

Regards croisés sur le régionalisme en Asie Orientale au travers de la concurrence entre le Japon, la Chine et l'Inde

Jean-Christophe Defraigne

Jean-Christophe Defraigne : Professeur, Institut d'Etudes Européennes, Facultés Universitaires Saint Louis

Résumé :

Cet article retrace l'origine du leadership économique japonais dans le processus d'intégration régionale en Asie orientale et comment il est remis en question par la montée en puissance de la Chine depuis son ouverture commencée dans les années 1980. Il analyse les obstacles qui empêchent encore la Chine de jouir d'une position hégémonique régionale et qui entretiennent une situation dans laquelle la direction du processus d'intégration régionale en Asie orientale reste contestée. L'article met en évidence les limites au rôle que pourrait jouer dans ce processus l'autre grande puissance émergente d'Asie qu'est l'Inde du fait de sa position périphérique.

1. Les origines de l'intégration en Asie Orientale

L'intégration économique en Asie orientale est un processus qui s'est accéléré depuis les années 1970 mais qui a des racines historiques profondes. Sur le plan économique, l'Asie orientale a vu des flux commerciaux intrarégionaux substantiels se développer à partir des dynasties Song (fin du 10^e au milieu du 13^e) et Yuan (milieu du 13^e à la fin du 14^e siècle) qui reliaient la Chine à l'Asie du sud-est, au Japon et à l'Inde¹. Toutefois, ce commerce étant jugé par les autorités comme déstabilisateur de l'ordre social impérial, on assiste à un repli impérial chinois qui ralentit fortement le commerce maritime à partir du milieu du 15^e siècle². Ensuite la colonisation de l'Asie orientale par les puissances européennes (Portugal, Pays-Bas, Espagne, Grande-Bretagne, France, Allemagne et Russie), qui commence au 16^e siècle et s'échelonne sur trois siècles, va bouleverser complètement les directions des flux commerciaux. Elle renforce le commerce bilatéral entre les colonies et leurs métropoles. Néanmoins, un commerce intrarégional subsiste à l'intérieur des possessions coloniales asiatiques de chaque empire européen. Ainsi la Grande-Bretagne à travers l'*East Indian Company* organise un véritable commerce régional entre l'Inde, la Chine et ses entrepôts commerciaux de Singapour et Hong-Kong, notamment elle développe l'exportation d'opium produit en Inde pour pouvoir l'échanger contre des produits chinois comme la porcelaine, le thé et la soie³. Au sein de l'Empire britannique du 19^e siècle opèrent des communautés marchandes de minorités indiennes et chinoises qui se spécialisent dans la production et les services locaux ainsi que dans le commerce intrarégional pendant que les entreprises britanniques monopolisent le commerce interrégional de longue distance pour lequel les marges bénéficiaires sont plus élevées⁴. Dans une moindre mesure, les entreprises et l'État français développent également à partir de la fin du 19^e siècle un commerce entre leur colonie d'Indochine et la Chine méridionale grâce à la construction d'une ligne de chemin de fer et la signature d'accords commerciaux avec le gouvernement impérial

en phase d'effondrement⁵. Toutefois, la grande dominante reste le commerce colonial interrégional entre l'Asie orientale et les métropoles européennes jusqu'à la première guerre mondiale⁶.

Sur le plan politique, l'Asie orientale continentale subit une relative désintégration. Le système impérial chinois avait réussi à imposer une suzeraineté officielle auprès des régimes féodaux de la région. Même le Japon et la plupart des royaumes des archipels du sud-est asiatiques ont dû accorder pendant plusieurs siècles un tribut à la Chine impériale⁷. La suzeraineté chinoise était parfois plus symbolique et ne constituait pas un contrôle effectif direct sur ses royaumes vassaux mais la prééminence impériale chinoise dans la région n'était pas contestée. La colonisation européenne de l'Asie orientale et la fragilisation du système impérial chinois au cours du 19^e siècle changent la donne. L'Asie devient morcelée entre les différents empires coloniaux et le centre de gravité impérial chinois disparaît avec la pénétration occidentale en Chine et l'effondrement du pouvoir central à la fin de l'Empire. Au début du 20^e siècle, la Chine connaîtra des décennies de morcellement politiques et d'occupations étrangères jusqu'à la fin de la deuxième guerre mondiale.

2. Les origines du leadership régional nippon

2.1. L'expansion coloniale européenne et la chance du Japon

Le Japon va alors prendre une position croissante dans l'Asie orientale et devenir le principal moteur de son intégration économique jusque dans les années 2000. Le Japon a bénéficié de plusieurs circonstances favorables. La première est qu'il n'intéresse guère les puissances européennes au début de leur expansion en Asie orientale. Depuis le 17^e siècle, le Japon a pratiqué une politique de fermeture et d'isolement comparable à celle de la Chine vis-à-vis des Européens, ne tolérant qu'une présence modeste hollandaise et la cantonnant dans l'île artificielle de Deshima, dans la baie du port de Nagasaki⁸. Mais à la différence de la Chine, le Japon n'attire pas les convoitises européennes. D'abord, l'économie japonaise n'offre pas une gamme de produits très différente que celle de la Chine et de plus le Japon est situé plus loin de l'Europe, ce qui augmente les coûts de transport et le risque. La plus grande partie de l'archipel possède un climat plus tempéré qui le rend moins intéressant que les archipels de l'Asie du Sud Est du point de vue des produits exotiques recherchés en Europe, comme certaines épices. Ce manque d'intérêt préserve le Japon des appétits impérialistes européens jusqu'à la fin du 19^e siècle⁹. Ce sont d'ailleurs les États-Unis (pour qui le Japon est géographiquement le pays le plus proche de l'Asie orientale) qui forcent l'ouverture du Japon avec l'expédition du Commodore Perry en 1853, dont le but n'est pas principalement d'ouvrir le marché japonais mais de permettre des arrêts de transit pour ses navires de pêche et marchands opérant dans la région¹⁰.

Le choc de l'ultimatum américain force une révolution de palais qui met en place un appareil d'État qui reste relativement centralisé sur le plan politique et dont les nouvelles élites sont désireuses de moderniser le Japon sur le plan technologique et institutionnel (développement de systèmes juridiques d'inspiration occidentale) pour éviter de connaître une perte de souveraineté comme les autres États de l'Asie orientale¹¹. Les acquis du développement économique de la proto-industrie nipponne avant l'intervention occidentale et les structures sociales existantes sous l'ère Meiji permettent la réussite de cette industrialisation et modernisation économique importée¹². Pendant le dernier quart du 19^e siècle, le nouvel État japonais développe son industrie et ses

capacités militaires avec une très grande rapidité, copiant de manière éclectique et pragmatique les différents modèles occidentaux¹³.

Les dépenses militaires considérées vitales pour maintenir la souveraineté nationale sont énormes. Alors qu'une nouvelle vague d'expansion coloniale complète le partage du monde entre les puissances impérialistes occidentales en cette toute fin de 19^e siècle, le Japon va provoquer en 1894 un conflit avec la Chine pour démontrer ses capacités militaires auprès des nations occidentales, preuve de son statut de nation «civilisée» qui lui évite les écueils de la colonisation directe ou indirecte. La surprenante et très nette victoire nipponne contre le géant impérial chinois accélère le déclin de la Chine et préserve la souveraineté japonaise. Elle permet au Japon d'obtenir sa première colonie moderne avec l'île de Taiwan.

2.2. L'expansion impérialiste meurtrière du Japon en Asie orientale et son rôle intégrateur

Mais pour financer les importations de technologie et de matériel militaire, l'économie nipponne doit accroître ses exportations. Le problème c'est que les marchés des colonies asiatiques des empires européens sont relativement fermés aux produits japonais par la vague protectionniste qui a frappé l'économie mondiale pendant la Grande Dépression de 1873 à 1895. Taiwan et la région de la Chine contrôlée par les Japonais (notamment la région de Dalian) constituent des marchés d'expansion mais ils sont insuffisants pour générer les recettes d'exportation nécessaires à compenser les importations provenant des nations industrialisées occidentales. Le Japon va donc recourir à l'emprunt et tenter d'élargir ses marchés coloniaux, notamment en lorgnant sur la Corée et en tentant de renforcer sa pénétration en Chine. Soutenue implicitement par la Grande-Bretagne, la victoire contre la Russie tsariste en 1905 va permettre au Japon de devenir la seule puissance régionale non occidentale et d'obtenir un protectorat sur la Corée que le gouvernement nippon transforme officiellement en colonie en 1910.

Les colonies vont être utilisées pour favoriser l'industrialisation du Japon. Elles sont une source de matières premières (notamment pour le charbon et l'acier), un lieu de transformation première de matière première (raffinage de pétrole à Taiwan et métallurgie en Mandchourie). Elles permettent aussi d'accroître l'offre de denrées alimentaires (riz de Corée et sucre de Taiwan) qui permet de dégager une partie croissante de la main d'œuvre rurale vers l'industrie et les centres urbains¹⁴. Une interdépendance accrue caractérise les relations entre les économies de la Corée, de Taiwan et de la Mandchourie (à partir des années 1930) et celle du Japon. Les colonies japonaises sont d'ailleurs beaucoup plus intégrées à l'économie de la métropole. Elles deviennent rapidement beaucoup plus industrialisées et possèdent de meilleures infrastructures que plusieurs possessions coloniales européennes. Les *zaibatsu*, ces grands conglomérats capitalistes japonais, développeront de nombreuses unités de production hors de la métropole. Nissan, très lié à l'establishment militaire sera particulièrement actif en ce sens.

Mais les deux colonies ne suffisent pas à l'industrie nipponne qui se développe rapidement. La première guerre mondiale donne une bouffée d'oxygène aux entreprises nipponnes car la réorganisation des économies des métropoles européennes pour faire face à leurs besoins militaires en Europe va générer un détournement de commerce dans les systèmes économique impériaux européens. Les marchés des colonies européennes en Asie orientale vont devenir plus ouverts aux produits japonais et les exportations japonaises vont connaître un essor exceptionnel. Cela

permet notamment au Japon de transformer son déficit commercial devenu problématique en 1914 en un surplus important en 1919¹⁵. Il évite ainsi le risque d'une perte de souveraineté nationale lié aux emprunts internationaux. En effet, le début des années 1900 avait été marqué par un creusement de la dette extérieure et on observait l'influence croissante des banques anglaises sur le gouvernement nippon¹⁶.

Naturellement avec la fin de la guerre et puis la crise des années 1930, les firmes européennes reconquière rapidement les marchés coloniaux asiatiques. Les gouvernements deviennent plus protectionnistes et bloquent presque complètement l'accès aux marchés coloniaux et aux marchés occidentaux à partir du début des années 1930 (notamment le marché américain après l'adoption du tarif prohibitif Smoot-Hawley qui était un des principaux débouchés non asiatiques pour certaines exportations nipponnes).

Au Japon se développe alors un courant dont la force politique va grandissante jusqu'à devenir complètement dominant à partir de 1937¹⁷. Les élites militaires et une partie des élites économiques envisagent une expansion de l'Empire d'abord vers la Chine dans les années 1930 et ensuite vers le reste de l'Asie orientale à partir de 1940. Selon la propagande impérialiste japonaise, le Japon vise à libérer les peuples d'Asie du joug colonial occidental pour créer une «zone de coprosperité asiatique». Sur le plan économique, le développement de ce bloc économique est-asiatique se ferait sous le leadership nippon¹⁸. Un économiste militaire, Akamatsu Kaname, va développer sa théorie du «vol d'oies» pour illustrer ce projet¹⁹. L'oie qui dirige la formation est l'économie japonaise dont les investissements des *zaibatsu* vont développer en cascade la région (les autres économies sont les oies qui suivent le leader) en organisant une division régionale du travail.

Le passage à l'économie de guerre dans les années 1930 accélère l'industrialisation des régions colonisées par le Japon, surtout en Asie du nord-est (la présence militaire japonaise en Asie du sud-est dure pas trois ans). Pendant une très courte période qui s'étale de 1942 à début 1944, la junte militaire impériale et les firmes nipponnes vont développer des stratégies d'intégration régionale pour soutenir l'effort de guerre. Malgré la brièveté et la brutalité exceptionnelle de cette période (l'occupation japonaise provoque la mort de 25 à 30 millions de personnes en Asie orientale : Chine, Indochine, Birmanie, Philippines, Corée, Malaisie, Indes néerlandaises, Nouvelle Guinée), cette organisation régionale renforce les liens commerciaux entre les *zaibatsu* et les entrepreneurs indigènes asiatiques, liens qui se recréent rapidement après la guerre.

Une illustration de ces liens commerciaux est l'évolution de la firme Samsung. Dans l'entre-deux-guerres, il s'agit d'une entreprise coréenne de vente de légumes, notamment auprès de firmes japonaises. À la fin des années 1930, Samsung se lance dans l'industrie mécanique sous l'impulsion des autorités militaires japonaises dans le cadre de l'économie de guerre²⁰. Samsung va utiliser des machines outils et technologies japonaises et cette dépendance technologique se poursuivra plusieurs décennies après la guerre²¹.

2.3. La guerre froide et la reprise de l'expansion nipponne en Asie orientale

Avec la défaite, l'économie japonaise semble définitivement anéantie. La famine touche le Japon qui, avec son empire, perd ses approvisionnements en énergie et une partie des produits alimentaires nécessaires à sa grande population urbaine. La division régionale du travail par les *zaibatsu*

n'existe plus, bien que l'expérience de la gestion régionale des managers japonais n'est pas perdue. L'avenir économique du Japon est entièrement dépendant de la volonté des forces d'occupation américaines.

Le contexte de la guerre froide favorise une reconstruction rapide de l'économie japonaise et le rétablissement des liens commerciaux avec les anciennes colonies asiatiques qui sont restées dans le camp occidental. L'aide américaine est décisive dans rétablissement du leadership économique régional nippon. Aux yeux de Washington, le Japon doit devenir une base arrière stable pour la présence militaire américaine face au « bloc soviétique » et doit rester une puissance industrielle. Après quelques hésitations, les dirigeants économiques nippons sont réhabilités par les forces d'occupation et la très grande majorité des *zaibatsu* ne sont pas démantelés (près de 95 %). On change leur dénomination en *keiretsu* pour marquer artificiellement une rupture. Le principal débouché extérieur de l'industrie japonaise au sortir de la guerre (70 % des exportations nipponnes entre 1950 et 1952) est constitué par les commandes d'équipement et de nourriture de l'armée américaine, surtout à partir de l'engagement dans la guerre de Corée (1950-1953) et ensuite du Vietnam (1954-1972)²². Pour faciliter ces livraisons, le gouvernement américain accorde au Japon des transferts gratuits de savoir-faire en matière de gestion, de processus de production et de technologies américaines dans des industries de pointe comme les moteurs à propulsion, l'optique ou les télécommunications²³. Les États-Unis ouvrent également leur marché intérieur aux exportateurs japonais et soutiennent, malgré les réticences de plusieurs pays ayant subi l'invasion nipponne, la réinsertion du Japon dans les institutions multilatérales, notamment dans le GATT et l'OCDE²⁴. Les États-Unis arrondissent également les angles entre les gouvernements pro-occidentaux en Asie du sud-est (Taiwan, Corée du Sud et les membres fondateurs de l'ASEAN) et le gouvernement japonais, permettant ainsi une plus rapide reprise des liens économiques et commerciaux.

Grâce au contexte de la guerre froide et au soutien américain, les firmes japonaises reprennent leur expansion régionale. Dès le début des années 1950, les filiales de *trading* des *keiretsu* établissent à nouveau des filiales dans certains pays pro-occidentaux de l'Asie orientale (Indonésie, Corée du sud) bien qu'il faille attendre le milieu années 1960 pour que la présence commerciale des firmes multinationales japonaises soit officiellement admise par tous ces pays, après le renouement de relations diplomatiques officielles avec le Japon²⁵. Au départ, les investissements directs étrangers (IDE) des *keiretsu* au sein des économies de l'Asie orientale sont des investissements de type *ressource-seeking* (matières premières) et de type *market-seeking* (pénétration du marché local). Dès les années 1960, les produits bas de gamme japonais remplacent ceux des producteurs occidentaux pour la plupart des biens de consommation durable dans les marchés ouverts de l'Asie orientale. Ils sont plus compétitifs du fait des bas salaires japonais. Mais en plus, les multinationales japonaises, dont la taille reste fort modeste par rapport à leurs concurrentes occidentales, sont prêtes à s'adapter aux conditions imposées par les gouvernements locaux aux IDE (*joint-venture*, seuil minimum de participation par un actionnariat national) car la pénétration de ces économies est vue comme la première étape de leur internationalisation²⁶. Au contraire, les firmes occidentales ne sont guère intéressées par ces petits marchés de pays encore très pauvres et dont la situation géopolitique est souvent jugée risquée car elles appréhendent évidemment l'extension du camp « anti-impérialiste » dans la région²⁷.

2.4. La régionalisation du processus de production des firmes

japonaises, dynamique microéconomique de l'intégration en Asie orientale

Grâce au développement des transports (jet, transport maritimes) et des télécoms (fax, baisse des coûts de téléphonies) internationaux, on assiste au cours des années 1960 à l'émergence d'un nouveau type d'IDE dans la région, des investissements de type *efficiency-seeking*. Ce type d'investissement vise à réduire les coûts de l'entreprise multinationale en internationalisant son processus de production de façon à bénéficier des avantages comparatifs de différents pays²⁸. Les firmes multinationales occidentales de l'électronique (HP, Texas Instrument ou Philips) déplacent des activités intensives en main d'œuvre vers Taiwan, Singapour ou Hong-Kong pour bénéficier d'une main d'œuvre Est Asiatique très flexible ou très bon marché (absence de syndicats et de règles sociales et environnementales contraignantes, faiblesse politique de la gauche radicale ou révolutionnaire et loi martiale dans le cas de Taiwan)²⁹. Les firmes japonaises suivent également cette voie et réorganiser leur processus de production à travers l'Asie orientale entre la fin des années 1960 et les années 2000 en délocalisant leurs activités intensives en main d'œuvre.

Les firmes japonaises commencent cette régionalisation du processus de production par des industries légères comme le textile et ensuite généralisent ce processus à la plupart des industries, tout en gardant le contrôle des segments à haute valeur ajoutée du processus de production, notamment au niveau des capacités d'innovation technologique et du *branding* (contrôle de la marque et du marketing). Trois facteurs principaux sont à l'origine de cette réorganisation régionale du processus de production.

Le premier est la hausse des salaires japonais liée notamment à la mobilisation syndicale et au bas taux de chômage. Celle-ci touche principalement les grandes entreprises qui offrent des contrats stables, mais également de manière indirecte la main d'œuvre de leur sous-traitance. Délocaliser des activités intensives en travail et à faible valeur ajoutée vers des pays à bas salaires est perçu comme une manière de maintenir la compétitivité des firmes japonaises.

Le deuxième facteur est la montée des tensions commerciales avec les pays occidentaux. À partir de la fin des années 1960, l'économie japonaise devance l'Allemagne et devient la deuxième du monde capitaliste. Elle accumule un surplus commercial important au détriment des balances commerciales de la CEE et des États-Unis. Les économies occidentales commencent à multiplier les mesures protectionnistes à l'encontre des exportations japonaises comme des quotas déguisés sous la forme de «restriction volontaire aux exportations» (*voluntary export restraints* ou *VERs*) ou des mesures anti-dumping³⁰. Produire une partie ou assembler un produit hors du Japon permet de contourner certains quotas et de réduire ces tensions commerciales.

Le troisième facteur qui apparaît au cours des années 1970 avec l'effondrement du système de taux de change fixes de Bretton Woods et qui devient déterminant en 1985 après la pression américaine lors des accords du Plaza est l'appréciation du yen (dite *endaka*). La montée du yen rend les plus exportations nipponnes moins compétitives. Exporter le produit ou des composantes à partir de pays à monnaies moins fortes devient très attractif³¹.

Lorsque les grandes multinationales japonaises organisent leur processus de production au niveau régional, elles bénéficient d'un encadrement de l'État nippon, notamment du MITI et du JETRO dont les fonctionnaires fournissent des informations et des contacts officiels locaux dans les pays d'Asie orientale. L'aide au développement japonaise est également utilisée, notamment dans des

travaux d'infrastructure (*zoning*, installations portuaires et aéroportuaires, production d'énergie) qui facilitent l'implantation de filiales japonaises (telle la construction du *zoning* de la région de l'aéroport de Bangkok en 1987)³². L'octroi d'un grand plan d'aide par le gouvernement japonais à un pays en voie de développement est perçu par les entreprises multinationales japonaises comme un signal qui leur garantit qu'ils bénéficieront du soutien de l'État nippon pour leur projet d'IDE³³. Ce soutien de l'État a permis également une régionalisation du processus de production de PME et non seulement des plus grandes firmes japonaises. Les grandes entreprises et PME auxquelles sous-traitent les *keiretsu* ont souvent accompagné leurs principaux clients dans la régionalisation du processus de production³⁴ (Hatch 2000 : 389).

Cette régionalisation du processus de production des multinationales japonaises a également engendré des effets sur plusieurs firmes locales de pays de l'Asie orientale qui se sont insérées dans cette division régionale du travail. Commenant par des tâches simples de sous-traitance, certaines firmes asiatiques, souvent soutenues par des politiques industrielles actives leur État, sont montées en gamme et se sont transformées en multinationales opérant elles-mêmes à travers plusieurs pays asiatiques³⁵ Gee 1992 . C'est notamment le cas de firmes comme le producteur taïwanais de composantes électroniques Foxconn ou certains *chaebol* (grands conglomérats coréens). Ce fut généralement les firmes originaires de la Corée du Sud, Taiwan, Hong-Kong et Singapour qui ont le plus réussi à monter en gamme jusque dans les années 2000 mais il existe d'autres exemples, notamment en Thaïlande.

À partir des années 1990, le modèle du vol d'oies est à nouveau mis en avant pour expliquer le développement de l'Asie orientale. Les firmes japonaises ont imposé en trois décennies une division régionale du travail dans laquelle elles ont entraîné la plupart des économies capitalistes de l'Asie orientale. Cette situation a accéléré considérablement le niveau d'intégration régionale et créé une interdépendance économique sans précédent dans l'histoire de l'Asie orientale. Certes, au début des années 1990 cette intégration de l'Asie orientale reste au seul niveau de la régionalisation, c'est-à-dire sur le seul plan économique. À la différence de l'intégration européenne, il n'existe aucune institution régionale formelle qui gère ce processus³⁶. Même l'approfondissement de l'ASEAN avec la création d'une zone de libre-échange n'englobe pas cette intégration économique *de facto* qui déborde géographiquement de l'ASEAN puisque principalement dirigée du Japon et d'autres pays non membre de l'ASEAN. L'ASEAN reste considéré par la plupart des firmes multinationales au début des années 2000 comme fragmenté en dix marchés nationaux distincts et ne dispose que de très peu de moyens pour les ambitions affichées par cette institution régionale³⁷. L'intégration régionale de l'Asie orientale est portée par la dynamique microéconomique de la régionalisation du processus de production des firmes asiatiques, principalement japonaises. C'est un processus d'intégration *de facto* qui reste essentiellement *business-driven* et *bottom-up*.

Entre les années 1970 et 1990, la plus grande partie de ces processus de production visaient *in fine* l'exportation vers les marchés occidentaux ou la réexportation vers le Japon. Néanmoins, depuis la fin des années 1990, avec le développement exceptionnel de la région, les marchés locaux sont devenus non négligeables et les couches de consommateurs capables d'acquérir des biens durables de consommation de standard internationaux ne sont plus marginales bien qu'elles restent très minoritaires dans les pays les moins avancés de la région (Chine, Indonésie, Philippines, nouveaux pays de l'ASEAN). Cette progression explique que le commerce intrarégional se développe plus vite que le commerce extrarégional depuis les années 1980. Entre 1980 et 2005, la part du commerce intrarégional dans le commerce total de l'Asie orientale (ASEAN+3, Taiwan et Hong-Kong inclus)

est passée de 35,7 à 55,8 %, un niveau supérieur à l'ALENA (43 %) et proche de l'UE (62 %)³⁸.

2.5. Un leadership économique régional incontesté à la fin du 20^{ème} siècle

Jusque dans les années 2000, le leadership de l'économie japonaise dans la région reste incontesté. Ce sont les firmes multinationales japonaises qui sont les plus grandes, les plus avancées sur le plan de la technologie, des avoirs intangibles en matière d'innovation, de management international et de marketing³⁹. (Defraigne 2008). Les firmes japonaises sont de loin les plus nombreuses parmi les Asiatiques qui font partie du top 500 des plus grandes firmes mondiales. Même les firmes les plus avancées des autres pays asiatiques (Corée du Sud, Taiwan) ne disposent pas des mêmes capacités d'innovation et restent dépendantes de l'importation de machines-outils et autres composantes de haute technologie japonaise. A la fin des années 1990, l'écart semble même se creuser entre le Japon et ses partenaires asiatiques sur le plan de la haute technologie⁴⁰. Les balances des paiements et les flux commerciaux entre le Japon et ses partenaires de l'Asie orientale témoignent de cette domination technologique.

Les entreprises américaines et européennes qui avaient globalement négligé cette région sur le plan économique depuis la fin de la deuxième guerre mondiale vont tenter de rentrer sur ces marchés émergents de l'Asie orientale. Mais certaines politiques industrielles et commerciales protectionnistes de plusieurs États de la région ainsi que les réseaux informels tissés depuis plusieurs décennies entre les firmes japonaises, les États et les firmes de l'Asie orientale rendent très difficile la pénétration des économies de cette région par les firmes occidentales. Ces dernières tentent alors de profiter de la crise de 1997 pour tenter d'ouvrir ces économies aux IDE occidentaux.

Pour sortir de la crise financière, le gouvernement japonais propose de financer un plan de sauvetage régional, géré entre pays asiatiques. Ce plan de sauvetage financier asiatique permettrait de maintenir le *statu quo* en termes de degré d'ouverture au commerce et aux capitaux internationaux, et donc la position privilégiée des firmes japonaises dans la région. Le FMI sous l'égide des États-Unis et de l'Europe refuse ce plan et impose un sauvetage financier multilatéral assorti de conditionnalité, dont notamment plus de libéralisation des services et des mouvements de capitaux. Le secrétaire du commerce américain Jeffrey Garten ne s'en cache pas lorsqu'il déclare : «*the worsening financial flu will lower the Asian immunity to US business*»⁴¹. Cela permet l'acquisition de plusieurs firmes asiatiques en difficulté par des firmes occidentales, particulièrement en Corée.

Toutefois, le passage en force occidental ne constitue qu'une victoire à la Pyrrhus car il génère un ressentiment antioccidental auprès des gouvernements de l'Asie orientale. Une rhétorique anti-impérialiste peu habituelle chez des pays alliés des États-Unis se développent qui dénonce le *Wall Street-Treasury-IMF Complex* (explicitant clairement la perception qu'ont les élites asiatiques quant à la collusion entre les investisseurs financiers privés américains, le département du trésor US et le FMI)⁴². La gestion multilatérale de la crise orchestrée par les grandes économies occidentales ressoude les pays d'Asie orientale sur le plan économique et politique autour d'une stratégie visant à accroître leur autonomie face aux États-Unis en matière de gouvernance économique. Le Japon lance une série d'initiatives pour mieux intégrer la région et garder son leadership en Asie orientale, notamment la création de sommets ASEAN+3 (ASEAN, Chine, Japon, Corée du Sud) dès 1997, l'initiative de Chiang Mai en 2001 qui crée un fond régional de liquidités financières pour contrer le

risque d'une crise financière, l'*Asian Bond Fund Initiative* (ABF) en 2003 visant à établir les bases d'un marché obligataire régional et le lancement d'une série d'accords préférentiels commerciaux avec les pays de l'Asie orientale⁴³. La crise de 1997 ne met donc pas fin au processus régional d'intégration économique et au renforcement de l'interdépendance entre les économies de l'Asie orientale sous le leadership japonais. Elle contribue à affaiblir l'influence politique occidentale dans cette région.

3. Le retour en puissance de la Chine

3.1. De l'isolement à l'insertion régionale

La Chine, comme les autres pays asiatiques du « bloc soviétique » s'est retrouvée coupée du reste des économies capitalistes au temps fort de la guerre froide. Dès la guerre de Corée, elle subit un embargo sur le commerce et la technologie orchestré par les États-Unis. La rupture avec l'URSS à la fin des années 1950 isole complètement la Chine sur le plan commercial. Seuls subsistent des échanges économiques très limités avec des pays du tiers-monde, moins avancés sur le plan technologique et industriel. Le poids de la Chine dans le commerce mondial ne cesse de baisser entre les années 1950 et 1970 et passe de 1,5 % en 1953 à 0,6 % en 1977⁴⁴. Cet isolement économique et technologique sera très coûteux pour la Chine. La direction du Parti Communiste Chinois va tenter une industrialisation accélérée avec le désastreux « grand bond en avant » au moment de la rupture soviétique. Le volontarisme du PCC et la mobilisation massive de la population ne suffit pas à combler l'insuffisance de cadres et de technologie. La priorité absolue à l'industrialisation imposée par la direction du PCC se traduit par des négligences graves dans la production agricole qui provoquent une famine faisant des dizaines de millions de victimes au début des années 1960⁴⁵. Touchée par cette catastrophe économique et par la menace des interventions massives militaires américaines en Asie orientale dans le contexte de la politique meurtrière du *containment* anticommuniste (guerre du Vietnam, coup d'État indonésien), la direction du PCC tente de résister en militarisant à outrance la société chinoise avec le lancement de la « révolution culturelle » au milieu des années 1960. Ses bouleversements internes qui affectent même le fonctionnement de sa diplomatie isolent encore plus la Chine.

L'isolement de la Chine est finalement rompu par le changement radical de politique étrangère de l'administration Nixon à partir de 1969, qui, pour se désemparber du Vietnam et affaiblir l'URSS, renoue les relations avec Pékin. Malgré la poursuite de la révolution culturelle et sa rhétorique anti-impérialiste, Mao et Zhou saisissent la perche tendue par Nixon et Kissinger. Les dirigeants chinois sont conscients du retard que l'économie chinoise prend sur ses rivaux capitalistes asiatiques. Malgré les chocs du grand bond en avant et de la révolution culturelle, la croissance chinoise entre 1958 et 1971 reste meilleure que celles de nombreux pays du tiers-monde dont l'Inde⁴⁶. Néanmoins, la performance chinoise paraît faible comparée aux performances des pays les plus avancés d'Asie orientale que sont le Japon, Taiwan et la Corée du sud. Ces économies voisines de la Chine qui sont toutes anticommunistes entrent dans l'âge de l'électronique alors que la Chine ne possède qu'une technologie militaire de type soviétique moins avancée⁴⁷. Accepter l'ouverture américaine, c'est pouvoir lever l'embargo et bénéficier de possibilité d'importer de la technologie pour moderniser les capacités de production obsolètes chinoises. Dès qu'est initié le rapprochement sino-américain qui entraîne la reconnaissance multilatérale de la République de Chine Populaire, les alliés asiatiques des États-Unis renouent des contacts commerciaux et diplomatiques avec la Chine. Dès 1972, le premier ministre japonais Tanaka fera une visite officielle en Chine. Rapidement, le Japon devient

le premier fournisseur de la Chine pour les machines outils et les autres produits technologiques. Washington est surpris par la célérité du rétablissement des liens sino-japonais. À la fin des années 1970, les relations sont normalisées entre la Chine et l'Asie orientale capitaliste⁴⁸.

La direction du CCP sous la direction de Deng Xiao Ping (qui a éliminé le courant «gauchiste» du parti avec l'élimination de la bande des quatre et la marginalisation de Hua Kuo-Feng) ouvre la Chine aux investisseurs étrangers et organise un abandon progressif du monopole du commerce d'État à partir de 1978. Des 12 compagnies publiques qui contrôlent le commerce extérieur de la Chine en 1978, ce sont jusqu'à 35 000 entreprises publiques ou privées qui sont autorisées à s'engager dans des activités d'import-export en 2001⁴⁹. La politique de la «porte ouverte» ouvre quatre zones économiques spéciales proches de Hong-Kong, Macao et Taiwan aux IDE des entrepreneurs chinois privés de ces enclaves capitalistes⁵⁰. La Chine espère ainsi imiter les tigres asiatiques. Elle crée des zones franches accueillant des plateformes d'exportation et bénéficiant d'une main d'œuvre bon marché, d'exemptions fiscales importantes et de procédures administratives simplifiées. Les exportations génèrent les devises qui lui permettent d'importer de la haute technologie et les IDE engendrent des transferts de technologie et de savoir-faire en termes de management. Cette politique d'ouverture aux IDE s'accélère après la confirmation de l'orientation de politique économique en faveur du développement du «socialisme de marché» par Deng Xiao Ping lors de son célèbre voyage dans les provinces du sud en 1992⁵¹.

La politique chinoise d'accueil aux IDE va connaître un engouement exceptionnel et, en moins de deux décennies, l'économie chinoise devient le plus grand bénéficiaire d'IDE parmi les PVD. L'économie de la RPC possède effectivement une combinaison exceptionnelle de conditions pour attirer les IDE. Elle dispose d'une main d'œuvre bon marché, disciplinée et flexible (du fait de la grande réserve de main-d'œuvre des campagnes et de l'absence de syndicats autonomes) mais cet élément n'est pas spécifique à la Chine.

Mais une particularité de la RPC est évidemment qu'elle constitue un marché potentiel d'une taille exceptionnelle. De nombreuses firmes investissent dans des unités de production pour servir le marché mondial et régional mais aussi le marché chinois. On peut citer par exemple Nokia ou VW dont les usines chinoises produisent une partie de leur production pour le marché national alors que l'autre est exportée vers les marchés occidentaux. Les firmes combinent donc des investissements *efficiency-seeking* à des investissements *market-seeking*.

Une autre caractéristique spécifique à la RPC qui la rend plus attractive aux yeux des investisseurs étrangers par rapport aux autres PVD est la relative qualité de l'infrastructure et des biens publics. Malgré ses erreurs meurtrières, la direction du PCC a détruit les institutions féodales de la Chine traditionnelle et posé les bases d'un État moderne qui a construit une infrastructure en matière d'énergie et de transport, qui a développé l'éducation et la santé, qui réduit considérablement la misère et l'insécurité. Une fois la stabilité politique assurée par la prise de contrôle d'un leadership favorable à l'accueil de l'IDE ou à l'ouverture commerciale vers le reste du monde capitaliste après 1980, la Chine est perçue comme un lieu d'investissement parmi les plus stables des économies émergentes à bas salaires.

Le gouvernement chinois renforce encore son attractivité en rejoignant des institutions multilatérales économiques (adhésion à la Banque Mondiale et au FMI en 1980, demande d'adhésion au GATT en 1985 et accession à l'OMC en 2001) ce qui semble solidifier la politique d'ouverture et garantit aux investisseurs de pouvoir éviter des mesures trop protectionnistes des pays occidentaux à

l'encontre de leurs biens produits en Chine et exportés vers les marchés mondiaux. La politique monétaire chinoise qui empêche la libre convertibilité de sa devise, contrôle les mouvements internationaux de capitaux et maintient sa monnaie stable face au dollar, fournit une stabilité aux firmes multinationales qui utilisent la Chine comme plateforme d'exportation. Le risque de change est fortement réduit et la monnaie chinoise reste compétitive. Grâce au contrôle des mouvements de capitaux, la Chine évite les écueils des attaques spéculatives qui dévastent de nombreuses économies émergentes au cours des années 1990, notamment lors de la crise asiatique de 1997.

La Chine modifie alors complètement la structure géographique des flux commerciaux et financier en Asie orientale. Elle s'insère dans les réseaux régionaux de production des firmes multinationales opérant en Asie et concurrence l'ASEAN comme destination pour les IDE dès le début des années 1990⁵². Les firmes japonaises, taïwanaise et coréennes procèdent massivement à des IDE de type *efficiency-seeking* et *market-seeking*. Dès le début des années 2000, la Chine devient le centre de gravité de la dynamique microéconomique de régionalisation en Asie orientale.

3.2. Les faiblesses de la Chine comme leader régional potentiel

Bien qu'elle soit devenue la première économie et la première puissance commerciale de l'Asie orientale depuis 2009, la Chine ne constitue pas encore un leader régional économique et stratégique incontesté.

3.2.1. Un retard technologique encore considérable

Premièrement, la Chine reste un pays en voie de développement avec quelques enclaves côtières modernes. Des prévisions à long terme tablent sur un PIB chinois qui dépasserait celui de l'économie américaine au début des années 2040 mais en terme de PIB *per capita*, la Chine n'atteindrait que le niveau du Portugal, bien en-deçà de la Corée du Sud et du Japon⁵³. Sur le plan technologique, le Japon continue de bénéficier d'une avance substantielle. Les progrès de l'économie chinoise en matière de R&D ont été considérables, le niveau des dépenses de R&D passant de 0,73 % du PIB en 1991 à 1,4 % en 2010⁵⁴. En 2005, le gouvernement chinois en lançant son plan *Medium and Long-Term Plan of Science and Technology Strategic Development 2006-2020* prévoit d'atteindre le seuil de 2,5 % en 2020. Ce niveau rapprocherait la Chine de la moyenne de l'OCDE⁵⁵. Toutefois, ces chiffres sont à relativiser. La Chine accueille beaucoup d'unités de R&D contrôlées par des multinationales étrangères qui les insèrent dans leurs réseaux régionaux ou internationaux de production (1 200 en 2010)⁵⁶. Les unités de R&D en Chine, qu'elles soient contrôlées par des firmes étrangères ou qu'il s'agisse de firmes chinoises engagées dans des activités de sous-traitance, sont souvent chargées de tâches segmentées, simples, répétitives ou de *product development* (activités qui consistent à adapter les caractéristiques techniques des produits aux spécificités du marché chinois)⁵⁷. Par rapport au Japon et à la Corée du Sud, l'économie chinoise consacre une partie moins importante de son effort de R&D à la recherche fondamentale. Or, développer ce type de recherche reste une condition indispensable pour acquérir des capacités d'innovation susceptibles d'imposer des futurs standards technologiques globaux⁵⁸.

Bien sûr, ces investissements peuvent générer des diffusions indirectes et informelles de savoir-faire technologique qui relèvent le niveau technologique de l'économie chinoise. Le gouvernement chinois peut également laisser des firmes nationales copier la technologie étrangère en appliquant de manière laxiste ses engagements multilatéraux relatifs à l'accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (les ADPIC). Mais les multinationales

asiatiques et occidentales sont très conscientes de ce problème et réagissent de deux manières. D'abord, celles qui opèrent en Chine délaissent leurs *joint-ventures* avec des partenaires chinois et optent pour un contrôle de leurs filiales à 100 % afin de mieux protéger leur propriété intellectuelle. Ensuite, les firmes occidentales font un *lobbying* auprès de leurs gouvernements nationaux pour qu'ils adoptent une politique plus rigoureuse à l'encontre de la Chine en matière de respect des ADPIC. Le copiage constitue une option de rattrapage technologique plus problématique pour la Chine que cela ne le fut pour le Japon et les autres puissances industrielles occidentales dans le passé.

Le gouvernement chinois peut bien sûr investir dans la formation scientifique du capital humain chinois. Les dépenses universitaires chinoises augmentent rapidement en montants absolus mais restent faibles lorsqu'on les rapporte à celles d'autres PVD comme l'Inde⁵⁹. Le niveau moyen des universités chinoises reste faible tant en publications qu'en niveau de qualification des diplômés par rapport aux standards internationaux⁶⁰. Les Chinois les plus qualifiés, qu'ils soient diplômés des meilleures universités chinoises ou des universités étrangères préfèrent travailler pour des multinationales étrangères en Chine, voire rester à l'étranger. Au début des années 2000, seuls trois étudiants chinois diplômés à l'étranger sur dix font le choix de revenir travailler en Chine⁶¹. Cette tendance ne semble pas avoir été infléchie, CCTV estime qu'en 2011 seuls 140 000 étudiants sur 400000 retournent en Chine après leurs études à l'étranger⁶². Les firmes privées chinoises constituent le plus souvent le dernier choix des diplômés chinois en termes de carrière. La meilleure qualification du capital humain chinois ne profite donc pas encore principalement aux firmes chinoises.

Sur le plan du contenu technologique des échanges commerciaux, on observe là aussi une avancée du Japon sur la Chine. Certes, le contenu technologique des exportations chinoises ne cesse de croître. La part de produits de haute technologie dans les exportations chinoises a doublé entre 1997 et 2007 pour atteindre 30 %⁶³. Néanmoins, les analystes de CEPII ont montré que la grande majorité de ces exportations high-tech sont le fait de multinationales et que les firmes chinoises continuent à exporter des produits à faible valeur ajoutées sans que l'on puisse observer un progrès au cours des années 1990-2000⁶⁴. Les échanges entre la Chine et le Japon témoignent de cet écart technologique. Le Japon exportant surtout vers la Chine des produits de haute technologie (composantes et machines outils).

En ce qui concerne l'origine des firmes multinationales qui sont à la base de l'intégration économique de l'Asie orientale, on constate encore une nette avance en faveur du Japon. Certes les grandes firmes chinoises croissent très vite et se taillent une part de plus en plus importante dans le top des 500 plus grandes firmes mondiales depuis leur entrée dans les années 90. Il y a avait 46 firmes chinoises dans les 500 plus grandes firmes du monde classées selon leur chiffre d'affaire, contre seulement 10 pour la Corée du Sud mais 71 pour le Japon⁶⁵. Mais une analyse plus poussée de ces grandes firmes chinoises démontrent qu'elles sont moins intensives en capital et moins profitables que leur concurrentes nipponnes et qu'elles opèrent dans des secteurs très protégés par l'État chinois. Hormis Huawei (électronique-télécom), aucune de ces firmes géantes chinoises ne peut démontrer une capacité d'innovation technologique comparable à celle de leurs concurrentes nipponnes, occidentales et même sud-coréennes, ni une capacité à concurrencer les plus grandes firmes globales sans un degré élevé de protection étatique⁶⁶.

Ces éléments indiquent que l'économie chinoise ne peut espérer, dans un futur proche, rattraper le Japon sur le plan technologique comme sur le plan de l'organisation internationale ou régionale

des processus de production. Les entreprises japonaises semblent donc encore capables d'exercer une influence plus importante que leurs concurrentes chinoises sur la dynamique microéconomique régionale.

3.2.2. Le poids commercial de la Chine n'est pas encore optimisé en termes d'influence régionale

Malgré cette faiblesse, le gouvernement chinois peut jouer sur sa position géographique centrale dans l'intégration de l'Asie orientale et sur son poids économique. La Chine devient un partenaire commercial incontournable au regard de l'interdépendance croissante des économies de la région. Même si les firmes japonaises dominent encore sur le plan de la technologie et des avoirs intangibles en matière de gestion internationale, elles sont liées à la production manufacturière et à certaines matières premières chinoises, notamment les «terres rares»⁶⁷. Le Japon essaie de réduire cette interdépendance et de diversifier ses liens économiques, notamment en développant également des accords de libre-échange, d'investissement et des programmes de développement avec l'Inde en 2011⁶⁸. Le JETRO espère depuis plusieurs années que les firmes japonaises insèrent l'Inde dans leurs réseaux internationaux de production de façon à accroître leur marge de manœuvre face à la Chine.

La Chine utilise son poids économique et ses réserves financières pour signer des accords commerciaux et octroyer des programmes d'aides qui augmentent son influence régionale et globale. Ainsi, la Chine a réussi à proposer son projet de zone de libre-échange avec l'ASEAN (ACFTA) qui fut mis en place en 2010. La Chine a également développé des accords bilatéraux préférentiels avec plusieurs économies de l'Asie orientale. Le Japon a réagi rapidement en développant avec les différents pays de l'Asie orientale des accords de partenariats économiques (APE), chaque accord étant fondé sur un modèle de base commun, créant un réseau régional de préférence commerciales de type *hub and spoke*⁶⁹ (Baldwyn 2008). Le Japon a ensuite développé un accord ASEAN-Japan qui est entré en vigueur pour 8 membres (Singapour, Cambodge, Laos, Vietnam, Myanmar, Brunei, Malaysia et Thaïlande) en 2009⁷⁰. La diplomatie japonaise maîtrisant très bien les dossiers techniques de négociations commerciales et disposant de très bons contacts avec les pays de l'ASEAN s'est montrée très efficace, générant des craintes du côté chinois dont l'expérience est encore limitée en la matière⁷¹. Hormis le secteur agricole qui n'est pas abordé, poids électoral du lobby agricole japonais oblige, les accords commerciaux négociés par le Japon avec ses partenaires asiatiques sont plus complets et précis que ceux de la Chine⁷². La carte des accords commerciaux permet clairement à la Chine d'accroître son influence dans la région, mais là encore, le Japon semble garder une avance.

3.2.3. Les obstacles pour imposer un leadership régional de la Chine sur le plan monétaire et financier

La Chine peut également jouer sur le plan monétaire et financier et tenter de contester le leadership régional nippon. Plusieurs analystes ont mis en avant le rôle que pourrait jouer la monnaie chinoise au niveau régional et global dans un futur proche vu le poids croissant de la Chine dans le commerce mondiale, son taux de croissance et ses réserves de devises⁷³.

Toutefois, avant de pouvoir devenir le centre financier asiatique et le leader régional en matière monétaire, l'économie chinoise fait face à de nombreux obstacles. D'abord la monnaie chinoise doit devenir plus librement convertible ce qui n'est pas sans risque. La non convertibilité du RMB et le

relatif contrôle des mouvements capitaux (beaucoup de capitaux sortent illégalement du territoire chinois) ont protégé la Chine de liquidités spéculatives à court terme qui aggravent les bulles immobilières et financières ou qui attaquent la devise nationale comme l'ont douloureusement expérimenté de nombreuses économies émergentes.

Le gouvernement chinois semble très prudemment s'avancer dans cette voie en tentant des expériences locales de libéralisation de mouvements de capitaux dans la province du Zhejiang depuis 2011. La Chine devra également se doter de marchés financiers plus ouverts et disposer de banques plus performantes, soumises aux règles prudentielles internationales⁷⁴. C'est loin d'être le cas aujourd'hui avec des grandes banques d'État régulièrement renflouées par l'État central, moins intensives en capital et profitables que leurs concurrentes internationales⁷⁵. La Chine devra moderniser ses banques, les soumettre à la concurrence internationale et parvenir à éviter l'éclatement brutal des bulles spéculatives potentielles qui accompagneront la libéralisation des mouvements de capitaux et l'internationalisation du RMB. Le rôle que joueront le Japon et les autres grandes puissances globales dans cette évolution rend cette perspective très incertaine.

4. Une rivalité sino-nipponne encore contenue sur le plan stratégique

Sur le plan géopolitique, l'équation régionale en Asie orientale est encore plus complexe car le rôle des États-Unis y est bien plus déterminant que sur le plan économique. Bien que la Chine dispose de l'arme atomique depuis les années 1960 grâce à l'aide soviétique, son usage ne peut être que défensif vu l'écart en matière de technologie militaire avec les États-Unis. Jusqu'aux années 2000, l'Armée Populaire de Libération chinoise a été principalement une force terrestre défensive. Les dépenses militaires chinoises ont baissé dans les années 1980-1990 avant de croître à nouveau depuis le milieu des années 1990. Entre 1996 et 2008, elles ont progressé à un rythme annuel de 12,9 %, soit légèrement plus rapidement que la croissance du PIB⁷⁶. L'armée chinoise a réduit considérablement ses effectifs de façon à se moderniser et devenir mieux équipée. Les forces navales chinoises commencent à se transformer en forces maritimes régionales et font des exercices conjoints avec leurs homologues américaines et japonaises⁷⁷. Toutefois, les équipements militaires chinois sont loin de valoir ceux des pays occidentaux et du Japon⁷⁸. La Chine ne peut songer à un leadership stratégique régional vu l'importance des forces militaires américaines dans la région et leur avance technologique. Les États-Unis sont responsables de 43 % à 48 % des dépenses militaires alors que la Chine n'atteint qu'une fourchette entre 6,8 et 8 % pendant que le Japon est à 3,3 %⁷⁹.

Face à la Chine, le Japon reste une puissance régionale stratégique de premier plan. D'abord le renforcement de l'alliance américano-nipponne en 1997 a montré une volonté de Tokyo d'utiliser la couverture américaine face à la montée en puissance de la Chine. Leurs forces militaires combinées dans la région sont environ le double des forces chinoises⁸⁰. Même l'alternance historique qui a vu l'arrivée du Parti Démocrate Japonais au gouvernement n'a pas profondément modifié l'alliance avec les États-Unis. Même sans l'appui américain, les forces japonaises ne sont pas négligeables. Malgré un budget en légère baisse du fait de la crise, avec ses 51 milliards de dollars, le Japon occupe la 6^e place mondiale en termes de dépenses militaires, juste derrière la Russie (53 milliards)⁸¹. Les forces japonaises sont mieux équipées que leurs homologues chinoises⁸². Le Japon dispose d'un savoir-faire technologique de haut niveau en matière d'aérospatiale (avec une agence spatiale JAXA depuis 2003) et de technologie nucléaire⁸³.

Evidemment à long terme, la croissance chinoise et le déclin démographique japonais vont jouer en défaveur de l'archipel. Des prévisions pour 2025 envisagent des dépenses militaires chinoises de 325 milliards, un montant difficile à égaler pour le Japon au regard de la faiblesse des prédictions de la croissance économique nipponne et de l'importance de la dette publique nipponne qui avoisine les 200 % du PIB en 2010⁸⁴.

La diplomatie japonaise oscille avec ses premiers ministres successifs entre une politique plus conciliante ou plus conflictuelle à l'encontre de la Chine (notamment avec le développement du concept avancé par Taro Aso d'«arc des démocraties» qui inclut l'Inde et les pays de l'Europe orientale membres de l'OTAN, semblant destiné à isoler un possible axe sino-russe). Toutefois, une constante reste la volonté de diluer le poids croissant de la Chine en Asie orientale. Le Japon renforce ses liens bilatéraux avec l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Inde et a imposé leur participation à un sommet ASEAN+6 en 2005⁸⁵. Le Japon peut aussi s'appuyer sur l'inquiétude suscitée par la montée en puissance militaire de la Chine parmi les autres pays de l'Asie orientale malgré une politique étrangère encore très contenue et des accords sur les contentieux territoriaux maritimes avec les pays de l'ASEAN⁸⁶.

Néanmoins, il ne faudrait pas exagérer la rivalité sino-japonaise pour le leadership régional. Celle-ci reste encore sous contrôle et elle n'empêche pas le renforcement de l'intégration régionale. En effet, les deux grandes puissances de l'Asie orientale restent convaincues de la nécessité de renforcer leurs liens commerciaux et financiers comme de présenter des positions communes face aux puissances occidentales. Ce fut le cas lors du premier sommet des chefs de gouvernement chinois, japonais et sud-coréen consécutif la crise financière en décembre 2008⁸⁷.

5. L'Inde, contrepoids possible à la Chine en Asie Orientale ou rôle périphérique ?

5.1. Le développement de liens commerciaux et diplomatiques de l'Inde avec l'Asie orientale...

L'Inde est l'autre puissance émergente de l'Asie. Depuis sa politique d'ouverture économique, l'Inde multiplie les rapprochements commerciaux avec l'Asie Orientale. En 2003, au sommet de Bali, elle obtenait le principe d'un accord de libre-échange avec l'ASEAN pour 2012⁸⁸. En décembre 2010, les présidents indien et chinois marquaient leur volonté d'accroître leur commerce bilatéral de deux tiers au cours des cinq prochaines années, soit 100 milliards de dollars⁸⁹. En 2011, elle vient d'obtenir un accord préférentiel avec le Japon qui devrait supprimer les tarifs couvrant 94 % commerce sino-indien d'ici 2021⁹⁰. L'Inde peut compter également sur une diaspora entrepreneuriale indienne qui s'étend à travers l'ASEAN qui facilite la constitution de réseaux commerciaux intégrants. Le commerce entre l'Inde et l'Asie orientale a effectivement fortement progressé depuis les années 1990.

Sur le plan géopolitique, l'Inde peut compter sur la bienveillance des États-Unis qui cherche à faire contrepoids à la croissance de l'influence chinoise en Asie et dans le monde. La rapprochement américano-indien a débuté en 2000 par la visite de Clinton et s'est accéléré sous l'administration Bush qui a fait passer la Chine du statut de «partenaire stratégique» à celui de «concurrent stratégique» (*strategic competitor*). Le gouvernement américain a négocié à partir de 2005 un accord sur la technologie nucléaire qui fut finalement ratifié en 2008 après plusieurs difficultés⁹¹. L'administration Obama a proposé des accords de livraison de matériel militaire à l'Inde dont le

gouvernement craint la montée en puissance des capacités militaires chinoises⁹². Mais rien ne garantit que ce soutien américain facilite l'intégration de l'Inde dans la zone stratégique de l'Asie orientale. Les forces de l'Inde sont plutôt préparées à des tâches de défense en Asie du Sud et les forces indiennes projetables sur des terrains d'opération outremer sont très limitées. Les États-Unis ne possèdent pas d'outils directs pour renforcer le rôle de l'Inde dans la gouvernance de l'Asie régionale.

Le Japon peut être plus proactif sur ce plan. Les élites étatiques japonaises visent à insérer l'Inde dans les réseaux régionaux de production des firmes japonaises de façon à réduire leur dépendance vis-à-vis de la Chine. La diplomatie japonaise a réussi à ouvrir une porte à l'Inde en élargissant les sommets de l'ASEAN+3 à l'ASEAN+6. Toutefois, l'économie indienne possède des caractéristiques structurelles assez différentes de la Chine qui la rendent beaucoup moins susceptible de jouer un rôle central en Asie orientale malgré ces importants soutiens diplomatiques.

5.2. Les limites imposées par la localisation et la structure de l'économie indienne

La première de ces caractéristiques est d'ordre géographique. La distance limite la flexibilité d'un processus de production régionalisé. Or l'Inde est très périphérique par rapport au centre de la dynamique d'intégration régionale en Asie orientale qui se situe en Asie du Nord Est (dont le commerce est dix fois plus important que celui de l'Asie du Sud-Est, plus proche de l'Inde). De plus, l'Inde possède principalement des zones côtières au climat tropical qui sont moins intéressantes pour des activités intensives en travail que celles de la Chine. Cette position géographique, combinée au choix des dirigeants indiens de poursuivre une politique de substitution aux importations très protectionniste et autocentrée a également écarté l'Inde du phénomène des vagues d'IDE de type vol d'oie entre les années 1960 et 1990.

La deuxième concerne les infrastructures. Avec des routes plus déficientes, des capacités portuaires et une production d'électricité environ trois fois plus faible que la Chine au milieu des années 2000, l'Inde connaît des goulots d'étranglements sur le plan de l'énergie comme des transports beaucoup plus importants qu'en Chine⁹³. La production d'électricité n'arrive pas à suivre la croissance du PIB indien⁹⁴. Les trains comme les camions de marchandises sont deux à trois fois moins rapides en Inde qu'en Chine⁹⁵. Ces faiblesses rendent évidemment l'Inde moins attractive aux yeux des multinationales qui envisageraient de l'insérer dans un processus de production régionalisé de biens manufacturés.

De fait, la structure de l'économie indienne est beaucoup plus tournée vers l'agriculture et les services que vers l'industrie si on la compare à la Chine. L'industrie compte pour 27 % du PIB contre 51 % pour la Chine alors que les services représentent 48 % du PIB contre 34 % pour la Chine⁹⁶. À la différence de la Chine, ces proportions n'ont guère évolué, le poids de l'industrie n'ayant pratiquement pas changé depuis 1980 (26 % du PIB)⁹⁷.

À ces différences il faut encore ajouter que l'économie indienne, malgré une politique d'ouverture entamée en même temps que la Chine dans les années 1980, reste beaucoup moins ouverte au commerce et aux IDE que cette dernière. La valeur du commerce extérieur par rapport au PIB est de 46,2 % pour l'Inde contre 58,6 % pour la Chine. Pour le commerce *per capita*, la différence est encore plus significative, on passe de 500 \$ pour l'Inde à 1 921 \$ pour la Chine⁹⁸. Les stocks entrants d'IDE sont 8,5 fois plus faible en Inde qu'en Chine, avec 164 milliards de dollars pour

l'Inde contre 1 386 milliards pour la Chine⁹⁹. Le stock d'IDE en Chine représente 24 % du PIB contre 12,5 % pour l'Inde¹⁰⁰. Même en excluant les IDE bilatéraux entre Hong-Kong et la Chine continentale comme les *round-trip FDI* (faux IDE originaires de Chine transitant par des centres *off-shore* comme les Iles Vierges qui sont estimés à un quart des flux), l'Inde reste loin derrière la Chine en termes d'ouverture aux IDE¹⁰¹. De plus une grande partie des IDE à destination de l'Inde sont essentiellement *market-seeking* pour pénétrer le marché intérieur indien (ou vise le marché régional l'Asie du sud) comme le constructeur Suzuki ou Unilever présent depuis l'ouverture des années 1980¹⁰². Si l'on observe l'origine des IDE à destination de l'Inde, ils proviennent plus de l'Occident que de l'Asie orientale alors que pour la Chine cela fait deux décennies que les flux d'IDE sont principalement originaires d'Asie orientale¹⁰³.

Les secteurs d'exportation les plus compétitifs indiens sont dans des secteurs pour lesquels il n'existe guère de régionalisation du processus de production en Asie orientale. De nombreuses firmes indiennes sont spécialisées dans les activités immatérielles de KPO (*knowledge process outsourcing*) en informatique, services médicaux, pharmaceutique ou *litigation support* (conseil juridique sous-traité à distance)¹⁰⁴. Ces services ou bien immatériels sont directement orientés vers le marché global et non pas spécifiquement régional car la distance géographique physique n'entre pas réellement en considération pour de telles activités. Elles ne relèvent donc pas des effets agglomérations régionales de type vol d'oies est-asiatique dans lequel la proximité géographique joue un rôle primordial. Cet argument reste aussi valable pour les avantages comparatifs de l'Inde dans les services médias. Quant au secteur pharmaceutique, quels pourraient bien être les avantages spécifiques à la localisation en Asie orientale par rapport à l'Inde elle-même ou à l'Occident ?

Les chiffres du commerce extérieur indien et la structure des flux IDE témoignent de ce rôle périphérique de l'Inde en Asie orientale. La part du commerce de l'Inde vers l'Asie orientale n'augmente pas plus que pour d'autres économies émergentes ou développées. L'accroissement des échanges entre l'Inde et l'Asie orientale correspond simplement à la forte croissance de ces deux régions économiques et ne signifie pas une intégration relative plus poussée.

Ainsi en 2010, les économies du Moyen Orient constituent un débouché plus important que l'ensemble de la région ASEAN+3. La part du commerce de l'Inde vers la Chine a légèrement augmenté entre 2005 et 2010 à un rythme comparable à celui de la croissance de la Chine (passant de près de 7 % à 9 %). Celles vers la Corée du Sud et la Malaisie stagnent alors que vers celles vers le Japon et Singapour baissent¹⁰⁵.

L'Inde est donc loin d'être partie prenante dans le processus d'intégration économique régionale de l'Asie orientale. Sur le plan géopolitique, elle ne dispose pas des moyens militaires pour jouer un rôle de premier plan dans la région. Malgré le soutien du Japon, il est donc peu probable que l'Inde puisse jouer un rôle déterminant en Asie Orientale. Le rôle de contrepoids du géant indien face à la puissance chinoise se fera plus au niveau global qu'au niveau régional.

Conclusion

Le processus d'intégration en Asie orientale reste un processus essentiellement économique qui est sous-tendu par la dynamique microéconomique de la régionalisation du processus de production des firmes multinationales opérant dans la région, principalement les japonaises. Si ce processus est à l'origine porté par les firmes japonaises soutenues par leur Etat, depuis les années 1990

l'économie japonaise voit son rôle devenir moins central du fait de l'ouverture et de la croissance exceptionnelle de l'économie chinoise. La Chine est devenue le pivot central de l'intégration régionale en termes de production et de commerce.

Toutefois, les firmes chinoises ne possèdent pas encore les avoirs intangibles nécessaires pour pouvoir contester à leurs homologues nipponnes le leadership régional en matière de capacité d'innovation technologique et de management international. Elles ne peuvent encore à ce stade contrôler la dynamique microéconomique régionale. Malgré son poids commercial et sa montée en puissance militaire, la Chine garde trop de faiblesses pour occuper une position hégémonique en Asie orientale. Il n'existe donc plus aujourd'hui de leader régional clair qui jouisse d'un hégémon dans le processus d'intégration en Asie Orientale.

Face à la montée stratégique de la Chine, le Japon joue la carte des Etats-Unis tout en continuant à approfondir l'intégration économique régionale. Le gouvernement japonais essaie aussi d'utiliser l'Inde pour diminuer l'interdépendance entre les économies nipponne et chinoise et pour diluer l'influence chinoise dans la gouvernance régionale mais la position périphérique de l'Inde limite fortement l'efficacité de cette stratégie ainsi que la capacité de l'Inde de jouer un rôle déterminant en Asie orientale.

Notes

- 1 GIPOULOUX (F.), *La Méditerranée Asiatique*, Paris, CNRS éditions, 1996.
 - 2 MOTE (F. W.), *Imperial China 900-1800*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2003.
 - 3 GRAY (J.), *Rebellions and Revolutions : China from the 1800s to the 1980s*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
 - 4 YOSHIHARA (K.), *The Rise of Ersatz Capitalism in Southeast Asia*, Oxford, Oxford University Press, 1988.
 - 5 MILZA (P.), *Les Relations Internationales de 1871 à 1914*, Paris, Armand Colin, 1990.
 - 6 PETRI (P.), «The East Asian Trading Bloc: an analytical history», in FRANKEL (J.) et KAHLER (M.)(éd.), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*, Chicago, University of Chicago Press, 1993.
 - 7 GIPOULOUX (F.), *op. cit.*
 - 8 HUNTER (J.), *The Emergence of Modern Japan*, New York, Longman, 1989.
 - 9 BAIROCH (P.), *Victoires et déboires*, volumes I, II, III, Paris, Gallimard, 1997.
 - 10 HUNTER (J.), *op.cit.*, p. 17.
 - 11 *Ibid.* et JANSEN (M.), *The Making of Modern Japan*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2000.
 - 12 FRANKS (P.), *Japanese Economic Development*, Londres, Routledge, 1992, p. 24.
 - 13 HUNTER (J.), *op. cit.*
 - 14 BAIROCH (P.), *op. cit.* ; PETRI (P.), *op. cit.* et HOBDAI (M.), *Innovation in East Asia: the Challenge to Japan*, Aldershot et Brookfield, Edward Elgar, 1995.
 - 15 YAMAMURA (K.) et HATCH (W.), *Asia in Japan's Embrace: Building a Regional Production Alliance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997, p. 302.
 - 16 OHKAWA (M.), «Armament budget and the Japanese economy after the Russo-Japanese War», *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1965, p. 71.
 - 17 HUNTER (J.), *op. cit.*, p. 279.
 - 18 PETRI (P.), *op. cit.*, p. 39.
 - 19 YAMAMURA (K.), *op. cit.* et TERRY (E.), *How Asia Got Rich: Japan, China and the Asian Miracle*,
-



New-York, Sharpe, 2004.

20 HOBDAI (M.), *op. cit.*, p. 112.

21 *Ibid.*, p. 90.

22 SAMUELS (R. J.), *Rich Nation Strong Army: National Security and the Technological Transformation of Japan*, New-York, Ithaca, 1994, p. 133 et FRIEDMAN (D.) et SAMUELS (R.), «The Japanese Aircraft Industry and Japan's Technology Ideology», in FRANKEL (J.) et KAHLER (M.)(éd.), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*, Chicago, NBER and University of Chicago Press, 1993, p. 260.

23 FRIEDMAN (D.) et SAMUELS (R.), *op. cit.*, p. 261.

24 KOMIYA (R.) et MOTOSHIGE (I.), «Japan's International Trade and Trade Policy 1955-1984», in TAKASHI (I.) et OKIMOTO (D.)(éd.), *The Political Economy of Japan - Volume 2: The Changing International Context*, Stanford, Stanford University Press, 1988 et BOUISSOU (J.-M.), *Le Japon Contemporain*, Paris, Fayard - CERI, 2007.

25 YOSHIHARA (K.), *op. cit.*, p. 22.

26 *Ibid.*

27 *Ibid.* et JONES (D. M.), *Political Development in Pacific Asia Polity*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

28 DUNNING (J.), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison Wesley, 1993.

29 DICKEN (P.), *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st century*, Londres, Sage Publications, 2007; EL MOUHOU (M.), *Mondialisation et Délocalisation des Entreprises*, Paris, La découverte, 2006 et HOBDAI (K.), *op. cit.*

30 ITO (T.), *The Japanese Economy*, Cambridge, MIT Press, 1996, p. 370.

31 FRANKEL (J.) et KAHLER (M.), *Regionalism and Rivalry: Japan and the United States in Pacific Asia*, Chicago, NBER, University of Chicago Press, 1993.

32 YAMAMURA (K.) et HATCH (W.), *op. cit.*

33 *Ibid.*, p. 127.

34 HATCH (W.), «Regionalization trumps globalization : Japanese production networks in Asia», in STUBBS (R.) et UNDERHILL (G.), *Political Economy and the changing global order*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

35 GEE (S.), «Taiwanese Corporations in Globalisation and Regionalisation», *OECD Development Centre Working Paper*, n° 61, Paris, 1992.

36 DEFRAIGNE (J.-C.), «La Chine : Perspectives Economiques et Sociales», *Revue Economique et Sociale*, vol. 67, n° 1, 2009, p. 155-174.

37 CAMROUX (D.), «Interregionalism, a critique: the case of EU - ASEAN relations», presented at the *Garnet Conference - EU in International Affairs*, Bruxelles, 2010.

38 PEKKANEN (S.), «Asianism Rising», in CURTIS (G.), KOKUBUN (R.) et JISI (W.)(éd.), *Getting the Triangle Straight*, Tokyo, JICE, 2010, p. 196.

39 DEFRAIGNE (J.-C.), *Sleeping Giants or Global Competitors? Assessing the Possibilities of the Largest Chinese Firms to Evolve from State-Nurtured National Champions into Global Competitors*, Bruxelles, CEREC-FUSL working paper, 2008.

40 YAMAMURA (K.), *op. cit.*

41 HIGGOTT (R.), «Regionalism in the Asia Pacific : Two Steps Forward, one Step Back», in STUBBS (R.) et UNDERHILL (G.)(éd.), *Political Economy and the Changing Global Order*, 2nd edition, Oxford, Oxford University Press, 2000, p. 259.

42 RAPKIN (D.), «The United States, Japan, and the power to bloc: The APEC and AMF cases», *The*

Pacific Review, vol. 14, n° 3, 2001, p. 373-410.

43 DIETER (H.) (éd.), «Report on East Asian Integration: Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Co-operation», *Notre Europe*, Paris, 2005, p. 26-55 ; KOKUBUN (R.), «The China-Japan relationship», in CURTIS (G.), KOKUBUN (R.) et JINI (W.), *Getting the Triangle Straight*, Tokyo, JICE, 2010 et LORD (A.), *Demystifying FTAs: a comparative analysis of American, Japanese and Chinese efforts to shape the future of free trade*, Washington DC, John Hopkins, 2010.

44 LARDY (N. R.), *Integrating China in the Global Economy*, Washington DC, Brookings Institution Press, 2002, p. 31.

45 LARDY (N. R.), «The Chinese Economy Under Stress 1958-1965», *Cambridge History of China*, vol. 14, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

46 MADDISON (A.), *L'Economie Mondiale 1820-1992 : Analyse et Statistiques*, Paris, OCDE, 1995.

47 WHITING (A.), «The Sino-Soviet split», *Cambridge History of China*, vol. 14, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

48 JOYAUX (F.), *La Nouvelle Question d'Extrême-Orient - 2 : l'ère du Conflit Sino-Soviétique, 1959-1978*, Paris, Payot, 1988.

49 LARDY (N. R.), 2002, *op. cit.*, p. 41.

50 SUM (N. L.), *Greater China and Global Regional-Local Dynamics in the Post-Cold War Era*, in COOK (I.), DEOL (M.) et LI (R.), *Fragmented Asia: Regional Integration and National Disintegration in Pacific Asia*, Avebury, Aldershot, 1996.

51 LUO (Y.), *Multinational Corporations in China: Benefiting from Structural Transformation*, Copenhagen, Copenhagen Business School Press, 2000.

52 NESADURAI (H. S.), *Globalization, Domestic Politics and Regionalism: the ASEAN Free Trade Area*, London, Routledge, 2003.

53 WILSON (D.) et PURUSHOTHAMAN (R.), «Dreaming with the BRIC's», *Goldman Sachs Global Economic Paper*, n° 99, 2003.

54 OECD, *Science, Technology and Industry Outlook 2010*, Paris, OECD, 2010.

55 CAO (C.), SUTTMEIER (R. P.) et DENIS (F. S.), «China's 15 Years Science and Technology Plan», *Physics Today*, n° 12, 2006, <http://www.levininstitute.org/pdf/Physics%20Today-2006.pdf>, (consulté le 17 février 2011) et OECD, *op. cit.*

56 DELAPIERRE (M.), «Recherche & Développement», in *Images Economiques du Monde 2011*, Paris, Armand Colin, 2010, p. 31.

57 DEFRAIGNE (J.-C.), *The limits of the sustainability of China's growth*, Londres, Routledge, 2011.

58 SACHWALD (F.), *La Chine Puissance Technologique Emergente*, Paris, IFRI, 2007.

59 UNPD, *Human Development Report 2008*, New-York, UNDP, 2008.

60 DE JONCQUIÈRES (G.), «Not patently obvious», *Financial Times*, 24 octobre 2005.

61 HUANG (Y.), *Capitalism with Chinese Characteristics: Foreign Direct Investment During the Reform Era*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008 et NAUGHTON (B.), *The Chinese Economy: Transition and Growth*, Cambridge, MIT Press, 2007.

62 CCTV, «Chinese Overseas students», 2011, <http://www.cctv.com/lm/133/42/77744.html> (consulté le 13 septembre 2011)

63 CEPPII, «China: the End of the outward-oriented model», *Lettre du CEPPII*, n° 298, 21 avril 2010.

64 *Ibid.*

65 «Fortune Global 500 - 2010», *Fortune Global 500 (1958-2010)*, 2010.

66 DEFRAIGNE (J.-C.), 2011, *op. cit.* et HUANG (Y.), *op. cit.*

67 HOOK (L.) et DICKIE (M.), «China defends policy on rare earths», *Financial Times*, 20 octobre 2010.

68 SAKAMAKI (S.) et Dhara (T.), «Japan and India sign trade agreement to cut tariffs over next ten



years», *Bloomberg*, 15 février 2011.

69 BALDWIN (R.), «The spoke trap: hub and spoke bilateralism in East Asia», in EICHENGREEN (B.), WYPLOSZ (C.) et PARK (Y.) (éd.), *China, Asia and the New World Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2008, p 1-18.

70 MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN, «Entry into Force of the Japan-ASEAN Comprehensive Economic Partnership Agreement», 1^{er} décembre 2008, http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2008/12/1185315_1080.html (consulté le 02/03/2011).

71 CHO (H.-J.), «China's approach towards FTAs with East Asian Nations and its implication for Korea», actes de la Conférence «Rising China and the East Asian Economy», Korea Institute for International Economic Policy, Seoul, 2004, p. 15.

72 LORD (A.), *op. cit.*

73 AGLIETTA (M. L. Y.), *La Chine vers la Superpuissance*, Paris, Economica, 2007 et JACQUES (M.), *When China Rules the World*, Londres, Allen Lane, 2009.

74 AGLIETTA (M. L. Y.), *op. cit.*, p. 165.

75 DEFRAIGNE (J.-C.), «Sleeping Giants or Global Competitors? Assessing the Possibilities of the Largest Chinese Firms to Evolve from State-Nurtured National Champions into Global Competitors», CEREC-FUSL working paper, Bruxelles, 2008.

76 PFIMLIN (E.), *Le Retour du Soleil Levant: la nouvelle ascension militaire du Japon*, Ellipses, Paris, 2010.

77 CURTIS (G.), KOKUBUN (R.) et JISI (W.), *Getting the Triangle Straight*, Tokyo, JICE, 2010.

78 BOUISSOU (J.-M.), «Le Japon en 2010, l'année de tous les défis», in BOISSEAU DU ROCHER (S.) (dir.), *Asie : forces et incertitudes de la locomotive du monde*, Paris, La Documentation française, p. 27.

79 JACQUES (M.), *op. cit.* et SIPRI, *SIPRI Yearbook 2010*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

80 JACQUES (M.), *op. cit.*, p. 314.

81 SIPRI, *op. cit.*

82 BOUISSOU, *op. cit.*, p. 27 et JISI (W.), «The China-Japan-US triangle», in CURTIS (G.), KOKUBUN (R.) et JISI (W.), *Getting the Triangle Straight*, Tokyo, JICE, 2010, p. 31.

83 LAVIGNE (J.-J.), «La politique nucléaire au Japon ou défense et illustration de la persévérance», in SABOURET (J.-F.) (éd.), *L'Empire de l'Intelligence : politiques scientifiques et technologiques au Japon*, Paris, CNRS éditions, 2007.

84 PFIMLIN (E.), *op. cit.*, p. 191.

85 KOKUBUN (R.), *op. cit.*, p. 64.

86 SUTTER (R.), *Chinese Foreign Relations*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2008.

87 KOKUBUN (R.), *op. cit.*, p. 62.

88 Financial Times, 9 octobre 2003.

89 SAKAMAKI (S.) et DHARA (T.), *op. cit.*

90 *Ibid.*

91 RACINE (J.-L.), «L'accord nucléaire entre l'Inde et les États-Unis», in BOISSEAU DU ROCHER (S.), *Asie 2009*, Paris, Documentation Française, 2009.

92 BARBER (L.) et LAMONT (J.), «India eyes \$ 11 bn US fighter jets», Financial Times, 24 octobre 2010.

93 BOILLOT (J.-J.), *L'économie de l'Inde*, Paris, La découverte, 2006, p. 113 et ETIENNE (G.), *Chine-Inde : la Grande Compétition*, Paris, Dunod, 2007, p. 139.

94 ETIENNE (G.), *op. cit.*, p. 141.

95 *Ibid.*, p. 145.

96 BOILLOT (J.-J.), *op. cit.*, p. 113.

97 ETIENNE (G.), «L'heure des réformes économiques», in JAFFRELOT (C.)(éd.), *L'Inde Contemporaine de 1950 à nos jours*, Paris, Fayard, 2006, p. 158.

98 WTO, «World Trade Organization Statistics», 2010, <http://stat.wto.org/CountryProfile> (consulté le 2/3/2011).

99 UNCTAD, *2010 World Investment Report*, Geneva, UNCTAD, 2010.

100 *Ibid.* et WTO, *op. cit.*

101 DEFRAIGNE (J.-C.), 2008, *op. cit.*

102 BOILLOT (J.-J.), *op. cit.*, p. 29.

103 PRC NATIONAL BUREAU OF STATISTICS (NBS), *China Statistical Yearbook 2009*, Pékin, 2009 et MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY OF INDIA, *Fact sheet on foreign direct investment (FDI) from August 1991 to December 2010*, décembre 2010, http://dipp.nic.in/fdi_statistics/india_FDI_December2010.pdf (consulté le 2 mars 2011).

104 BOILLOT (J.-J.), *op. cit.*, p. 86.

105 MINISTRY OF COMMERCE AND INDUSTRY OF INDIA, *op. cit.*

PDF généré automatiquement le 2020-06-24 16:16:53

Url de l'article : <https://popups.uliege.be:443/1374-3864/index.php?id=1088>