which does not lend itself to a natural exchange in between the two.

.../...

American-Japanese trade, on the contrary, is much more complementary. Japan exports manufactured goods to the U.S. and imports raw materials and agricultural goods from the U.S.

In 1970, for example, the \$ 1,232 million of Community imports from Japan was composed of \$ 114.1 million in chemical products, \$ 371.3 million in machinery and transportation goods and \$ 610.7 million in other manufactured products. The \$ 986.7 million of Japanese imports from the Community was largely composed of the same products : \$ 234.0 million in chemical products, \$ 378.2 in machinery and transportation goods and \$ 259.0 in other manufactured goods.

The structure of American-Japanese trade was very different. In 1970 Japan exported \$ 5,939 million to the U.S. and imported \$ 4,609 million from the U.S. Japanese exports to the U.S. were in manufactured products (\$1,912 million), machinery and transportation goods (\$ 2,382 million), and other manufactured products (\$ 1,230 million). Japanese imports from the U.S., though, were in raw materials \$1,604^{million}, machinery and transportation goods (\$ 1,324 million), agricultural goods (\$726 million) and energy products (\$760 million).

The Japanese in their export programme have concentrated first on the American market, where they found a totally unified economy with no barriers to trade, 200 million consumers speaking one language and the highest standard of living in the world. The consumer products exported by Japan, automobiles, television sets, tape recorders, demanded a highly sophisticated market and an extensive marketing network. A recent study by the GATT on the evolution of Japanese exports stated : "The durable consumer goods exported by Japan are all mass-produced articles and are purchased principally by high income groups. It is necessary to have a distribution network to handle the large volumes; their merchandizing, in addition, is relatively burdensome.

The fact that important parts of the cost of marketing are more or less fixed, i.e. the unit cost diminishes as the volume of sales increases, helps also to explain the heavy concentration of these exports on the vast and dynamic markets of developed countries, in particular on that of the United States."

The situation in the European market is quite different. As noted above, trade between Europe and Japan is nearly identical in structure. This is due to the fact that European competition is precisely in those areas where the Japanese themselves are most competitive — consumer goods and classical capital goods. The Japanese exporter thus faces much heavier competition in these products when selling in the European market. As a result the Japanese have not yet developed the extensive sales and service network necessary for the proper marketing of their consumer goods here. Japanese goods in Europe are also competing head-on with nearly identical locally produced products. This is very different from the American market, where the main competition usually comes not from American-produced goods but from European-produced goods.

To take one important example — automobiles. It is estimated that in 1971 Japan exported 700,000 vehicles to the United States, with a large proportion of these being sold in the geographically closer Pacific Coast area. In the same year Japan exported an estimated 120,000 automobiles

to western Europe. The explanation for this great difference in export volume is obviously found in the contrasts of the two markets, not in any European protectionism against Japanese products. In the Community, with the exception of Italy, no restrictions exist on importing automobiles. In the United States, in addition, the major competition for the small Japanese automobiles does not come from American producers, who still concentrate mainly on larger automobiles, but from European auto manufacturers. When Japanese and European automobiles compete on the continental market, the local manufacturer clearly has the advantage of a greater knowledge of his market and a more extensive service network. The Japanese exporter has the disadvantage of transporting a similarly competitive automobile 12,700 Km.

Community commercial policy and Japan.

Japan and the European Community are currently negotiating a proposed three year trade agreement. This Community agreement will replace the bi-lateral treaties which France, the Federal Republic, Italy and Benelux currently have with Japan. Negotiations for the treaty were opened in Brussels on September 17, 1970, and a second round of talks took place in Brussels July 6-8, 1971.

The aim of the Community-Japanese trade agreement is to further enlarge commerce between Europe and Japan. The three major aspects of the envisaged treaty :

— Liberalization. Both the Community and Japan have the desire to liberalize to a large extent the quantitative restrictions which presently impede trade between the two. A provisional offer, which was discussed in the July 1971 talks, calls for a 75% reduction by both trading partners of the quantitative restrictions which were in effect on January 1, 1970.

— Safeguard Clause. Under the directives given by the Community's Council of Ministers to the Commission for these negotiations, the new treaty must contain a safeguard clause equivalent to the one presently contained in the bi-lateral agreements between Japan and France and Japan and Benelux. The two bi-lateral treaties have existed since 1963.

— Mixed Committee. In order to ensure the maintenance of close relations between the Community and Japan, the treaty under negotiation also envisages the establishment of a committee formed of representatives of both sides. This committee would meet at least once a year, and extraordinary sessions could be called by either Japan or by the Community.

Both the United States and the European Community have restrictions on importation of some Japanese products, although the methods of this limitation are different. At the end of 1971 quantitative restrictions of Japanese products were in force on 58 tariff positions by Italy, 54 by France, 31 by BENELUX and 22 by the Federal Republic. These quotas by Community countries cover among other products : synthetic fibres, textiles, leather products and ceramics. The United States limits the importation of Japanese products also via quotas and increasingly by the so-called "voluntary limitation agreements." These voluntary quotas by Japan cover all textiles, iron and steel and 18 other tariff positions. Television sets, in addition, are covered by a special "anti-dumping tariff".

Conclusion.

Although the European Community absorbs only 7% of Japanese exports compared to 31% by the United States, a similar division also exists for imports by Japan --- 30% from the U.S. but only 6% from the Community. The causes for the relatively lesser importance of Community-Japanese trade must thus be found in several independent factors : geography, the Japanese export concentration on the more prosperous and unified American market and the sharper competition Japanese products face in Europe. Tariffs and quantitative barriers play only a minor role in the explanation of trade volume between the Community and Japan and will do so increasingly less in the future.

Annex.

TRADE BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITY AND JAPAN
(in millions of \$)

	Export Dest. Japan	Import Orig. Japan
1958	139	117
1968	637	653
1969	740	890
1970	987	1,233

Figures for 1971 in millions of \$
% of variation in comparison to 1970

	<u>EEC</u>	<u>FRANCE</u>	<u>BEL-LUX</u>	<u>NETHERLANDS</u>	<u>GERMANY</u>	<u>ITALY</u>
Imp.	1,542(+25%)	275.5(+44%)	136.4(+18%)	205.0(+45%)	726.9(+30%)	198.1(-11%)
Exp.	937(- 5%)	154.4(---)	73.0(-14%)	72.9(-14%)	521.4(- 3%)	115.2(-10%)

GROUPE DU PORTE-PAROLE
 SPRECHERGRUPPE
 GRUPPO DEL PORTAVOCE
 BUREAU VAN DE WOORDVOERDER
 SPOKÉSMAN'S GROUP

NOTE D'INFORMATION • INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG
 NOTA D'INFORMAZIONE • TER DOCUMENTATIE • INFORMATION MEMO

Bruxelles, avril 1972

RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE JAPON, LES ÉTATS-UNIS ET LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Les relations commerciales entre la Communauté européenne, les États-Unis et le Japon représentent une part importante des échanges internationaux. Ces trois principales puissances commerciales réalisent entre elles plus de 60 % du commerce mondial. Malgré leur éloignement géographique, leurs relations politiques et commerciales étroites conditionnent dans une large mesure la prospérité du commerce mondial comme le niveau de vie de tous les pays. C'est conscients de leurs responsabilités mutuelles que ces trois puissances commerciales ont fait en février dernier des déclarations distinctes dans lesquelles elles réclamaient une révision générale des relations économiques internationales en 1973. La présente note a pour objet de replacer les échanges commerciaux bilatéraux entre la Communauté et le Japon dans ce contexte global.

Le volume des échanges entre les pays de la Communauté et le Japon n'a jamais été important jusqu'à ce jour. Cela vaut tant pour les exportations que pour les importations. En revanche, l'ampleur des échanges entre les États-Unis et le Japon a toujours été beaucoup plus grande, aussi bien pour les exportations que pour les importations.

TABLEAU I

Répartition géographique des exportations japonaises
 (en %)

	1955	1961	1969	1970
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
E.U.	22,7	25,2	31,0	30,8
C.E.	4,0	5,0	6,1	6,7
AELE	4,5	5,8	4,5	5,5

TABLEAU II

Répartition géographique des importations japonaises
 (en %)

	1955	1961	1969	1970
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
E.U.	31,3	36,1	27,2	29,4
C.E.	3,8	5,4	5,5	5,9
---	11	22	41	40

La valeur des échanges commerciaux entre les Etats-Unis et le Japon est près de 4 à 5 fois supérieure à celle du commerce du Japon avec la Communauté. En 1970, le Japon absorbait 11 % de l'ensemble des exportations américaines et assurait 15 % des importations globales des Etats-Unis. Au cours de la même période, les exportations de la Communauté vers le Japon ne représentaient que 2,2 % de ses exportations globales, et ses importations en provenance du Japon n'excédaient pas 2,7 % de ses importations globales.

Cependant, les échanges commerciaux de la Communauté avec le Japon ont connu l'accroissement le plus rapide. En effet, ils ont plus que décuplé depuis la création du Marché Commun en 1958. A cette époque, la Communauté exportait au Japon pour 139 millions de dollars et importait pour 117 millions de dollars. En 1970, la Communauté a importé pour 1,232 milliards de dollars du Japon et y a exporté des marchandises représentant 986 millions de dollars. En 1971, la Communauté a importé pour 1,542 milliards de dollars de marchandises du Japon et y a exporté pour 937 millions de dollars.

Ces dernières années, la balance commerciale de la Communauté avec le Japon est devenue régulièrement déficitaire. Pas plus tard qu'en 1967, elle était encore excédentaire de 46 millions de dollars. Or, le déficit de la balance commerciale devait atteindre 16 millions de dollars en 1968, 150 millions en 1969, 246 millions en 1970 et totalisait 605 millions pour l'année 1971.

L'écart important en chiffres absolus entre le volume des échanges nippon-communautaires et celui des échanges nippon-américains tient à de multiples causes. L'une des plus importantes est d'ordre purement géographique. La distance séparant le Japon du marché européen est presque moitié plus grande que celle qui sépare le Japon du marché américain. La distance entre Tokyo et San Francisco par voie aérienne est de 8.200 km, alors que la distance séparant Tokyo de Rotterdam est de 12.700 km. Cet obstacle naturel que constitue la distance et l'accroissement des frais de transport qui en résulte ont limité les échanges entre l'Asie et l'Europe. Cela est vrai non seulement des échanges avec le Japon mais aussi du commerce avec d'autres pays d'Asie.

Une autre cause de la faiblesse relative du volume des échanges entre l'Europe et le Japon réside dans des structures d'échanges différentes. Bien que la Communauté européenne et le Japon comptent parmi les grandes puissances commerciales du monde, leurs échanges réciproques portent presque exclusivement sur les mêmes produits. Cela tient au fait que dans beaucoup de secteurs le Japon et la Communauté produisent exactement le même type de produits, ce qui n'entraîne pas d'échanges réciproques naturels. Par contre, les échanges nippon-américains sont beaucoup plus complémentaires. Le Japon exporte des produits manufacturés aux Etats-Unis et importe des matières premières ainsi que des produits agricoles.

En 1970 par exemple, les 1.232 millions de dollars représentant la valeur des importations de la Communauté en provenance du Japon se décomposaient comme suit : 114,1 millions de produits chimiques, 371,8 millions de machines et de matériel de transport et 610,7 millions d'autres produits manufacturés. Les 986,7 millions d'importations japonaises en provenance de la Communauté étaient composés en grande partie des mêmes produits : 234 millions de produits chimiques, 378,2 millions de machines et de matériel de transport et 259 millions d'autres produits manufacturés.

La structure des échanges entre le Japon et les Etats-Unis était très différente. En 1970, le Japon a exporté aux Etats-Unis pour 5.939 millions de dollars et a importé pour 4.609 millions de dollars. Les exportations japonaises aux Etats-Unis portaient sur les produits suivants : produits manufacturés (1.912 millions), machines et matériel de transport (2.382 millions) et autres produits manufacturés (1.238 millions). Les importations japonaises en provenance des Etats-Unis concernaient en revanche les matières premières (1.604 millions), les machines et le matériel de transport (1.324 millions), les produits agricoles (726 millions) et les produits énergétiques (760 millions).

Les Japonais ont concentré principalement leurs exportations sur le marché américain où ils ont trouvé un ensemble parfaitement unifié, exempt de barrières aux échanges de 200 millions de consommateurs parlant la même langue et dont le niveau de vie est le plus élevé du monde. Les produits de consommation exportés par le Japon : automobiles, téléviseurs, enregistreurs, exigeaient un marché hautement développé et un large réseau de distribution. On pouvait lire dans une récente étude du GATT sur l'évolution des exportations japonaises : "Les biens de consommation durables exportés par le Japon sont tous des produits de fabrication de masse et sont achetés principalement par les catégories sociales au revenu élevé. Un réseau de distribution est indispensable pour écouler un volume considérable de marchandises : leur commercialisation est en outre relativement onéreuse. Le fait qu'une partie non négligeable des frais de commercialisation soit plus ou moins fixe, le coût unitaire diminuant au fur et à mesure que le volume des ventes augmente, explique également pour une part la forte concentration de ces exportations sur les vastes et dynamiques marchés des pays développés, en particulier sur celui des Etats-Unis."

La situation est totalement différente sur le marché européen. Comme on l'a souligné plus haut, les échanges entre l'Europe et le Japon présentent des structures presque identiques. Cela tient au fait que la concurrence européenne s'exerce précisément dans les secteurs où les Japonais eux-mêmes sont les plus compétitifs, à savoir ceux des biens de consommation et des biens d'investissement traditionnels. Ainsi, l'exportateur japonais doit faire face à une concurrence beaucoup plus vive lorsqu'il vend ses produits sur le marché européen. C'est pourquoi les Japonais n'ont pas encore mis en place le réseau de vente et le service après vente nécessaires pour assurer une bonne commercialisation de leurs produits de consommation. Les produits japonais se heurtent directement en Europe à la concurrence de produits pratiquement identiques fabriqués sur place. La situation est par conséquent tout à fait différente de celle qui caractérise le marché américain, où la concurrence la plus forte vient habituellement non pas de produits de fabrication américaine mais de produits européens.

Prenons un exemple significatif : l'automobile. On estime qu'en 1971, le Japon a exporté 700.000 véhicules aux Etats-Unis dont une large part ont été vendus sur la côte Pacifique moins éloignée géographiquement. Au cours de la même année, le Japon a exporté 120.000 automobiles en Europe occidentale. Cette différence considérable de volume des exportations s'explique de toute évidence par les particularités de ces deux marchés et non par un protectionnisme européen à l'égard des produits japonais. Abstractio faite de l'Italie, aucun pays européen n'applique de restrictions à l'importation de véhicules automobiles. De plus, aux Etats-Unis la concurrence la plus forte pour les petites voitures japonaises ne vient pas des constructeurs américains dont la production reste principalement axée sur les voitures de dimensions plus importantes, mais des constructeurs européens.

Lorsque les automobiles japonaises et européennes se trouvent en concurrence sur le marché continental, le constructeur indigène bénéficie indéniablement du double avantage de mieux connaître son marché et de disposer d'un réseau après-vente plus développé.

L'exportateur japonais est en revanche pénalisé par le transport sur une distance de 12.700 km d'une voiture tout aussi compétitive par ailleurs.

La politique commerciale de la Communauté et le Japon

Le Japon et la Communauté européenne négocient présentement un accord commercial d'une durée de trois ans. Cet accord avec la Communauté se substituera aux accords bilatéraux conclus pas le Japon avec la France, la République fédérale, l'Italie et le Benelux et qui sont encore en vigueur à l'heure actuelle. Les négociations en vue de la conclusion du Traité ont débuté à Bruxelles le 17 septembre 1970 et une seconde série de conversations ont été menées à Bruxelles du 6 au 8 juillet 1971.

Le but de l'accord commercial entre la Communauté et le Japon est d'accroître le commerce entre l'Europe et le Japon. Les trois principaux volets du traité envisagé sont :

- **Libération.** La Communauté comme le Japon désirent éliminer dans une large mesure les restrictions quantitatives qui entravent actuellement leurs échanges réciproques. Une offre provisoire qui a été discutée durant les pourparlers de juillet 1971 prévoit une réduction de 75 % par les deux partenaires des restrictions quantitatives appliquées au 1er janvier 1970.
- **Clause de sauvegarde.** Selon les directives données à la Commission pour ces négociations par le Conseil des Ministres de la Communauté, le nouveau traité devra comporter une clause de sauvegarde équivalente à celle qui figure actuellement dans les accords bilatéraux conclus entre le Japon et la France, et entre le Japon et le Benelux. Ces deux accords bilatéraux sont en vigueur depuis 1963.
- **Commission mixte.** Afin d'assurer le maintien de relations étroites entre la Communauté et le Japon, l'accord en voie de négociation prévoit également l'institution d'une commission composée de représentants des deux parties. Cette commission se réunira au moins une fois par an et pourra être convoquée en réunion extraordinaire par le Japon ou la Communauté.

Les Etats-Unis comme la Communauté européenne appliquent des restrictions à l'importation de certains produits japonais, ces restrictions revêtant toutefois des formes différentes. A la fin de 1971, le nombre de positions soumises à des restrictions quantitatives en ce qui concerne les produits japonais, était de 58 en Italie, 54 en France, 31 au Benelux et 22 dans la République fédérale. Ces quotas appliqués par les pays de la Communauté concernent entre autres les fibres synthétiques, les textiles, les articles de cuir et les produits céramiques. Les Etats-Unis limitent également les importations de produits japonais par l'application de contingents mais recourent de plus en plus aux accords dits d'autolimitation. Ces contingents respectés volontairement par le Japon concernent tous les textiles, les produits sidérurgiques et 18 autres positions tarifaires. De plus les téléviseurs se voient appliquer un tarif spécial anti-dumping.

Conclusion

Si la Communauté européenne n'absorbe que 7 % des exportations japonaises contre 31 % pour les Etats-Unis, on relève une disparité analogue dans les importations japonaises, dont 30 % viennent des Etats-Unis et 6 % seulement de la Communauté. Les causes de la faiblesse relative des échanges entre la Communauté et le Japon doivent être recherchées dans divers facteurs autonomes : la géographie, la concentration des exportations japonaises sur le marché américain plus prospère et mieux unifié, et la concurrence plus vive à laquelle les produits japonais se heurtent en Europe. Les barrières tarifaires et quantitatives ne déterminent que dans une faible mesure le volume des échanges entre la Communauté et le Japon et leur incidence continuera à décroître à l'avenir.

A N N E X E

Commerce entre la Communauté européenne et le Japon (en millions de \$)

	Exportations vers le Japon	Importations en provenance du Japon
1958	139	117
1968	637	653
1969	740	890
1970	987	1.233

Variation en % par rapport à l'année précédente
Chiffres pour 1971 en millions de \$

	<u>C.E.</u>	<u>FRANCE</u>	<u>BEL-LUX</u>	<u>PAYS-BAS</u>	<u>R.F.A.</u>	<u>ITALIE</u>
Imp.	1.542 (+25%)	275,5 (+44%)	136,4 (+18%)	205,0 (+45%)	726,9 (+30%)	198,1 (-11%)
Exp.	937 (- 5%)	154,4 (-----)	73,0 (6,14%)	72,9 (-14%)	521,4 (- 3%)	115,2 (-10%)