

PARLEMENT EUROPÉEN

COMMISSION DES RELATIONS ECONOMIQUES EXTERIEURES

PROJET DE RAPPORT

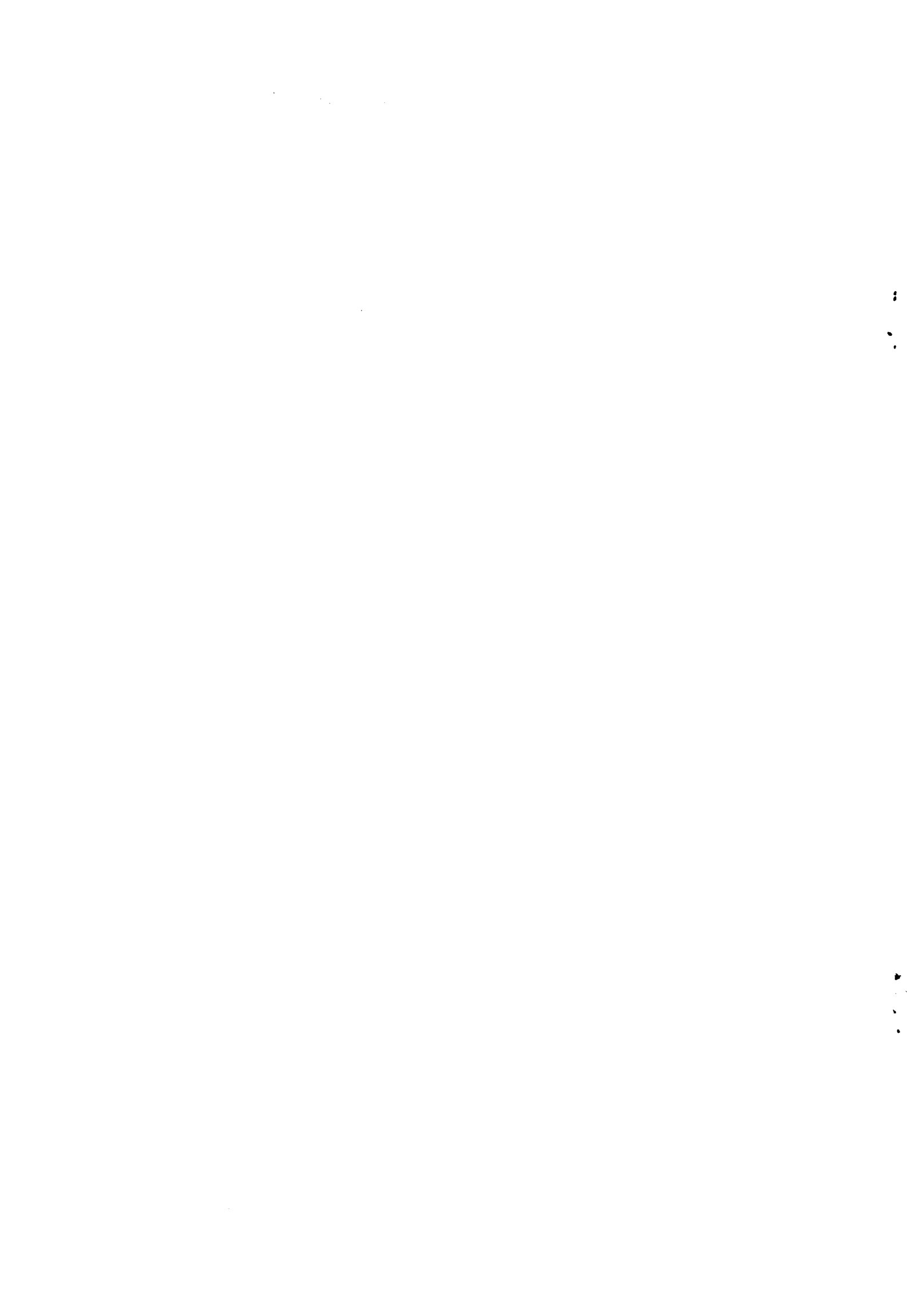
sur

les relations commerciales entre
la CEE et le Japon

Rapporteur : Sir John STEWART-CLARK

6 février 1981

PE 68.474



S O M M A I R E

	<u>Page</u>
A. PROPOSITION DE RESOLUTION	6
B. EXPOSE DES MOTIFS	
I. Introduction	10
II. La situation au Japon	11
III. Echanges commerciaux entre la CEE et le Japon	13
IV. Faire des affaires au Japon	18
V. Le rôle du gouvernement dans la gestion des affaires ...	24
VI. Politique industrielle et stratégie commerciale	27
VII. Echanges commerciaux du Japon avec les pays tiers	31
VIII. Investissements japonais et communautaires	32
IX. Réexamen par la Commission de la politique commerciale de la Communauté à l'égard du Japon	33
X. Réactions éventuelles de la CEE	34
XI. Résumé des conclusions	38

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
Tableau I	Analyse des échanges entre la Communauté et le Japon par catégories principales de produits 14
Tableau II	Balance des paiements japonais de 1972 à 1979 15
Tableau III	Pourcentage des échanges entre le Japon et les principaux pays de la Communauté en 1979 18
Tableau IV	Taux d'inflation 25
Tableau V	Niveau comparé des salaires 26
Tableau VI	Part des marchés d'exportation dans le commerce des pays de l'OCDE 30

A.

La commission des relations économiques extérieures soumet au vote du Parlement européen, sur la base de l'exposé des motifs ci-joint, la proposition de résolution suivante :

PROPOSITION DE RESOLUTION

sur les relations commerciales entre la CEE et le Japon

Le Parlement européen,

- préoccupé par le déficit persistant et croissant de la balance commerciale de la Communauté avec le Japon,
- conscient du fait que ce déficit, même si son importance est négligeable par rapport à l'ensemble des échanges de la Communauté, risque de perturber gravement certaines branches d'activité au sein de la Communauté et notamment les industries manufacturières,
- convaincu que la réduction du déséquilibre commercial actuel contribuerait à une meilleure compréhension entre la Communauté et le Japon, laquelle s'étendrait, au-delà des considérations purement commerciales, à une coopération politique accrue dans des domaines tels que l'aide aux pays en voie de développement, la sécurité dans le monde, la stabilité monétaire et les économies d'énergie,
- reconnaissant que le problème ne peut être résolu de façon satisfaisante qu'en renforçant la compétitivité des produits européens par rapport aux produits japonais sur tous les marchés, et soulignant dès lors la nécessité d'un effort accru de la part de l'industrie européenne dans ce domaine,
- conscient du fait que certains Etats membres pourraient décider de prendre des mesures protectionnistes, et que cette décision pourrait avoir de graves conséquences non seulement pour les relations commerciales entre la CEE et le Japon mais aussi pour le commerce mondial,
- convaincu que ce risque peut être évité si le Japon manifeste plus de compréhension à l'égard des problèmes que le déficit commercial actuel pose à la Communauté sur le plan économique et politique,
- convaincu que la meilleure façon de résoudre efficacement les problèmes causés par le déficit commercial entre la Communauté et le Japon réside dans :

- a) l'élaboration, par la Commission des Communautés européennes, d'une politique commerciale commune élargie à l'égard du Japon,
 - b) une coopération plus étroite entre les industries européennes et leur nationalisation,
 - c) des efforts communs en vue d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges,
 - d) la réciprocité en matière de facilités bancaires et d'investissement,
 - e) l'auto-limitation des exportations japonaises dans certains secteurs,
1. invite le Conseil et la Commission des Communautés européennes à s'assurer que toutes les négociations avec le Japon soient menées avec fermeté et dans un esprit constructif et qu'il y soit tenu compte non seulement des besoins de la Communauté mais aussi des exigences du Japon et des Etats-Unis, qui sont les trois premières puissances commerciales du monde et dont la coopération efficace doit être la garantie d'accords commerciaux globaux durables;
 2. demande au Conseil et à la Commission de s'assurer que le Japon prenne, dans tout accord conclu avec la Communauté, des mesures équitables en contrepartie des concessions que la Communauté pourrait faire à ce pays;
 3. invite la Commission
 - a) à poursuivre ses efforts pour veiller à l'harmonisation des mesures commerciales prises par les Etats membres à titre individuel et s'assurer que par son intermédiaire, ils parleront d'une seule voix dans leurs négociations avec le Japon,
 - b) à s'assurer que les dispositions du traité relatives à la politique de concurrence de la Communauté (articles 85 à 90) ne seront pas appliquées de façon à entraver les actions communes et, partant, à pénaliser l'industrie communautaire aux dépens de l'industrie des pays tiers, le Japon inclus; et que les dispositions relatives aux aides accordées par les Etats membres (articles 92 à 94) ne seront pas interprétées d'une façon préjudiciable à l'industrie européenne,
 - c) à négocier avec le Japon la limitation des exportations de produits sensibles ou potentiellement sensibles vers la Communauté. Il s'agira d'un processus continu exigeant une collaboration étroite au niveau communautaire, non seulement entre la Commission et les Etats membres, mais aussi entre la Commission et les représentants de l'industrie européenne,

- d) à faire comprendre au Japon que le non-respect de ces limitations entraînerait nécessairement des représailles de la part de la Communauté,
- e) à accepter, dès lors que l'existence d'entraves non tarifaires aux échanges peut être démontrée, de prendre, au niveau communautaire, des mesures réciproques dans le cadre du GATT,

recommande dans ce contexte que des ressources adéquates soient mises à la disposition de la Commission pour créer un service chargé d'enquêter sur les accusations de protectionnisme déguisé, étant entendu que l'industrie pourrait être désarmée devant ce type de protectionnisme,

- f) à accepter au besoin de rendre obligatoires plutôt que facultatives les réglementations et directives en vigueur concernant l'"agrément de modèle" des articles manufacturés et notamment des pièces de véhicules automobiles,
- g) à intensifier le programme destiné à enseigner aux hommes d'affaires et aux industriels européens les meilleurs moyens de pénétrer sur le marché japonais, étant entendu que le Conseil devra être pleinement disposé à débloquer les ressources financières indispensables à cet égard, et à s'assurer l'entière collaboration des autorités japonaises pour atteindre cet objectif,
- h) à veiller à ce que tout accord avec le Japon prévoie une réciprocité totale en matière de facilités bancaires et d'investissement entre les deux partenaires, qu'il s'agisse d'investissements réalisés exclusivement par le Japon ou la Communauté, ou conjointement par les deux parties, il convient que 50 % au moins des composants ou matériaux de production soient d'origine locale et que les crédits de recherche et de développement soient utilisés en conséquence pour favoriser les possibilités d'emploi et de développement financier dans la zone de la région concernée,
- i) à créer un Bureau d'investissement commun CEE/Japon pour faciliter et encourager les investissements appropriés de chacune des parties. Ce bureau aurait notamment pour tâche de coordonner et de développer les entreprises créées conjointement par le Japon et les pays de la Communauté dans les pays tiers,

4. invite les représentants de l'industrie européenne à collaborer étroitement, le cas échéant en consultation avec la Commission dans les domaines tels que la commercialisation, la recherche et le développement et la rationalisation afin de trouver les meilleurs moyens de pénétrer sur le marché japonais et de devenir durablement compétitifs tant sur le marché communautaire que dans les pays tiers;

5. invite, pour leur part, les autorités japonaises
 - a) à prendre des mesures concrètes pour éliminer les entraves non tarifaires aux échanges, qu'elles soient intentionnelles ou non;
 - b) à accorder des facilités bancaires et d'investissement aux pays de la Communauté;
 - c) à admettre la nécessité d'une entière collaboration avec la Communauté dans la recherche de la stabilité monétaire, le cas échéant en alignant le yen sur les monnaies européennes ou en le liant au Système Monétaire Européen;
 - d) à coopérer pleinement avec la Communauté, en consentant à limiter ses exportations dans certains secteurs particulièrement sensibles, tout en montrant leur volonté d'accepter un niveau raisonnable d'importations de produits manufacturés en provenance de la Communauté;
6. charge son Président de transmettre la présente résolution à la Commission et au Conseil ainsi que, pour information, au gouvernement japonais.

B.

EXPOSE DES MOTIFS

I. INTRODUCTION

1. Avant d'analyser la situation industrielle et commerciale de la CEE et du Japon, il faut s'efforcer de faire l'inventaire des problèmes auxquels les deux communautés sont confrontées. Ces problèmes sont les suivants :

Japon

a) Ressources

Le Japon ne dispose pratiquement pas de ressources naturelles. Il doit importer 95 % de ses besoins en énergie. Le renchérissement des prix du pétrole l'ont touché davantage que l'Europe occidentale ou les Etats-Unis. Sa croissance économique et son développement dépendent donc entièrement des importations. Le Japon est le premier importateur mondial de produits non manufacturés et il est obligé de les financer par ses recettes d'exportation. Le pays ne peut se procurer ces recettes qu'en exportant des produits manufacturés, étant donné qu'il n'a guère d'autres produits à proposer à la vente.

b) Pauvreté

Si l'industrie japonaise est florissante, la pauvreté subsiste dans certaines couches de la population. La situation en matière de logement reste médiocre et la plupart des routes sont mauvaises. Le niveau de vie est donc susceptible d'être amélioré.

c) Vulnérabilité

Le Japon se sent vulnérable en ce qui concerne la sécurité nationale et l'influence étrangère sur laquelle il n'a aucun contrôle. En matière de défense, le Japon s'est juré de ne jamais produire ou posséder d'armes nucléaires, après avoir été le seul pays à subir un bombardement atomique en temps de guerre. Il dépend donc militairement des Etats-Unis. Dans le domaine pétrolier, il ne dispose d'aucun moyen d'échapper à l'emprise des pays de l'OPEP et il considère la menace communiste sur les Etats du Golfe comme un danger pour sa propre survie.

Le Japon a néanmoins réussi à maintenir le taux de croissance de son économie sans augmenter dans la même proportion sa consommation de pétrole. L'Occident pourrait peut-être en tirer la leçon.

La Communauté

a) Commerce

2. Depuis de nombreuses années, la Communauté assiste, impuissante, à l'aggravation du déficit de sa balance commerciale avec le Japon. Malgré les accords volontaires, les réunions au sommet, les négociations commerciales multilatérales, les chiffres ont progressé inexorablement. En fait,

le déficit est passé de 1.086 MUCE en 1973 à 5.147 MUCE en 1979, année pour laquelle le taux de couverture des importations par rapport aux exportations n'était plus que de 47,3 %.

b) Industrie

Les Japonais concentrent leurs exportations dans des secteurs précis, notamment dans les industries manufacturières. On estime qu'actuellement, 64 % de l'ensemble des exportations japonaises vers la Communauté consistent en machines et en matériel de transport, et 27 % en autres produits manufacturés. Les véhicules automobiles, les appareils électroniques à usage privé et les appareils photographiques sont les trois principaux secteurs d'exportation des Japonais. Dans ces secteurs, l'existence même d'un grand nombre d'entreprises communautaires de ces secteurs est gravement compromise.

c) Marché japonais

En dépit d'une libéralisation des restrictions commerciales imposées par le Japon, du fait que les tarifs douaniers perçus à l'entrée au Japon dans le cadre du GATT sont inférieurs aux tarifs communautaires et d'une prétendue volonté d'encourager les investissements étrangers, le Japon reste un marché impénétrable pour la plupart des entreprises industrielles et commerciales de la Communauté. Les mesures ultérieurement prises par les autorités japonaises pour protéger les consommateurs et l'environnement sont considérés comme autant de nouvelles entraves non tarifaires destinées à compenser les effets de la libération des échanges.

Les Japonais et les Européens analysent donc la situation actuelle sous deux optiques essentiellement différentes. Le fondement en est toutefois identique : c'est la nécessité de survivre dans un monde touché par la récession et de plus en plus menacé par la guerre.

II. LA SITUATION AU JAPON

Politique

3. Le Japon s'oriente progressivement vers une plus grande indépendance en matière de politique étrangère. Le gouvernement japonais subit des pressions intérieures qui l'obligent à jouer un rôle plus actif sur la scène internationale. Beaucoup de Japonais lucides jugent absolument indispensable que les Etats-Unis, la Communauté européenne et le Japon s'associent étroitement et reconnaissent que tous trois ont intérêt à maintenir des liens étroits en matière de coopération politique et à libéraliser le commerce international. Il est admis que l'Europe a les mêmes objectifs fondamentaux lorsqu'elle se déclare résolue à préserver son système démocratique, à éviter la guerre et à contribuer à l'établissement de relations plus équitables entre le monde industrialisé et les pays en voie de développement.

Il ne saurait toutefois pas y avoir d'entente politique et sociale satisfaisante entre le Japon et la Communauté si leurs relations économiques et commerciales laissent à désirer. Ce facteur explique en grande partie pourquoi, dans les relations entre la Communauté européenne et les Etats-Unis d'une part, et le Japon d'autre part, chacune des parties ne perçoit pas comme elle le devrait les intérêts, les objectifs et les aspirations des autres parties. Il y a un manque de compréhension mutuelle de ce que chaque pays attend de l'autre à long terme et de ce qui revêt de l'importance pour sa population. La solution passe nécessairement par une amélioration des relations commerciales et il faut que les Européens fassent de plus grands efforts pour comprendre la culture, les habitudes et les modes de pensée des Japonais.

La conclusion d'accords commerciaux satisfaisants est la condition préalable à une amélioration des relations entre la Communauté et le Japon dans des domaines tels que la politique en matière d'énergie et de matières premières, la politique du développement et les problèmes de défense.

Culture et communication

4. Le comportement extrêmement déférent et cérémonieux que les Japonais adoptent toujours à l'égard de ceux qui ne font pas partie de leurs proches amis et associés fait que les Japonais et les étrangers ont beaucoup de difficultés à se comprendre. Lorsqu'on négocie avec les Japonais, il importe de se rendre compte de la nature et des limites de leur courtoisie. Pour gagner l'estime d'un Japonais, il faut que l'étranger se montre aussi courtois que lui, il doit être calme et patient, tout en faisant preuve de fermeté, d'attitude et de caractère. Dans leurs rapports de groupe à groupe, les Japonais se soumettent au plus fort et s'adaptent au plus faible. Il est extrêmement important de reconnaître le rôle que jouent la courtoisie, la patience, la ténacité, le pouvoir d'assimilation et la force.

a) Courtoisie

Les Européens qui ont un sens de la courtoisie très développé devraient être en mesure de comprendre les traditions de culture et de politesse qui sont tellement liées au succès des transactions avec les japonais.

b) Patience

De même, la tendance des Européens à s'accorder plus de temps de réflexion que nos amis américains peut être mise à profit. Les Japonais n'ont pas l'habitude de prendre des décisions hâtives et il est rare qu'ils concluent rapidement des accords et des transactions commerciales.

c) Ténacité

Si, dans les relations avec les Japonais, la patience est une vertu, la ténacité l'est encore plus. Qu'il s'agisse de conclure des accords commerciaux spécifiques ou de pénétrer sur un marché, elle est un facteur vital de succès. Les Japonais eux-mêmes en ont fait preuve en conquérant l'accès des marchés américain, européen et à présent, chinois.

d) Assimilation

Les Japonais se donnent beaucoup de mal pour comprendre et assimiler les langues, les méthodes commerciales, les facteurs économiques, les points forts et les faiblesses de leurs concurrents, les caractéristiques des produits, les méthodes de commercialisation, etc. Qu'il s'agisse de faire des affaires avec les Japonais ou de négocier avec eux l'écoulement de leurs produits dans la Communauté, il est nécessaire de connaître à fond les secteurs industriels concernés, que ce soit en Europe ou au Japon.

e) force

La Communauté doit admettre qu'en négociant avec le Japon, elle parviendra uniquement à ses fins, qu'il s'agisse d'obtenir l'accord des Japonais concernant l'autolimitation de leurs exportations vers la Communauté ou de faciliter l'entrée de nos produits sur le marché japonais, si elle négocie à partir d'une position de force. Pour être en position de force, la Communauté comme l'industrie, doivent présenter un front uni et connaître les points faibles des Japonais. Il faut se rendre compte que les déclarations générales relatives à la limitation des exportations, à la libéralisation des importations, etc. sont dans une large mesure inutiles si elles ne s'accompagnent pas, de la part des Japonais, d'engagements précis qui puissent être mesurés en quantités et dans le temps et qui entraîneront, faute d'être honorés, des mesures de sauvegarde. Ce problème sera traité dans un autre chapitre, mais il convient de reconnaître d'emblée que la nécessité de négocier en position de force revêt une extrême importance.

III. ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE ET LE JAPON

5. La part du Japon dans l'ensemble des échanges mondiaux, à l'exclusion des échanges intracommunautaires, s'élève actuellement à environ 9 % contre 16 % pour les Etats-Unis et 23 % pour la CEE.

En 1979, les importations communautaires en provenance du Japon ne représentaient que 4,5 % de l'ensemble des importations extracommunautaires et les exportations vers le Japon, 2,4 % seulement de l'ensemble des exportations communautaires vers les pays tiers.

En 1979, le produit intérieur brut japonais s'élevait à 737,9 milliards d'UCE avec un taux de croissance supérieur à 6 % l'an. Cela représente approximativement les PIB du Royaume-Uni et de l'Allemagne réunis. La part des exportations japonaises dans le PIB est estimée à 10 %, soit un pourcentage nettement inférieur à celui des exportations françaises, allemandes et britanniques, qui est de 17 %, 22 % et 23 % respectivement, mais très supérieur à celui des exportations américaines qui se réduit à 8 % du PIB en raison de l'étendue du marché intérieur américain. Le fait que le Japon conserve 90 % de son PIB est significatif si l'on considère les efforts déployés par la Communauté pour augmenter ses exportations vers ce pays.

6. Entre 1973 et 1979, la balance commerciale entre la Communauté et le Japon s'est fortement détériorée. Au cours de cette période, le déficit de la Communauté a augmenté de 370 %, passant de 1.086 MUCE à 5.147 MUCE. En 1973, le taux de couverture était de 68 %; en 1979, il n'était plus que de 47 %. La situation a continué de se dégrader en 1980 et à la fin du mois d'août, le déficit communautaire était supérieur au déficit enregistré pour l'ensemble de l'année 1979.

Les statistiques suivantes illustrent bien cette dégradation :

TABLEAU I

ANALYSE DES ECHANGES ENTRE LA COMMUNAUTE ET LE JAPON
PAR CATEGORIES PRINCIPALES DE PRODUITS

Communauté, total

en MUCE

	Total			Denrées alimentaires, boissons et tabac			Produits chimiques			Machines et matériel de transport			Autres produits manufacturés		
	Imp. caf.	Exp. fob	Solde (1)	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde	Imp.	Exp.	Solde
1973	3 392	2 306	- 1 086	126	225	99	214	457	243	1 576	656	- 920	1 383	851	- 532
1974	4 376	2 772	- 1 604	109	244	135	342	563	221	2 077	876	-1.201	1 665	909	- 756
1975	4 821	2 228	- 2 593	116	271	155	284	436	152	2 285	681	-1 604	1 933	717	-1 216
1976	6 394	2 719	- 3 675	131	299	168	309	618	309	3 452	765	-2 687	2 345	851	-1 494
1977	7 652	3 088	- 4 564	89	372	283	340	653	313	4 315	949	-3 366	2 729	956	-1 773
1978	8 698	3 725	- 4 973	89	432	343	377	778	401	5 610	1 104	-4 506	2 419	1213	-1 206
1979	9 779	4 632	- 5 147	75	558	483	454	939	485	6 327	1 278	-5 049	2 684	1570	-1 114
Janvier juin 1979	4 723	2 300	- 2 423	35	283	248	217	441	224	3 112	639	-2 473	1 241	779	- 462
Janvier juin 1980	5 757	2 265	-3 492	52	258	206	280	510	230	3 665	620	-3 045	1 650	761	- 889

Source : Supplément du bulletin mensuel du commerce extérieur, EUROSTAT

(1) Le signe "-" indique un déficit de la Communauté

7. D'après les indications disponibles, le déficit de la balance commerciale entre la CEE et le Japon devrait avoir largement dépassé 6 milliards d'UCE en 1980. Les principales raisons de cette situation défavorable résident dans l'économie japonaise elle-même. En 1978, la demande intérieure a été très forte au Japon, du fait de l'accroissement des dépenses publiques, des mesures prises pour encourager les dépenses privées, d'une politique monétaire expansionniste et de la diminution du prix des importations consécutive à la forte hausse du yen sur les marchés des changes. Au cours de la même année, les exportations ont augmenté de 20 % et les importations de 14,5 % seulement. Le PNB a progressé de 5,6 % par rapport à 1977 alors que le taux d'inflation n'atteignait que 3,8 %.

TABLEAU II

Balance des paiements japonaise en millions
de dollars US

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<u>Après correction des variations saisonnières</u>								
Exportations	28 032	36 264	54 480	54 734	66 026	79 333	95 634	101 232
Importations	19 061	32 576	53 044	49 706	56 139	62 022	71 038	99 387
Balance commerciale	8 971	3 688	1 436	5 028	9 887	17 311	24 596	1 845
Service et transferts (nets)	- 2 020	- 3 614	- 5 926	- 5 448	- 5 993	- 6 393	- 8 062	- 10 599
Transports	- 963	- 1 696	- 2 539	- 1 981	- 2 305	- 2 401	- 2 509	- 4 331
Voyages	-	-	-	-	-	- 1 727	- 3 247	- 4 256
Revenus de capitaux	367	490	- 451	- 273	- 204	115	900	2 011
Transferts officiels (nets)	- 327	- 210	- 203	- 262	- 214	- 194	- 230	- 755
Balance des paiements courants	6 624	- 136	- 4 693	- 682	3 680	10 918	16 534	- 8 754

Source : études de l'OCDE, 1977 et 1980

En 1979, la situation a radicalement changé. Si le PNB a continué sa progression de façon satisfaisante pour atteindre 6 % et si l'inflation a pu être contenue, la balance des paiements s'est fortement dégradée. L'expansion rapide de la production industrielle et de la demande intérieure a fait monter en flèche les importations et réduit les incitations à l'exportation. La forte hausse du prix de l'énergie importée et notamment du pétrole a également joué un rôle important.

8. Dans le tableau ci-dessus, qui se réfère aux années civiles, il n'apparaît pas qu'au cours de l'exercice clos le 31 mars 1980, le commerce japonais a enregistré un déficit record de 13,4 milliards de dollars. Au cours de cette période, les importations de pétrole brut ont représenté à elles seules près de 40 milliards de dollars, soit une augmentation de 66,4 % par rapport à l'exercice précédent. Cette situation a provoqué une forte baisse du yen par rapport au dollar américain. La chute du yen et les risques d'inflation concomitants ont amené les Japonais à réviser leur politique monétaire en 1979. Entre avril 1979 et mars 1980, le taux d'escompte a été porté quatre fois à 9 %.

9. A la suite du deuxième choc pétrolier, le gouvernement japonais a arrêté, en décembre 1979, de nouvelles orientations économiques, notamment dans le but de promouvoir les exportations et de freiner l'accroissement des importations. Cette politique a permis une progression de 23,2 % du volume des exportations entre février 1979 et février 1980. La forte dépréciation du yen sur les marchés des changes a naturellement facilité les choses en rendant aux exportateurs japonais la compétitivité qu'ils avaient perdue à la fin de 1978 dans le domaine des prix. L'accroissement des exportations explique aussi en grande partie que la production japonaise de produits manufacturés ait augmenté durant toute l'année 1980.

L'augmentation de la production et des exportations de voitures, de véhicules utilitaires et de motos a été particulièrement remarquable.

Sur le marché intérieur, en dépit de la forte hausse des prix de gros, les prix de détail sont montés en flèche au début de l'année 1980 mais le gouvernement japonais a réagi à l'explosion des prix de gros en limitant le crédit et en relevant à nouveau le taux d'escompte. De ce fait, les exportations conditionnent davantage encore la croissance économique au Japon.

10. Il est incontestable que les mesures prises par les Japonais pour protéger leur économie contre les conséquences de la hausse des prix ont été couronnées de succès. Tout porte à croire qu'en 1980 le Japon aura à nouveau une balance commerciale largement excédentaire avec ses partenaires du monde industrialisé. Ce sera la conséquence d'une augmentation substantielle des exportations et d'une diminution ou de la stagnation des importations. Toutefois, cette évolution intervient un an seulement après que le Japon eut accepté de limiter ses exportations sous la pression des Etats-Unis et de la CEE.

11. Il est donc évident que la Communauté européenne doit adopter une politique ferme, claire et coordonnée à l'égard du Japon pour éviter qu'à l'avenir, il n'exerce son empire sur une grande partie de notre industrie. Laisser les choses se poursuivre dans leur état actuel, c'est permettre aux Japonais d'utiliser les marchés communautaires pour protéger leur économie et leur industrie. Le maintien de mesures défensives inefficaces ne peut qu'aggraver le chômage dans la Communauté et décimer un grand nombre d'industries importantes.

12. Les statistiques d'Eurostat, qu'il n'est pas possible de reproduire ici faute de place, montrent qu'en Allemagne, le matériel de transport et les machines occupaient de loin la première place dans l'ensemble des exportations vers le Japon, une place très supérieure à celle que ce secteur occupe dans les exportations des autres Etats membres. Et pourtant, les exportations de l'Allemagne dans ce secteur ne représentaient que 37,5 % de ses importations. En Italie, par contre, 45 % de l'ensemble des importations en provenance du Japon concernent ce secteur, contre 60 % pour l'Allemagne, 63 % pour la France et 70 % pour le Royaume-Uni. L'Italie enregistre également un déficit commercial beaucoup moins élevé avec le Japon. Etant donné

que la Communauté importe principalement des voitures, à l'exception de l'Italie qui limite les importations de voitures en provenance de pays tiers, il semble que ce pays tire de larges avantages des restrictions qu'il impose. La situation du Royaume-Uni est particulièrement préoccupante. Son déficit à l'égard du Japon est le plus élevé de tous les Etats membres. Ses exportations dans le secteur du matériel de transport et des machines, notamment, ne représentent que 13,7 % des importations. Cette situation est peut-être due dans une certaine mesure au fait que le marché britannique est plus ouvert que celui d'autres Etats membres.

STRUCTURE DU COMMERCE

13. Les produits manufacturés ont toujours constitué la majorité des importations communautaires en provenance du Japon et depuis 1973, ils représentent plus de 90 % du total. Durant cette période, le secteur des machines et du matériel de transport a connu une progression marquée, passant de 46,4 % de l'ensemble des importations communautaires en 1973 à 64,7 % en 1979. Cette évolution s'explique en grande partie par l'augmentation des exportations de voitures et de motos qui constitue actuellement un problème majeur dans les relations CEE/Japon (voir le chapitre du présent rapport consacré aux véhicules automobiles, paragraphes 58 et suivants).

Au cours des six dernières années, la priorité a été accordée aux produits manufacturés à forte valeur ajoutée et fortement automatisés aux dépens des produits des industries qui occupent une main-d'oeuvre nombreuse. Actuellement, le Japon se spécialise systématiquement dans les produits manufacturés, la priorité étant donnée à l'électronique, à l'informatique et à l'automatisation (robots). Dans ces secteurs, il s'est d'ores et déjà assuré une confortable avance sur la Communauté (voir le chapitre consacré à l'électronique). Contrairement au Japon, la Communauté n'a guère diversifié ses exportations vers ce pays depuis 1973 (tableau I). En 1979, les machines et le matériel de transport représentaient 27,6 % des exportations communautaires contre 28,4 % en 1973. Fait également très significatif, les exportations communautaires de machines et de matériel de transport vers le Japon n'ont représenté en 1979 que 20 % des exportations japonaises des mêmes produits vers la Communauté. Ce déficit substantiel dans le secteur des produits à forte valeur ajoutée est révélateur de la différence qui existe entre la compétitivité des produits de haute technologie fabriqués au Japon et dans la CEE.

TABLEAU III

Pourcentage des échanges entre le Japon et les
principaux pays de la Communauté en 1979

<u>Pays</u>	<u>% des échanges</u>	<u>% du déficit</u>
Allemagne	32,8	27,5
France	15,1	16,0
R.U.	23,4	29,1
Italie	8,4	1,5
Autres	20,3	25,9
Total :	100,0	100,0

Mesures à prendre

14. Au sein des institutions de la Communauté, des gouvernements nationaux et même au Japon, les responsables sont à l'évidence de plus en plus convaincus de la nécessité de résoudre le problème que pose le déficit grandissant avec la CEE.

Au rang des réalisations positives, il faut signaler que, dans le cadre du GATT, c'est le Japon qui a procédé à la plus forte réduction des droits de douane (50 % contre 30 % dans le cas des États-Unis et 25 % pour la Communauté). Les droits de douane japonais sont de 3 % en moyenne et de 5,5 % pour les produits originaires de la Communauté.

La Communauté et les milieux d'affaires doivent toutefois prendre des mesures positives pour redresser la situation commerciale actuelle, qui est peu satisfaisante. Dans le présent rapport, des propositions concrètes seront faites sur la manière dont les entreprises communautaires pourraient améliorer leurs relations commerciales avec le Japon et dont les Japonais eux-mêmes pourraient faciliter les choses. Nous examinerons ensuite la situation qui règne dans le domaine des relations commerciales avec les entreprises japonaises et les investissements que ces entreprises effectuent dans la Communauté.

IV. FAIRE DES AFFAIRES AU JAPON

15. Le citoyen japonais est viscéralement nationaliste et à quelques exceptions près, il préfère presque toujours acheter "japonais". En agissant ainsi, il estime qu'il aide son pays. En outre, il est attentif au moindre détail et apprécie la qualité.

Un produit manufacturé se vendra d'autant mieux qu'il présentera l'une ou plusieurs des caractéristiques suivantes :

- a) ce produit n'est pas encore fabriqué au Japon;
- b) il présente des caractéristiques ou des éléments de technologie avancée inexistants dans les produits japonais équivalents;
- c) il peut être considéré comme un symbole de standing social.

Les fabricants qui veulent vendre au Japon doivent être en mesure de garantir une qualité constante, un bon service de livraison et un service après-vente de première classe. Les exportateurs doivent être disposés à envoyer souvent leurs cadres au Japon en vue d'y faire des séjours prolongés et, éventuellement, d'y résider quelque temps. Il n'est par rare que le directeur lui-même doive se déplacer pour lancer une affaire.

16. Les hommes d'affaires étrangers doivent faire des efforts soutenus pour comprendre non seulement leurs clients et le marché japonais, mais aussi pour apprendre à connaître les rouages administratifs dont dépend leur affaire. Au Japon, il y a 13 ministères principaux et 9 Agences nationales. Ils tendent à être indépendants et auront souvent des vues divergentes sur les intérêts nationaux et étrangers dans l'industrie, le commerce et les finances. Il importe par conséquent que les hommes d'affaires connaissent les services qui peuvent leur ouvrir l'accès aux marchés japonais. Il faudrait ensuite qu'ils établissent des contacts directs et s'efforcent de traiter avec les services et fonctionnaires qui sont les premiers concernés. L'établissement de relations personnelles avec les fonctionnaires appropriés est importante si l'on veut voir ses efforts couronnés de succès. Un homme d'affaires a beaucoup plus de chances d'obtenir des informations et de l'aide par l'intermédiaire des fonctionnaires du ministère approprié qu'il aura fréquentés assidûment qu'en formulant directement sa demande sans avoir noué des liens avec eux au préalable. Outre la patience et la ténacité déjà citées, l'établissement de relations personnelles, si formelles qu'elles soient, est un élément vital de succès.

17. Il faut également se rappeler que les Japonais ont généralement recours à des négociateurs de grande qualité, compétents et parfaitement au courant des dossiers. Ils voudront éclaircir un grand nombre de questions et ils les reposeront à chaque rencontre ultérieure. Tout est enregistré; aucune réunion ne se tient en présence d'un interlocuteur unique. Au Japon, les décisions qui sont prises résultent d'un consensus et par conséquent, il se peut que beaucoup de personnes participent aux négociations. Cette manière de procéder donne aux Japonais l'avantage d'avoir plus de temps pour jauger l'étranger et d'effectuer des recoupements à propos des faits et chiffres qu'il avance. En conséquence, les négociations sont beaucoup plus longues qu'il n'est d'usage en Occident mais cette situation répond à la nécessité d'une prise de décision collective et, souvent, de consultations en coulisse entre les hommes d'affaires et les fonctionnaires japonais.

Une chose est fondamentale toutefois : pour réussir au Japon, il faut jouer le jeu selon les règles japonaises et avoir assimilé le système.

Le système de distribution

18. Le système de distribution du marché japonais est particulièrement complexe et, mesuré aux normes occidentales, il est des plus inefficaces. Le consommateur japonais doit acquitter un prix très élevé, pour les services d'une armée de grossistes qui approvisionnent des milliers de petits détaillants dans tout le pays (il existe quelques grands magasins au Japon, mais les surpermarchés et les magasins à succursales multiples tels que nous les connaissons) y sont pratiquement inconnus. En outre, les principaux grossistes et grands magasins sont habituellement contrôlés par des fabricants ou des banques, qui freinent systématiquement la vente des produits étrangers. Il est par conséquent nécessaire de contourner le problème chaque fois que possible, étant donné qu'il est extrêmement difficile de se retrouver dans le dédale du système de distribution au Japon. A titre d'exemple, un fabricant européen d'appareils ménagers a réussi à vendre des cafetières électriques dans les cafés et des rasoirs électriques dans les salons de coiffure, alors que son échec avait été pratiquement total en utilisant le système de distribution normal.

Il convient par ailleurs de faire observer que le système de distribution japonais interdit pratiquement la réalisation permanente d'études de marché détaillées, alors que ces études revêtent une très grande importance.

19. Et pourtant, qu'on le veuille ou non, ce système de distribution existe et les entreprises désireuses d'exporter au Japon doivent s'en accommoder. Il est néanmoins encourageant de constater, à certaines indications, que le système commence à changer sous la pression des consommateurs japonais eux-mêmes.

Par conséquent, les hommes d'affaires de la Communauté doivent avant tout compter sur eux-mêmes en s'implantant au Japon. Cela dit, il incombe ensuite aux Japonais de donner aux étrangers une assistance appropriée et, notamment, de poursuivre, plus que par le passé, leurs efforts dans la voie de l'élimination des entraves considérables aux échanges existant dans leur pays. Le chapitre suivant sera consacré à ce problème.

Entraves aux échanges

20. Du milieu des années 50 au début des années 70, le Japon a adopté une attitude extrêmement protectionniste en matière d'échanges commerciaux. Les importations, et en particulier les importations de produits manufacturés, étaient découragées par la perception de taxes discriminatoires ou par des entraves non tarifaires très efficaces. Les entreprises étaient obligées de s'approvisionner auprès des fournisseurs locaux et, notamment dans les secteurs sensibles tels que les télécommunications et les équipements ferroviaires, seules les entreprises japonaises étaient admises à soumissionner pour l'obtention de marchés publics.

Aujourd'hui, de nombreuses entraves techniques ont été éliminées et les tarifs douaniers ont été considérablement abaissés dans le cadre du GATT. Des efforts ont été faits pour simplifier les formalités de contrôle, par exemple dans le secteur automobile et en ce qui concerne les produits pharmaceutiques et les appareils électriques et au gaz.

21. Malgré cette évolution il n'est guère douteux qu'il subsiste des entraves non tarifaires aux échanges, qui ajoutent encore aux problèmes que pose l'accès au marché japonais.

Les principales entraves non tarifaires se situent dans les domaines suivants :

- a) la douane
- b) le contrôle des produits
- c) les normes sanitaires et de sécurité
- d) l'étiquetage
- e) l'intervention gouvernementale
- f) les marchés publics.

a) La douane

Les difficultés posées par les procédures douanières sont peut-être les entraves non tarifaires les plus vivement ressenties et les plus critiquées. Les exportateurs se plaignent fréquemment de la rigidité et de l'attitude arbitraire des douaniers dans l'application de la réglementation. Les procédures douanières sont complexes et longues. Souvent, l'administration des douanes ne motive pas les décisions qu'elle prend et ces décisions sont sans appel.

22. Il est important d'encourager les industriels de la Communauté à répertorier les difficultés douanières auxquelles ils se sont heurtés et à les soumettre pour examen aux bureaux de la Communauté à Tokyo. Les Japonais devraient coopérer entièrement à l'instruction des plaintes déposées. Il faudrait également publier un guide qui explique clairement aux importateurs les formalités à remplir pour le dédouanement des marchandises. Ce guide devrait être rédigé en collaboration directe et en accord avec les autorités douanières elles-mêmes. Il faudrait inviter le gouvernement japonais à former le personnel de la douane pour qu'il adopte une attitude moins conventionnelle dans ses rapports avec les importateurs et qu'il applique les règlements douaniers plus rapidement et de façon moins restrictive.

b) Contrôle des produits

23. Il est normal qu'une nation désireuse de s'assurer que les marchandises introduites sur son marché ne sont pas dangereuses fixe des normes de qualité et de sécurité. Cependant, pour faciliter les échanges mondiaux, il est nécessaire d'adopter autant que possible des normes internationales. En matière de contrôle et d'admission des produits, les Japonais semblent mener une politique qui vise à retarder, à embrouiller et à décourager les importateurs. Ils ont tendance à appliquer des procédures de contrôle complexes dans le but de désavantager nettement l'industriel importateur par rapport aux producteurs japonais.

Tout en admettant que les Japonais ont parfaitement le droit d'exiger que les produits importés soient de bonne qualité et conformes à la législation en vigueur, il est tout à fait anormal de bloquer les importations en compliquant délibérément les procédures de contrôle et de les traiter moins favorablement que les produits locaux.

Comme dans le cas de la procédure douanière, il faut insister pour obtenir une simplification de l'admission des produits sur le marché, des normes et des procédures de contrôle afin d'aider, et non de gêner, les fabricants étrangers qui satisfont aux normes de qualité requises. Les entreprises japonaises et étrangères doivent être soumises au même traitement en ce qui concerne la nature du contrôle, la méthode appliquée et l'endroit où le contrôle est effectué. Par ailleurs, les autorités chargées du contrôle des produits ne devraient pas exiger des fabricants qu'ils divulgent des informations sur leurs méthodes de fabrication et la composition des produits sans justifier pleinement cette exigence.

c) Normes sanitaires et de sécurité.

24. Là encore, les Japonais ont parfaitement le droit de s'assurer que les produits répondent à des normes raisonnables. Si les normes imposées aux voitures japonaises en matière d'émission de gaz polluants sont plus sévères, il faut que les importateurs étrangers se conforment à cette exigence. Cependant, il y a une marge entre le fait d'imposer des normes sanitaires et de sécurité et celui qui consiste à appliquer des procédures de contrôle destinées à défavoriser les producteurs étrangers alors même que leurs produits ne compromettent en aucune manière la santé ou la sécurité des consommateurs japonais. Par ailleurs, les autorités japonaises doivent reconnaître que leur système de comités consultatifs qui sont chargés dans tous les ministères, de la surveillance des normes, est source de retards fréquents et inutiles. Il est nécessaire de publier un document clair et concis exposant le détail de ces normes et les raisons pour lesquelles elles sont appliquées. Des instructions devraient être données aux importateurs comme aux autorités en ce qui concerne les procédures à suivre pour la présentation et le contrôle des produits.

Etant donné que les Japonais ont exprimé la volonté d'admettre progressivement les normes internationales, il faut obtenir d'eux qu'ils respectent leurs engagements. Il est essentiel que la Commission intervienne pour s'assurer qu'il en est bien ainsi. En fait, la Commission devrait user davantage de son pouvoir réglementaire et imposer des normes similaires à l'importation de produits tels que les véhicules automobiles et leurs composants, qui sont vendus sur les marchés communautaires.

d) Étiquetage

25. Bien que ce problème soit en apparence minur, l'étiquetage des produits au Japon est une grande source d'irritation pour les importateurs. C'est ainsi que, dans le cas des denrées alimentaires, de petits produits doivent souvent être déballés un par un dans le port d'entrée au Japon afin d'être pourvus d'une étiquette individuelle portant le nom de l'importateur et la date de fabrication. Là encore, il semble que certaines réglementations

soient superflues comme celle qui exige que les poids et mesures soient indiqués uniquement en unités métriques et non pas en unités métriques et en unités anglaises.

De tels sujets d'irritation pourraient dans l'intérêt bien compris de chacun, être évités aux firmes exportant vers le Japon.

e) Intervention gouvernementale

26. Ainsi qu'il a été dit dans le chapitre consacré à la politique industrielle, il existe des relations très étroites entre les différents ministères et l'industrie. Le gouvernement japonais dément que des pressions soient exercées sur l'industrie afin de limiter les importations étrangères. Il ne fait toutefois aucun doute que le ministère du commerce international et de l'industrie (MITI) et d'autres ministères ont, par le passé, surveillé de très près les secteurs industriels qu'il fallait protéger ou dont il fallait assurer le développement. En d'autres termes, ils ont interdit les importations dans ces secteurs. Actuellement, l'Etat accorde, dans le domaine des circuits intégrés rapides, des aides très importantes aux entreprises pour favoriser la fabrication des produits les plus sophistiqués dans ce secteur. Comme il s'agit d'un secteur sensible, autant dire que l'importation de produits comparables relève de l'exploit. Et pourtant, les pressions exercées par le gouvernement pour endiguer les importations sont nettement moins fortes qu'elles ne l'étaient auparavant. Cette attitude s'explique essentiellement par le fait que le gouvernement estime que l'industrie japonaise est suffisamment moderne et compétitive pour pouvoir résister seule à la concurrence internationale.

f) Marchés publics

27. Il est encore extrêmement difficile pour une société étrangère de créer une entreprise de droit public au Japon. Au fil des années, les Japonais n'ont pas fait grand-chose pour améliorer la situation. Si l'on peut comprendre le point de vue des Japonais au sujet de la passation des marchés publics, il faudrait que la réciproque soit vraie et qu'il soit interdit aux entreprises japonaises d'accéder à des sociétés de droit public dans la Communauté.

Ici aussi, la Commission devrait user davantage de son pouvoir réglementaire et imposer des normes similaires à l'importation de produits tels que les véhicules automobiles et leurs composants, qui sont vendus sur les marchés communautaires.

28. En résumé, le gouvernement japonais devrait admettre que les entraves non tarifaires aux échanges représentent un problème politique majeur. Il devrait faire savoir aux Japonais que les entraves non tarifaires et l'ouverture du marché japonais aux exportateurs étrangers sont des problèmes graves et urgents, qu'ils doivent résoudre eux-mêmes pour améliorer leurs relations avec la Communauté et instaurer une véritable réciprocité dans

les échanges. Pour atteindre cet objectif, il peut être nécessaire de former l'opinion publique et les administrations. Votre rapporteur souhaite en particulier :

- 1) que des services d'information soient créés dans les ministères et à l'étranger;
- 2) que le gouvernement diffuse un plus grand nombre de publications relatives aux procédures à suivre pour exporter vers le Japon et améliorer le niveau de ces publications;
- 3) que des mesures soient prises pour limiter au maximum les délais nécessaires pour déterminer la valeur en douane des produits;
- 4) que des mesures concrètes soient prises pour aider les étrangers à se familiariser avec le système de distribution japonais;
- 5) que le Japon admette dans une mesure croissante l'application de normes internationales dans le cadre des procédures d'agrément;
- 6) que les autorités de la CEE et du Japon organisent conjointement des séminaires pour aider les industriels européens à mieux comprendre la culture nippone et la manière dont les Japonais conçoivent les affaires.

V. LE ROLE DU GOUVERNEMENT DANS LA GESTION DES AFFAIRES

29. Le soutien accordé par le gouvernement japonais, les organismes para-étatiques et les banques à l'industrie est l'une des principales raisons de l'expansion économique de ce pays à l'étranger. L'idée largement répandue selon laquelle "Japon inc." est une entité homogène est très exagérée. Pourtant, il existe sans aucun doute des liens beaucoup plus étroits et une compréhension beaucoup plus grande au Japon entre l'Etat et l'industrie qu'en Occident.

30. Il faut savoir que l'administration japonaise compte peu de fonctionnaires, mais que les meilleurs éléments des plus grandes universités japonaises sont placés aux postes clés. Ces hauts fonctionnaires entrent normalement dans l'administration à la sortie de l'université et y restent jusqu'à la cinquantaine, parfois un peu moins. Ils se lancent ensuite dans la politique ou entrent dans des sociétés para-étatiques ou dans l'industrie privée. Cinq des sept derniers premiers ministres, la moitié environ des membres du gouvernement et de nombreux cadres supérieurs de l'industrie japonaise sont d'anciens fonctionnaires des ministères.

Dans l'administration, les salaires sont nettement inférieurs à ceux offerts par l'industrie privée pour des postes équivalents. Néanmoins, la fonction publique continue d'attirer les plus grands cerveaux du pays, car les responsabilités et l'autorité qui leur sont confiées y sont plus grandes.

31. L'administration est toutefois numériquement peu importante, malgré l'influence qu'elle exerce. En effet, les dépenses publiques s'élèvent à 25 % du PNB contre 44 % au Royaume-Uni. Au Japon, il y a 4,5 fonctionnaires pour 100 employés contre 10,5 en Grande-Bretagne.

Parmi les ministères chargés de la politique industrielle, le ministère du commerce international et de l'industrie (MITI) est le plus important. Mais c'est le ministère des finances (MOF) qui est le plus puissant, puisqu'il tient les cordons de la bourse. Il peut contrôler les banques et les institutions financières du pays ou exercer sur elles une forte influence. Ce contrôle s'effectue par l'intermédiaire de la Banque du Japon, l'institut d'émission, qui prête des fonds aux 12 principales banques commerciales du pays. Quant aux entreprises, elles sont en mesure de poursuivre leurs activités avec des ratios d'endettement très élevés, étant donné que c'est l'Etat qui, en fait, garantit leurs emprunts.

32. Au Japon, ce sont les grandes entreprises qui détiennent le pouvoir industriel. Les 700 entreprises les plus importantes appartiennent à l'organisation "Keidanren". C'est au sein de cette organisation que se réunissent régulièrement les directeurs des plus grandes entreprises du pays pour s'entretenir des problèmes majeurs qui se posent au monde des affaires. Le Keidanren se compose de différentes associations commerciales et comités de travail.

Il y a des relations très étroites entre l'état-major du Keidanren et les différents ministères. Les problèmes sont discutés au sein de commissions consultatives paritaires, composées de cadres supérieurs de l'industrie et de hauts fonctionnaires.

33. Au cours des vingt dernières années, le gouvernement, les banques et l'industrie travaillant en étroite coopération, ont déployé d'énormes efforts pour juguler l'inflation sans compromettre la croissance économique et pour améliorer considérablement la productivité. Et de fait, le Japon a parfaitement réussi à contenir la hausse du coût de la vie.

TABLEAU IV

Inflation

Indice des prix à la consommation

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
CEE	100	111	122	132	145
USA	100	106	113	121	135
Japon	100	109	118	123	127

Source : Eurostat - statistiques de base de la Communauté 1980
Tableau III

Bien que sévèrement touché par la crise de l'énergie de 1973/74, le Japon a largement réussi à maîtriser la situation. Simultanément, la modernisation planifiée des installations et des équipements ainsi que l'augmentation du volume de la production ont permis d'améliorer la productivité.

STRATEGIE INDUSTRIELLE

34. Au cours des trente dernières années, les Japonais ont reconnu la nécessité de renouveler constamment leurs principales activités industrielles à vocation exportatrice : après avoir tout d'abord exporté des produits qui demandaient une main-d'oeuvre abondante et non qualifiée, ils sont passés à des productions exigeant une main-d'oeuvre essentiellement qualifiée, pour se concentrer enfin sur des activités plus automatisées et requérant un plus grand savoir-faire. Au cours des années 50, des industries comme le textile étaient florissantes, mais au cours de la décennie suivante, elles furent supplantées par les motos, les radios, l'industrie navale et la sidérurgie. Puis au cours des années 70, ce fut l'essor du secteur de l'automobile, de la télévision en couleur, des appareils haute fidélité, etc. Actuellement, une autre révolution se prépare : c'est l'avènement des ordinateurs, du matériel de traitement de l'information, des micro-circuits et des machines à technologie avancée. Le gouvernement et l'industrie du Japon ont compris que, pour rester compétitifs sur les marchés étrangers, ils devaient anticiper sur le progrès continu des connaissances, et qui, s'ils ne le faisaient pas, d'autres pays, et notamment leurs voisins du tiers monde où les salaires sont moins élevés, ne manqueraient pas d'acquérir les qualifications et le savoir-faire techniques nécessaires pour les évincer des marchés.

35. Tout s'est passé comme prévu, comme l'illustre le tableau suivant :

TABLEAU V

Niveau comparé des salaires : Benelux et RFA 100

	<u>1972</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>
Benelux & RFA	100	100	100
USA	160	95	85
Japon	68	85	74
Extrême-Orient	16	13	12,5

L'augmentation des salaires au Japon a entraîné un accroissement de la production de biens de consommation très sophistiqués tel que le matériel haute fidélité fabriqué par ou pour des sociétés japonaises dans les pays d'Extrême-Orient à bas salaires.

36. Le gouvernement a dès lors mis au point une stratégie destinée à faciliter l'adaptation de l'industrie à cette nouvelle situation. A titre d'exemple, citons les mesures prises au cours des années 70 pour inciter l'industrie japonaise à s'orienter vers des productions impliquant une valeur ajoutée et un savoir-faire plus grands. Le gouvernement et l'industrie se sont associés pour réaliser des projets de développement dans le secteur des ordinateurs, des micro-circuits et des machines-outils. Des avantages fiscaux ont été consentis pour encourager la recherche et le développement dans les secteurs requérant des connaissances particulièrement avancées. Dans le même temps, le gouvernement cessa de subventionner des industries florissantes à haute intensité de capital, telles que la sidérurgie et l'automobile, estimant qu'elles étaient suffisamment fortes pour faire face elles-mêmes à la concurrence étrangère. Des subventions furent toutefois accordées à certaines industries en perte de vitesse, non pour les renflouer comme en Occident, mais pour les assister dans leur déclin. Il en a été ainsi dans le textile, les fibres synthétiques et la construction navale, secteurs dans lesquels les entreprises japonaises sont devenues relativement peu compétitives, par suite du haut niveau des salaires et de l'appréciation du yen sur les marchés des changes. Pendant ce temps, l'Europe déployait des efforts gigantesques pour renflouer et protéger des industries qui, de toute évidence, sont en perte de vitesse dans les pays industrialisés.

37. La chute prononcée des naissances combinée à un apport toujours plus important de jeunes diplômés de l'université est une autre raison importante pour laquelle le Japon s'oriente de plus en plus vers des industries requérant des connaissances scientifiques avancées. Si le Japon connaît à l'heure actuelle un taux de chômage inférieur à celui de la plupart des pays industrialisés, il est néanmoins confronté à un nouveau type de chômage, celui des jeunes diplômés de l'université. En même temps, les structures sociales changent, en ce sens que la main-d'oeuvre japonaise a des revendications salariales de plus en plus importantes.

VI. POLITIQUE INDUSTRIELLE ET STRATEGIE COMMERCIALE

Technologie

38. Le Japon a largement acquis son expérience technologique en important le savoir-faire étranger par le biais de contrats de licence. Dans le passé, il a relativement moins investi que l'Occident dans les activités de recherche et de développement, soit 1,7 % du PNB en 1977 contre 2,2 % aux Etats-Unis, 2,3 % en RFA, 2 % au Royaume-Uni et 1,8 % en France. Cependant, la technologie étrangère devient aisément accessible aux Japonais et explique en partie la fantastique progression technologique du Japon. Une autre raison tout aussi importante est la naissance d'industries nouvelles utilisant une technologie avancée telles que les équipements de bureau, les télécommunications, la robotique, les machines-outils à contrôle numérique, l'électronique automobile et les ordinateurs. Tous ces produits requièrent l'utilisation d'une technologie microélectronique de pointe. Le gouvernement a fixé d'importants objectifs de restructuration industrielle dans le domaine

des économies d'énergie, les secteurs de production présentant une valeur ajoutée élevée et les activités de recherche et de développement intéressant des technologies avancées.

Stratégie commerciale

39. Si le Japon a su appliquer de manière coordonnée et efficace sa stratégie industrielle, il a également mis au point une stratégie commerciale mûrement réfléchie et déterminée. Dans le domaine commercial, les Japonais établissent une corrélation permanente entre leur marché national et les marchés internationaux. Ils ont fait preuve d'une grande détermination pour assurer la croissance de leur économie et le développement de leur commerce extérieur. En fait, une croissance interne rapide a permis de diminuer les coûts. En tirant profit des ventes sur le marché intérieur, les Japonais ont réussi à pénétrer les marchés étrangers par la méthode du coût marginal qui, en retour, a permis d'accroître le volume de production, la productivité et, partant, de réaliser des économies de coûts.

40. Les Japonais ont parfaitement saisi le lien important qui existe entre coût et volume : chaque augmentation du volume de la production entraîne une diminution sensible des coûts. C'est ainsi que, le coût de fabrication d'un appareil de télévision diminuera d'environ 15 % et celui d'une automobile d'environ 12 % à chaque fois que le volume de production doublera.

Par conséquent, toutes les entreprises japonaises ont tendance à produire un petit nombre de modèles, fussent-ils techniquement très sophistiqués, pour maintenir leur volume de production à un haut niveau. Cette démarche est particulièrement évidente au cours des premières phases de développement du marché.

41. Cette compréhension du lien existant entre le coût et le volume de production a rendu les Japonais particulièrement conscients de la nécessité d'augmenter rapidement leurs parts de marché dans chaque pays où ils décident de vendre leurs produits. C'est pourquoi l'on constate fréquemment que leurs prix sont artificiellement bas. Ils sacrifient délibérément leurs profits à court terme pour s'assurer une croissance rapide et affaiblir la position de leurs concurrents. Cette stratégie est particulièrement efficace dans les pays développés où le marché est très souvent dominé par les producteurs locaux qui ne risquent pas de retirer les mêmes avantages de cette stratégie en abaissant leur prix au niveau de celui des Japonais.

Les sociétés japonaises peuvent plus facilement appliquer une stratégie aussi agressive, étant donné que les plus grandes d'entre elles appartiennent pour la plupart à un petit nombre de personnes qui ne s'attendent pas à encaisser rapidement des profits à la suite d'opérations nouvelles ou sur de nouveaux marchés.

42. Un autre aspect de la stratégie commerciale japonaise est que les nouveaux produits sont généralement introduits sur le marché national avant d'être lancés à l'étranger. Cette méthode permet de se débarrasser des produits non adaptés et de garantir que lorsque le produit atteint le marché d'exportation, il a été parfaitement contrôlé et est apte à fonctionner, bien qu'il ait été souvent modifié pour les clients étrangers.

Dans le cadre de leur stratégie commerciale à l'étranger, les Japonais ont eu tendance à pénétrer en premier les marchés où la concurrence était la moins forte. En conséquence, leurs produits ont souvent fait leur première apparition sur les marchés des pays en voie de développement les plus avancés, notamment en Asie.

43. Au fil des ans, ils se sont également introduits sur les marchés avec des gammes relativement bon marché, qu'il s'agisse d'automobiles économiques ou de cyclomoteurs, de calculatrices ou d'appareils de radio et de télévision. Ce fut leur première tactique. De nombreux pays occidentaux crurent à tort que les sociétés japonaises se confinaient dans la gamme bon marché. Ils n'ont pas suffisamment prêté attention à ce que préparaient les laboratoires de développement de ces sociétés, ou même quels produits nouveaux étaient lancés sur le marché japonais. En conséquence, dans presque tous les secteurs où les Japonais s'étaient implantés dans la gamme de produits bon marché, ils sont également devenus de dangereux chefs de file dans les hauts de gammes également.

Le fait qu'ils soient capables d'une telle évolution et de conserver leur position de chef de file une fois que le produit est exporté, prouve qu'ils sont constamment informés avec exactitude des besoins des consommateurs et des travaux de leurs concurrents sur les marchés sur lesquels ils désirent s'implanter. Cela exige également l'instauration d'un lien extrêmement étroit entre la recherche, le développement des produits, la fabrication et le marché afin de bien comprendre les besoins des différents secteurs.

44. En renonçant à une rentabilité élevée pendant la phase de développement initiale, le Japon a augmenté sa part du marché dans le domaine des produits de technologie avancée. Le succès qu'il a obtenu en appliquant une stratégie de spécialisation extraordinairement efficace lui a permis de maintenir des taux de croissance économique considérablement plus élevés que la moyenne des pays industrialisés au cours de ces dernières années.

La part du Japon dans les exportations totales de produits manufacturés originaires de tous les pays de l'OCDE a augmenté de façon dramatique depuis 1963, tel qu'il ressort du tableau ci-dessous. La part des exportations de produits les plus avancés sur le plan technologique, ceux considérés comme fondamentaux pour la maîtrise de la division internationale du travail, a augmenté dans des proportions telles que le Japon détenait déjà en 1977 environ un quart des marchés alimentés par les pays de l'OCDE, malgré sa part relativement faible dans l'ensemble des échanges mondiaux.

TABLERAU VI

PART DES MARCHES D'EXPORTATION DANS LE COMMERCE DES PAYS DE L'OCDE (%)

	A. <u>Produits manufacturés</u>		B. <u>Produits fondamentaux (1)</u> <u>pour le progrès technique</u>	
	<u>1963</u>	<u>1977</u>	<u>1963</u>	<u>1977</u>
USA	21,2	14,9	27,3	16,1
Japon	7,3	14,5	8,2	23,7
CEE	58,1	55,4	35,3	30,5
- RFA	19,4	19,4	21,6	20,2
- France	8,5	9,1	6,0	7,5
- Italie	5,8	7,1	4,2	4,8
- Royaume-Uni	13,7	8,6	12,3	7,3
- Pays-Bas	4,1	4,4	6,7	5,1
- UEBL	5,4	5,4	3,0	3,4
- Danemark	1,1	1,0	0,9	0,8

(1) Cf. Ordinateurs, télécommunications, machines-outils

Source : Tableaux III-7 et III-14 de "L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole" - 1979 numéro spécial de "Economie européenne", publié par la Commission des Communautés européennes.

45. La CEE et les Etats-Unis regroupent 500 millions de personnes contre 110 millions au Japon. Ces deux marchés occidentaux sont intrinsèquement beaucoup plus intéressants pour les nouveaux produits de technologie avancée du Japon que ne le sont les marchés d'Extrême-Orient, en dehors du Japon. En conséquence, au lieu de constater une diminution des exportations japonaises vers le monde occidental, il est probable que nous observions le contraire. Nous devons veiller à ne pas oublier qu'une nouvelle vague de produits japonais doit encore faire son entrée sur le marché, en étudiant de près les secteurs de l'automobile, des composants électroniques et de l'acier, etc. Afin de ne pas être une fois de plus pris de court, nous devrions nous remémorer l'expérience passée.

46. Le Japon a presque toujours introduit ses produits nouveaux sur ses propres marchés nationaux, puis, fréquemment, dans d'autres pays d'Extrême-Orient, avant de les lancer dans la CEE ou aux Etats-Unis.

A quelques exceptions près, l'Europe et les Etats-Unis étaient mal préparés à résister à l'invasion japonaise de produits électroniques, d'appareils photos et de montres. Nous n'avons pas eu, et n'avons pas, de stratégie systématique à cet égard. Dans les secteurs de technologie de pointe tels que les ordinateurs, la micro-électronique, les satellites aéro-spaciaux, il n'y a eu jusqu'à présent que très peu de coordination, malgré les efforts de la Commission pour en organiser une, notamment en ce qui concerne la standardisation, l'interface, les marchés publics et la recherche et le développement.

Par conséquent, contrairement aux Japonais, la Communauté n'a pas de priorités bien établies.

47. Depuis 1960, la rentabilité moyenne en Allemagne, en France et au Royaume-Uni a représenté globalement 50 % seulement de celle du Japon. Par conséquent, il sera encore plus difficile qu'il y a 20 ans de lutter contre la concurrence japonaise.

VII. ECHANGES COMMERCIAUX DU JAPON AVEC LES PAYS TIERS

48. Quelles que soient les mesures prises pour réglementer le commerce bilatéral entre la Communauté et le Japon, la position concurrentielle de ce pays sur les marchés du tiers monde restera un facteur déterminant sur lequel la Communauté a peu de contrôle.

49. Les machines représentent un quart à un tiers des exportations du Japon vers les pays en voie de développement; les ventes de machines sont plus importantes que celles de matériel électrique et de transport additionnées.

Si l'on observe l'évolution des exportations de machines vers le tiers monde entre 1971 et 1978, on constate que les Etats-Unis venaient au premier rang, suivis par la RFA et le Japon. Le Royaume-Uni, la France et l'Italie obtinrent des résultats similaires, mais leurs exportations ont baissé depuis 1975.

50. Entre 1973 et 1978, les exportations japonaises de machines vers les pays nouvellement industrialisés ont accusé une augmentation considérable. Ce fut notamment le cas au Moyen-Orient, où ces exportations ont triplé de 1975 à 1978.

51. Les exportations japonaises de machines et d'appareils électriques vers l'Asie ont dépassé 8 millions de dollars en 1978. Elles étaient supérieures à celles des Etats-Unis et de 4 grands pays européens associés. La primauté japonaise est évidente sur tous les marchés asiatiques, sauf celui du sub-continent indien.

52. Comme le signale le rapport 1980 de l'OCDE sur le Japon, les exportations japonaises se sont modifiées considérablement depuis 1975, puisque la part de l'industrie lourde telle que la sidérurgie, la pétrochimie et les chantiers navals a diminué alors que celles des machines a connu un essor rapide. En 1978-79, cette dernière s'élevait à plus de 30 % du total des ventes étrangères, 16 % environ revenant à l'industrie automobile et 14 % au matériel et aux machines électriques. Cette évolution illustre l'adaptation rapide de l'industrie japonaise à l'évolution de la demande mondiale vers des productions requérant une technologie plus poussée. La structure régionale des exportations a également subi d'importants changements avec l'approvisionnement des pays de l'OPEP, des pays en voie de développement à revenus moyens et de la zone sino-soviétique (notamment la Chine) qui représente aujourd'hui une part nettement plus importante qu'auparavant dans les exportations totales.

53. De nombreux pays en voie de développement cherchent à améliorer leur propre capacité de production, ce qui influera sur leur demande de produits étrangers. Les pays récemment industrialisés notamment ne sont plus des marchés passifs destinés à être exploités par les pays industrialisés. En cherchant à satisfaire leur demande de produits sophistiqués, il faudra là encore tenir compte de la concurrence japonaise.

54. Une action communautaire en vue de limiter les exportations japonaises en introduisant officiellement des tarifs douaniers ou des restrictions quantitatives dans l'ensemble de la CEE ne pourrait qu'exacerber les pressions concurrentielles sur les marchés tiers. Seul un effort considérable afin d'améliorer l'efficacité de l'industrie européenne, peut-être par le biais d'une généralisation de l'automation, permettra à la Communauté de conserver des marchés étrangers vitaux où les industries européennes se trouvent directement confrontées à la concurrence japonaise. C'est pour cette raison au moins, qu'il faudrait souligner l'allusion faite dans le communiqué du Conseil à la nécessité de "réaliser de nouveaux progrès du côté européen pour amener les entreprises européennes à définir une politique permettant de mieux affronter la concurrence japonaise. Cette politique suppose non seulement une restructuration des activités en Europe, mais aussi une pénétration plus grande sur le marché japonais."

VIII. INVESTISSEMENTS JAPONAIS ET COMMUNAUTAIRES

55. Un moyen décisif pour augmenter la coopération économique entre le Japon et la Communauté sera l'investissement réciproque dans chaque pays. Mais il faut que cela soit réciproque. Il est clair qu'actuellement le Japon augmente rapidement ses investissements dans la Communauté, à la fois par le biais de filiales commerciales et industrielles acquises en pleine propriété et par celui d'entreprises de participation commune avec les pays européens. Toutefois, on ne constate aucune tendance similaire à investir au Japon de la part de sociétés européennes. Les investissements japonais dans la Communauté sont 10 fois plus élevés que ceux de la Communauté au Japon. Il faut absolument étudier ce problème avec sérieux et le résoudre.

Généralement parlant, les sociétés japonaises sont encouragées à investir dans la Communauté et bénéficient de subventions au développement au même titre que les producteurs locaux pour la création ou l'extension d'usines. L'importance de ces aides diffère d'un pays à l'autre. A titre d'exemple, la République d'Irlande se met en quatre pour encourager les investisseurs japonais. Elle possède même un bureau à Tokyo à cette fin.

Comparativement, les sociétés communautaires se heurtent au Japon à une réglementation bancaire, ainsi qu'une législation en matière d'absorption et d'investissement très complexes qui constituent des entraves importantes. Il faut que le Japon fasse un plus grand effort pour attirer les investisseurs étrangers et simplifie entre autres les procédures administratives.

56. Il est également nécessaire que les pays membres de la Communauté s'accordent de façon plus cohérente qu'actuellement sur les règles de base régissant les investissements japonais en Europe. Il faut certes continuer à encourager les investissements mais sous certaines conditions seulement.

IX. REEXAMEN PAR LA COMMISSION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNAUTAIRE A L'EGARD DU JAPON

57. Tout en reconnaissant les réelles difficultés que présente l'amélioration des échanges commerciaux avec le Japon, nous sommes déçus que la communication de la Commission au Conseil datée du 15 juillet 1980, "Réexamen de la politique commerciale de la Communauté à l'égard du Japon" (COM (80) 444 final) ne formule pas de recommandations suffisantes, constructives et pratiques pour traiter ce problème.

58. La communication se base sur le fait que certains pays de la CEE, plutôt que la Communauté elle-même, possèdent une "mosaïque de restrictions nationales indépendantes". Ces mesures, qui provoquent un mécontentement croissant au Japon, représentent pour la Commission "davantage une survivance des années 50 qu'une politique communautaire des années 80".

La Commission poursuit en analysant les préjudices causés par cette attitude qui affaiblit la compétitivité internationale de l'industrie communautaire. La communication signale également qu'en ce qui concerne le Japon la politique commerciale commune présente une lacune; en agissant séparément, les Etats membres affaiblissent leur position face au Japon, et ce chapitre de la communication conclut "il y a un point important qu'il convient de ne jamais perdre de vue. A chaque fois que l'on s'écarte de façon sensible d'une politique commune (c'est-à-dire communautaire) en matière d'importations, on retarde la réalisation d'un marché unique, ce qui constitue la première raison d'être de la Communauté".

59. La Commission rappelle ses responsabilités au titre de l'article 115 du Traité instituant la CEE ainsi que ses responsabilités et devoirs à l'égard du renouvellement des accords commerciaux existant entre les Etats membres et le Japon, le renvoi éventuel des accords bilatéraux devant la Cour de justice et l'application des principes de la politique de concurrence communautaire.

60. La Commission propose de reprendre la négociation d'un accord bilatéral intéressant à la fois les restrictions quantitatives résiduelles et "la communautarisation" des clauses de sauvegarde bilatérales nationales existantes, qui est suspendue depuis près de dix ans. Trois catégories de restrictions quantitatives devraient être examinées :

- a) celles qui peuvent être supprimées assez facilement;
- b) celles pour lesquelles une libération progressive est réalisable sur une base de réciprocité;
- c) celles qui mettent en jeu des intérêts considérables et qui exigeraient d'importantes adaptations (y compris une plus grande spécialisation ou une restructuration de l'industrie communautaire).

61. Afin de mener à bien cette libération, il peut être nécessaire dans certains cas de restreindre temporairement les exportations japonaises pour que l'industrie européenne puisse procéder à sa restructuration, mais cette limitation ne s'effectuerait que pendant une période limitée et s'accompagnerait de mesures de restructuration dans l'industrie concernée.

Dans le cadre de cette libération des échanges, tout nouvel accord bilatéral entre le Japon et la CEE comporterait une coopération industrielle concernant, entre autres, l'instauration de contacts entre les industries européennes et japonaises, les questions d'investissements européens au Japon et vice versa et les possibilités de coopérer sur des projets intéressant les pays tiers. Finalement, "la poursuite de l'ouverture du marché japonais aux exportations communautaires contribuerait également à renforcer les liens commerciaux et industriels".

62. Les réservations éventuelles formulées à l'égard de la communication ne sont pas motivées par la critique de ce qui est proposé mais par le caractère plutôt négatif, défensif et peu dynamique du ton adopté. Il s'agit bien sûr, dans une certaine mesure, d'une synthèse des difficultés que connaît l'Europe vis-à-vis de la concurrence japonaise, qui ont déjà été mentionnées (voir paragraphe 13). Toutefois, il aurait dû être possible de rédiger un document plus constructif et plus dynamique. Même si nous restons fermement opposés au "protectionnisme" en tant que tel, il n'en reste pas moins que nous devons faciliter l'accès de l'industrie communautaire et de certains de ses secteurs non seulement au marché japonais, mais aussi, dans le contexte des échanges mondiaux, garantir que la Communauté devienne de plus en plus compétitive dans ce domaine, ce qui est tout aussi important que de redresser la balance commerciale entre la CEE et le Japon. Le chapitre suivant du présent rapport formule certaines propositions en vue d'adopter une attitude plus positive et dynamique.

X. REACTIONS EVENTUELLES DE LA CEE

63. Le 25 novembre 1980, le Conseil a examiné la communication de la Commission et a souscrit "à la nécessité d'instaurer un dialogue approfondi entre la Communauté et le Japon basé sur une stratégie commune". L'opinion du Conseil est exposée dans le communiqué de presse du Conseil 11580/80 (Presse 174), du 25 novembre 1980.

64. Les avis exprimés dans le présent rapport et les conclusions tirées plus bas ne diffèrent pas considérablement de l'esprit de la déclaration du Conseil du 25 novembre 1980, mais vont encore plus loin à certains égards. Le Conseil a exprimé son inquiétude à l'égard du déséquilibre des échanges et de la concentration des exportations japonaises dans certains secteurs; il invite notamment le Japon à modérer ses exportations vers la Communauté, demande que le yen reflète la capacité intrinsèque de l'économie japonaise, l'augmentation des importations japonaises en provenance de la Communauté et appelle à la coopération industrielle. La Commission répondra au rapport du Conseil à la lumière de sa déclaration avant la fin du mois de février 1981.

65. Ayant exposé les réserves émises à l'égard de l'efficacité du ré-examen de la politique commerciale communautaire à l'égard du Japon effectué par la Commission, nous concluons en formulant nos propres suggestions, mais celles-ci s'appliquent aux relations à long terme de la Communauté européenne avec le Japon. Elles concernent notamment la façon dont les pays de la Communauté européenne pourraient améliorer leur compétitivité vis-à-vis du Japon, non seulement afin de réduire le déséquilibre croissant des échanges mais aussi de garantir leur place sur le marché mondial.

66. Le rôle des gouvernements nationaux et des industries

Quel que soit le rôle de la Commission dans l'application d'une véritable stratégie communautaire efficace, les solutions les plus importantes devront être trouvées au niveau des industries nationales et des gouvernements nationaux. Au cours de la restructuration industrielle, il faudra décider au niveau politique quels industries ou secteurs doivent être considérés comme stratégiques et vitaux et par conséquent conservés, si nécessaire avec l'aide du gouvernement ; il en va de même pour la décision peu agréable (que les Japonais ont été préparés à prendre) de permettre à telle industrie ou tel secteur de décliner et d'être remplacés par une industrie ou une technologie nouvelle.

Il est vital que certaines industries se décident à augmenter leurs activités de recherche et de développement afin de trouver de nouveaux produits et méthodes de productions, à rationaliser leurs productions et à accroître leurs efforts de consolidation. La coopération entre les diverses industries et entre le gouvernement et l'industrie au niveau national et communautaire devient de plus en plus importante à mesure que l'on se rend compte que la production à grande échelle réduit considérablement les coûts. Mais il faudrait développer parallèlement le système de la sous-traitance.

67. Contingents à l'importation et coopération japonaise

Nous ne sommes pas favorables à l'installation de contingents à l'importation pour les produits japonais, à condition que ceux-ci soient désirables

- a) de négocier des restrictions quantitatives de leurs exportations de produits "vulnérables" vers la Communauté. Il s'agit notamment des automobiles et de composants électroniques mais concerne également d'autres secteurs. A court terme, il faudra que ces restrictions soient très importantes pour laisser le temps à l'industrie européenne de rationaliser et automatiser sa production là où cela est nécessaire. Ces restrictions devraient être maintenues;
- b) d'ouvrir plus largement leurs marchés que précédemment. Les recommandations formulées page 40 du présent rapport doivent notamment être appliquées. Les restrictions portant sur la confection, le tabac et le cuir doivent être supprimées.

Si les Japonais ne sont pas disposés à accepter ces restrictions volontaires dans des secteurs particuliers et sur une base spécifique, ou s'il apparaît qu'ils n'ont pas respecté ces accords, la Communauté doit s'apprêter à appliquer des restrictions temporaires à l'importation à l'égard des industries en infraction. C'est pourquoi il est tout à fait important que tout accord conclu entre la Communauté et le Japon soit quantifiable et se répercute au niveau de l'industrie et du produit. Cela veut dire en termes clairs qu'il faut définir et s'accorder sur les produits, la quantité et la durée. L'accord doit, dans la mesure du possible, s'appliquer à tous les pays de la CEE et être négocié au niveau industriel dans le cadre d'un accord politique global entre la Communauté et le Japon.

68. Investissements dans la Communauté

Les sociétés japonaises devraient être libres de fonder des sociétés dans la Communauté en toute propriété ou sur la base du "coactionariat". Toutefois, l'investisseur nippon doit satisfaire à un certain nombre d'exigences. Voici ce que nous suggérons :

- a) Les Japonais devraient appliquer les mêmes règles à l'égard des entreprises européennes désireuses de s'implanter au Japon.
- b) Les sociétés japonaises qui fabriquent des produits finis dans la Communauté doivent accepter d'acheter au moins 50 % de leurs composants à des entreprises locales.
- c) Les sociétés japonaises entreprenant des activités dans le domaine de la technologie avancée doivent être disposées à implanter dans la Communauté des entreprises de recherche et de développement.

Le message que nous adressons aux investisseurs japonais est clair "nous souhaitons que vous fassiez partie intégrante de notre économie industrielle, et que vous ne vous limitiez pas à des usines de montage off-shore".

69. L'investissement au Japon

Les Japonais doivent être prêts à fournir la preuve qu'il n'existe aucune entrave à l'investissement dans leur pays dans aucun secteur industriel. Dans le cas contraire, il faut en expliquer clairement les raisons et en indiquer la durée. Tout comme pour les échanges commerciaux, la règle de réciprocité dans l'investissement doit constituer le point de départ des négociations avec le Japon.

Afin de s'assurer que des investissements sont bien effectués au Japon, nous conseillons de créer un bureau commun des investissements CEE-Japon qui aura pour tâche de faciliter les demandes d'investissements originaires de l'un ou l'autre pays et de fixer le cadre général de la politique d'investissement au sein duquel les gouvernements et l'industrie devront travailler.

70. Investissements communs à l'étranger

Il faudrait encourager les entreprises de participation commune de sociétés japonaises et communautaires. Toutefois, là encore, la règle de réciprocité s'impose. Si la Communauté aide les sociétés japonaises à s'établir là où elle est influente, de même les Japonais devraient introduire les sociétés communautaires dans les sphères d'influence japonaise.

71. Action de la Commission

Nous soutenons encore une fois la nouvelle stratégie communautaire telle qu'elle est décrite dans la communication de la Commission au Conseil. Même si cela ne va pas suffisamment loin, il est indiscutable que les pays d'Europe pourront négocier beaucoup plus efficacement avec le Japon s'ils **parlent** d'une seule voix par l'intermédiaire de la Commission que s'ils continuent à traiter avec le Japon par le biais de restrictions quantitatives, de gentlemen's agreements et de restrictions volontaires. Refuser d'agir dans ce sens signifierait laisser le Japon "évincer" une à une les industries nationales. D'autre part, la Commission doit élaborer une politique commune de coopération avec les secteurs industriels spécifiques, puisque ces accords doivent être appliqués de façon spécifique et en fonction des produits. La priorité doit être accordée à la négociation d'un nouvel accord économique et commercial entre la Communauté économique européenne et le Japon.

72. Mais, la Communauté peut faire bien plus. Elle doit en premier lieu s'assurer que certains secteurs d'activités communautaires, réglementés par les dispositions du traité instituant la CEE, n'agissent, pas tout en étant bien intentionnés, contre les intérêts économiques de la Communauté elle-même. Nous faisons ici particulièrement référence à la politique de concurrence (1); il se peut que la Commission doive réexaminer la façon dont cette politique a évolué et a été appliquée afin de s'assurer a) que les clauses restrictives (articles 85 à 90) n'ont pas été trop sévèrement appliquées provoquant ainsi une pénalisation de l'industrie au sein de la Communauté économique européenne aux dépens des industries originaires des pays tiers (y compris le Japon) b) que les chapitres concernant les aides accordées aux Etats (92 et 94) sont interprétés de façon aussi libérale que possible.

73. La Commission devrait dès que possible prendre les mesures nécessaires pour que les réglementations et directives existantes concernant l'homologation des types et les normes minimales (2) soient obligatoires plutôt que "facultatives". Dans le système actuellement en vigueur, rien n'empêche les Etats membres de produire ou d'importer des articles qui ne correspondent pas à la norme communautaire. La seule chose qui soit généralement entendue est qu'aucun Etat membre ne peut refuser d'importer des articles en provenance d'autres Etats membres qui ne satisfont pas aux normes communautaires minimales.

(1) Voir articles 85 à 94 du Traité

(2) Notamment en ce qui concerne les véhicules à moteur

Nous pensons que ces normes minimales devraient devenir obligatoires et qu'aucun Etat membre ne devrait pouvoir importer de quelque pays que ce soit des produits qui ne satisfont pas aux normes d'homologation.

74. S'il est prouvé que certains pays ont recours à des pratiques déloyales pour protéger leurs propres industries, la Commission devrait pouvoir instaurer au niveau communautaire des mesures de représailles réciproques à l'égard des exportations originaires de ces pays. Cette suggestion est plus facile à formuler qu'à appliquer. Il faudrait que la Commission possède un budget adéquat afin d'instaurer un service chargé d'examiner les présomptions de "protectionnisme dissimulé" (par exemple : l'équipe de la Commission responsable des présomptions de dumping) ... Toute mesure de ce type et leur justification devraient naturellement rentrer dans le cadre du GATT.

75. La Commission devrait bénéficier de crédits adéquats pour compléter et intensifier le programme qu'elle a déjà lancé et qui consiste à informer les industriels et les hommes d'affaires des moyens de pénétrer le marché japonais. Dans ces fréquentes déclarations destinées à encourager les importateurs éventuels, le Japon invite ceux-ci à une plus grande coopération sur le plan pratique et il faudrait en tenir compte lors de la conclusion de tout nouvel accord de coopération économique et commerciale.

76. Il peut également être nécessaire d'envisager l'instauration d'un système communautaire de tarifs temporaires afin de compenser les effets des violentes fluctuations du yen. Toutefois, nous ne sommes pas très optimistes quant à l'efficacité de cette méthode, étant donné que les aberrations monétaires tendent à être des phénomènes éphémères qui peuvent se traduire par des fluctuations considérables (par exemple la hausse du yen en juillet 1980 suivi du glissement du Japon vers un excédent global de sa balance des paiements pour la première fois depuis septembre 1978). Certes, les Japonais contestent-ils énergiquement que la valeur du yen soit "adaptée" pour des raisons commerciales. Mais, le gouvernement japonais devrait être encouragé à poursuivre une politique "d'internationalisation du yen", à ne pas entraver la tendance à la hausse et à ne pas réduire son déficit trop rapidement (contribution au fardeau international). L'objectif ultime serait le rattachement ou l'alignement du yen au système monétaire européen.

XI. RESUME DES CONCLUSIONS

77. Nous soulignons encore une fois que l'existence du déséquilibre commercial actuel constitue un handicap grave au développement d'une association fructueuse et positive entre la Communauté et le Japon comprenant une coopération dans les domaines aussi divers que l'aide aux pays en voie de développement, la sécurité mondiale, la stabilité monétaire et la conservation de l'énergie. L'adoption des recommandations formulées

dans ce rapport contribuera espérons-le, à réduire le déséquilibre commercial à un niveau acceptable et, ce faisant, aboutira au développement d'une association qui sera non seulement bénéfique pour les associés mais aura également un rayonnement international.

78. Les principales recommandations de la Commission des relations économiques extérieures sont les suivantes :

a) Action des gouvernements des Etats membres et de l'industrie européenne

- 1) les gouvernements nationaux devraient coordonner le plus possible leurs politiques commerciales à l'égard du Japon afin de s'exprimer d'une seule voix
- 2) les industries européennes devraient s'employer à rationaliser leurs productions et à accroître leurs activités de recherche et de développement afin de mettre au point de nouveaux produits. Il devrait y avoir non seulement un accroissement de la coopération entre le gouvernement et l'industrie au niveau national et communautaire mais le système de la sous-traitance devrait également être développé;
- 3) le gouvernement et l'industrie doivent reconnaître la nécessité du planing à long terme et mieux s'adapter aux fluctuations conjoncturelles (voir paragraphe 66).

b) Action du Conseil et de la Commission des Communautés européennes

- 1) Le Conseil doit autoriser la Commission à négocier un accord avec le Japon qui permettra aux Etats membres de parler d'une seule voix et aura un effet réciproque en ce qui concerne toutes les concessions que la Communauté pourra octroyer au Japon. Ces négociations devraient inclure des restrictions quantitatives spécifiques concernant les secteurs vulnérables et la réciprocité totale des facilités accordées en matière bancaire et d'investissements (voir paragraphe 69).
- 2) La Commission doit poursuivre et intensifier son programme actuel en matière d'information des hommes d'affaires et industriels européens sur les moyens les plus adaptés de s'implanter sur le marché japonais en collaboration avec le Japon (voir paragraphe 75).
- 3) Le Conseil doit être disposé à octroyer à la Commission les crédits et le personnel nécessaires à des activités telles que l'examen des présomptions de protectionnisme dissimulé et d'entraves aux échanges ainsi que la création d'un bureau d'investissement commun CEE/Japon (voir paragraphe 69).

c) Action de la part du gouvernement japonais

- 1) Le gouvernement japonais doit prendre toutes les mesures nécessaires à l'élimination des entraves non tarifaires existantes tout en faisant preuve d'une plus grande volonté à ouvrir ses marchés aux importations.

- 2) Les japonais devraient être prêts à accepter des restrictions quantitatives spécifiques de leurs exportations en ce qui concerne les secteurs sensibles (voir paragraphe 67).
- 3) Le Japon devrait faciliter l'accès à l'investissement et aux prestations bancaires afin de faire bénéficier les investisseurs étrangers des mêmes facilités dont il jouit dans la Communauté (voir paragraphe 69).
- 4) Le Japon devrait reconnaître la nécessité de travailler pour la stabilisation monétaire par le biais d'un alignement ou d'un rattachement éventuel du yen au système monétaire européen (voir paragraphe 76).

