

LA PRÉSENCE DES FIRMES JAPONAISES SUR LES MARCHÉS ASIATIQUES DANS LES ANNÉES 90 : MOTIVATIONS JAPONAISES ET INCITATIONS LOCALES

Yveline Lecler et Shi Lu

Jusqu'aux années 90, l'Asie et plus particulièrement l'Asie du Sud-Est a constitué pour le Japon une zone d'influence peu contestée économiquement par les autres puissances industrielles. Que ce soit dans l'automobile ou dans d'autres secteurs, les capitaux japonais furent souvent les premiers et avec la hausse du yen des années 80-90, la pénétration japonaise s'étant accrue massivement, la position des firmes japonaises est prédominante sur la plupart des marchés asiatiques, à l'exception sans doute de la Chine.

La décennie actuelle est par contre riche en rebondissements et beaucoup moins favorable au Japon même si les entreprises nippones sont encore largement en position de force.

D'abord, les marchés asiatiques, quasiment réservés aux firmes japonaises sont devenus très convoités non seulement par la Corée mais aussi par les Etats Unis et dans une moindre mesure par

les pays européens (dont la présence est plus marquée en Chine que dans l'ASEAN). C'est bien sûr la croissance des pays de l'ASEAN, de la Chine... et les potentialités futures de développement des marchés qui ont alimenté les décisions d'investissement dans la zone. Il faut dire que l'Asie était devenue le centre de la croissance mondiale et qu'elle était perçue jusque tout récemment du moins comme Le grand marché du 21ème siècle.

L'industrie automobile n'a pas échappé à cette dynamique. La progression des ventes y a été quasiment constante depuis la fin des années 80 et les prévisions à l'horizon 2000 étaient tout à fait prometteuses. La plupart des constructeurs ont donc augmenté leurs capacités locales, lançant en production ou développant leur projet de voiture asiatique pour faire face au renforcement de la concurrence que suscitait l'entrée de nouveaux compétiteurs sur le marché.

La crise asiatique donne un brusque coup d'arrêt à cette frénésie. Les ventes chutent au fur et à mesure que les monnaies s'écroulent et que la situation se détériore dans les pays concernés. Aujourd'hui, les constructeurs revoient leurs projets d'investissements à la baisse, et prennent des mesures pour réduire la production des capacités installées, maintenant incontestablement excédentaires.

Dans un premier temps, nous analyserons les stratégies asiatiques des constructeurs et des fournisseurs automobiles japonais dans les années 90 parallèlement aux facteurs qui les ont motivés: croissance des marchés, concurrence accrue et incitations/ réglementations des pays d'accueil. La hausse du yen des années 85-95, déjà largement abordée dans la littérature ne sera néanmoins pas traitée en tant que telle, priorité sera donnée aux années récentes, c'est-à-dire aux années pendant lesquelles le yen n'est plus le facteur clef de la dynamique d'élaboration d'une division asiatique du travail.

Dans un deuxième temps, nous tenterons de voir quelle est la situation issue de la crise asiatique et les différentes mesures que prennent ou envisagent de prendre les constructeurs japonais au moins à court terme, ainsi que les modifications qui pourraient intervenir.

LA POTENTIALITE DES MARCHES ASIATIQUES ET LE RENFORCEMENT DE LA CONCURRENCE

Avec une demande estimée à 9 330 000 véhicules en l'an 2000 au total des 13 pays asiatiques (Fourin 96, p.6), ces marchés semblaient bien être, en 1996 encore, particulièrement porteurs pour le redéploiement de l'industrie automobile au 21ème siècle. Mais si l'on regarde en même temps les projets d'élargissement ou de créations de nouvelles capacités de production des constructeurs, tous pays confondus, qui amènent à une production de 15 670 000 véhicules en l'an 2000 également, l'importance des surcapacités apparaît clairement malgré les perspectives de croissance.

Bien que de nouveaux constructeurs pénètrent en Asie, attirés par ces perspectives, les constructeurs japonais gardent une position dominante aujourd'hui encore, que ce soit en terme

de ventes ou en terme de capacités de production. En fait, leur présence s'est accrue dans les années 90, malgré le ralentissement général des investissements étrangers de l'immédiat "après bulle".

L'année 1993 peut être considérée comme un tournant en ce sens qu'elle inaugure une période où les investissements repartent à la hausse, suivant la reprise de l'augmentation du yen. Pour la première fois depuis 14 ans, l'Asie supplante l'Amérique du Nord en 1994 comme destination principale de l'industrie manufacturière dans son ensemble¹ (Nakashima 1998). La recherche d'une nouvelle compétitivité par les firmes japonaises confrontées à un taux de change yen/dollar jugé insoutenable est certes en partie responsable de cette forte montée en puissance de la zone asiatique dans leurs stratégies. Non seulement cherchent elles à diminuer leurs coûts de production en transférant une partie de leurs activités en Asie, mais aussi tentent elles de se constituer un espace non soumis aux fluctuations monétaires. Les pays asiatiques ayant tous des monnaies liées, d'une façon ou d'une autre au dollar, semblent bien satisfaire à cette logique. Mais si l'on ne peut écarter le rôle joué par les fluctuations du yen, la motivation principale des constructeurs japonais se situe toutefois bien au niveau des marchés et de leurs potentialités, tout comme celle des constructeurs coréens, américains...

Ainsi, on peut dire que depuis la fin des années 80, on assiste à la création ou à l'élargissement quasi continue des implantations (ou des accords de coopération avec des constructeurs locaux) des firmes japonaises, américaines, voire européennes en Asie, auxquelles il convient d'ajouter pour les années récentes les constructeurs coréens. Ce qui est remarquable à ce point de vue, est la répartition géographique de ces implantations: les constructeurs japonais se sont centrés sur l'Asie de l'est et du Sud-Est; les Américains et Européens ont semble-t-il préféré la Chine; les Coréens, se sont d'abord attaqués à l'Asie du Sud. Mais aujourd'hui, les Coréens pénètrent l'ASEAN, les Japonais regardent du côté de la Chine et les

¹ La révision de la loi sur les échanges internationaux (Foreign Exchange Law) qui porte en 1994 à 100 millions de yens (au lieu de 30 millions de yens) les projets soumis à notification, apporte un biais à la comparaison, les séries statistiques n'ayant pas été réajustées en fonction de ce changement. Pour mémoire, cette limite est passée de 3 millions de yens en 1980 (au moment du vote de la loi), à 10 millions de yens en 1984, puis à 30 millions en 1989 et enfin à 100 millions en 1994.

Américains et Européens vers l'ASEAN (Jamagazine juin 97). Le marché asiatique, avec ou sans crise, ne pouvait que devenir le théâtre d'une concurrence forte.

Les pays asiatiques : des marchés attractifs

La population asiatique s'élève à quelques 3,5 milliards d'habitants, soit environ 60% de la population mondiale. Or, si l'on ne tient pas compte de la motorisation du Japon, le nombre de véhicules en circulation dans l'ensemble des pays asiatiques n'est guère que d'environ 40 millions. L'Asie ne possède donc qu'un peu plus de 6% du parc automobile mondial (Jamagazine juin 97, p.2).

L'élévation du niveau de vie des populations et donc des capacités à consommer sont manifestes

dans la plupart des pays concernés comme en témoigne le niveau atteint par le PNB par habitant; plusieurs pays ont dépassé la barre des 3000 dollars considérés comme nécessaires au développement de la motorisation par exemple et d'autres s'en rapprochent suffisamment (tableau 1) pour laisser prévoir une forte hausse prochaine du marché de la voiture particulière (le marché du camion, pick-up étant déjà conséquent du fait de l'industrialisation rapide). En fait, le PNB moyen par habitant n'est pas un indicateur vraiment fiable pour mesurer les potentialités de motorisation tant les disparités sont grandes dans la plupart des pays asiatiques concernés, disparités entre classes sociales, entre régions etc... A défaut de mieux, il permet de constater qu'au moins la Thaïlande et la Malaisie sont entrés dans l'ère de l'automobile.

Tableau 1. - Population et PNB (nominal) par habitant en 1996

Pays	Population (en million)	PNB / habitant
Thaïlande	60,8	3 007
Malaisie	21,2	4 656
Indonésie	200,0	1 119
Philippines	71,5	1 165

Source: TED seminar n° 8343, p. 2 pour les pays de l'ASEAN, Fourin 1996, p.200 et 210 pour la Chine.

En fait, si l'on observe l'évolution des ventes de véhicules (tableau 2) dans les 4 principaux pays de l'ASEAN depuis 1993, on peut constater que la hausse ne se limite pas aux pays dont le PNB par habitant a dépassé les 3000 dollars. Avec près de 600 000 véhicules vendus en 1996, l'importance relative du marché thaïlandais apparaît également au travers des chiffres, expliquant sans doute pourquoi ce pays constitue le pôle central d'attraction des investissements étrangers dans l'ASEAN¹.

En ce qui concerne la Chine, la croissance est elle aussi quasi continue tout au long des années 90, avec cependant un certain tassement après 1994 du fait des mesures d'austérité financière. Le marché chinois est un peu particulier en ce sens qu'il y a un surplus de demande alors que l'offre ne suit pas. L'offre pourrait bien sûr être accrue par

l'importation de véhicules étrangers, mais la réglementation et les droits de douanes prohibitifs visent à limiter les entrées afin de protéger l'industrie chinoise. Il n'en reste pas moins vrai que les perspectives de croissance des ventes sont particulièrement fortes sur le marché chinois.

Le cas de la Corée est un peu différent, la production de véhicules reste croissante, mais la progression des ventes faiblit; 1995 n'enregistre en effet qu'une progression de 0,2% par rapport à 1994. C'est bien sûr l'augmentation des exportations qui compense cet affaiblissement de la progression du marché intérieur avec une hausse de 46% entre ces deux années (Fourin 1996).

Le marché taïwanais s'est également rétracté avec en 1995 une baisse des ventes de 5,8% par rapport à l'année précédente. Plusieurs causes apparaissent conjointement pour expliquer cette situation. D'abord, les incidents militaires et les problèmes avec la Chine ont provoqué un ralentissement de la consommation et de l'économie.

¹ Les fabricants de pièces détachées japonais ont commencé à s'établir en Thaïlande dans les années 60 pour satisfaire aux besoins en pièces de seconde monte. Tout naturellement les constructeurs s'y sont implantés à leur tour, la Thaïlande étant de fait un must en matière d'automobiles.

Tableau 2. - Ventes annuelles de véhicules automobiles dans les principaux pays asiatiques

	1993	1994	1995	1996
Thaïlande	456 468	485 678	571 580	589 126
Malaisie	167 928	200 435	285 792	363 489
Indonésie	210 679	321 760	378 704	332 035
Philippines	83 811	103 471	128 162	162 011
Total ASEAN 4	918 886	1 111 344	1 364 238	1 446 661
Corée	1 435 967	1 555 602	1 555 902	
Chine	1 595 761	1 617 780	1 424 000	
Taiwan	557 183	575 625	542 399	

Source: TED seminar n° 8343, p. 2 pour les pays de l'ASEAN; Fourin 1996, p. 192 pour la Corée et calculé à partir des p. 200 et 210 pour la Chine.

Les élections et l'incertitude politique qu'elle firent régner ont également joué un rôle. Mais la raison essentielle est très certainement liée à l'évolution du yen. L'industrie automobile taïwanaise est fortement dépendante des pièces et composants japonais.

De l'automne 1994 à la mi-95, la hausse du yen a poussé à la hausse le prix de ces pièces, provoquant un renchérissement des véhicules peu favorable à l'accroissement du marché. Bien que l'appréciation du yen soit aujourd'hui largement inférieure à celle de 94-95, et que les questions politiques soient stabilisées, on ne peut cependant guère attendre une reprise des ventes à un rythme de progression équivalent de celui du passé. Taiwan a d'ailleurs, revu en 1996 ses estimations à l'horizon 2000, tablant sur une progression de 5 à 6%. Ainsi, au lieu des 850 000 véhicules initialement prévus, le chiffre annoncé en 1996 est de 700 000 véhicules (Fourin 1996).

La position des constructeurs japonais dans le contexte de renforcement de la concurrence

Les marchés de l'ASEAN et de la Chine affichaient donc, jusqu'à la crise récente, des perspectives de croissance assorties de mesures de libéralisation des échanges, qui en ont fait des pôles d'attraction particulièrement intéressants, autant pour les constructeurs occidentaux qui ne peuvent compter sur une forte augmentation des ventes sur leurs propres marchés que pour les Coréens dont les capacités de production dépassent maintenant la progression du marché national. C'est donc bien d'abord à une stratégie de marché que répondent les investissements des années 90 et

l'arrivée de nouveaux entrants provoque un accroissement de la concurrence qui se traduit pour les constructeurs japonais par une légère diminution des parts de marché jusque là incontestées.

Globalement sur l'ensemble des véhicules, le retrait est encore très faible, mais alors que le nombre de véhicules vendus a été en forte hausse de 1991 à 1995, la part des constructeurs japonais sur 5 pays de l'ASEAN (Thaïlande, Indonésie, Malaisie, Philippines et Singapour) a légèrement reculé (à l'exception de la Malaisie), passant de 92,8% en 1991 à 90,8% en 1995. C'est en Thaïlande que le recul est le plus fort (90,8% en 1995 contre 95,2% en 1991), puis à Singapour (59,5% contre 69,9%). Dans le cas de la Thaïlande, le recul est essentiellement le fait de Nissan (15,4 contre 19,1), alors que les autres constructeurs se maintiennent à la hausse ou à la baisse. A Singapour, le repli est le fait de Nissan (11,5 contre 18,8), mais aussi de Honda, Mitsubishi et Mazda. Dans le cas de la Chine, la situation est inverse, d'une très faible part en 1991 (1,6% de part de marché de Daihatsu), les constructeurs japonais passent à 24,3% en 1995, principalement répartis entre Suzuki (9,9%), Daihatsu (8%) et Isuzu (4,1%), la présence de Mitsubishi (1,7%) et Toyota (0,7%) étant encore très marginale (Fourin 1996 p. 20-23).

Dans le cas de la voiture particulière, l'impact de la concurrence est par contre beaucoup plus conséquent. Par exemple l'arrivée de Hyundai en Thaïlande avec l'ouverture d'une usine accompagnée d'exportation de véhicules vendus en consignment a entraîné d'un coup une baisse de plus de 10% des ventes de voitures particulières

japonaises dans ce même pays. En Indonésie la situation s'est détériorée encore davantage pour les constructeurs japonais qui passent de 83,4% du marché des voitures particulières en 1993 à seulement 48,8% en 1996?, principalement du fait de l'entrée des groupes coréens et plus faiblement des européens, Volvo et Benz (Kobayashi Hideo 1997). Même sans la crise asiatique, l'ensemble des projets d'extension des capacités de production asiatiques de tous les constructeurs mondiaux faisaient apparaître, comme nous l'avons vu, une nette surcapacité à l'horizon 2000. Certes, entre les projets affichés et les réalisations effectives, il y a toujours une marge. Mais même en tenant compte de cette part d'incertitude, il semble que les surcapacités puissent être évaluée à quelques 4 millions de véhicules (Fourin 1996 p. 6).

Bien que les choses ne soit pas encore très graves sur l'ensemble de l'industrie et dans tous les pays, en ce qui concerne le domaine des voitures particulières et plus particulièrement dans l'ASEAN, la situation est suffisamment préoccupante en 1995 pour que les constructeurs japonais tentent de réagir.

La stratégie des constructeurs japonais face au renforcement de la concurrence

Afin de préserver leurs positions autant que faire se peut, voire de les accroître dans les pays où elles sont encore non prédominantes, les constructeurs japonais œuvrent sur plusieurs fronts: approfondissement du concept de voiture asiatique¹, restructuration de leurs réseaux et révision des stratégies en matière de division du travail. L'enjeu est essentiellement la baisse du prix du véhicule sur le marché asiatique², pour contrer la concurrence, principalement coréenne, qui par exemple avec le cas de Hyundai n'est pas négligeable. En effet, avant même le début de

production locale, Hyundai est autorisée du fait de son accord avec le groupe Timor Putra du 3ème fils de Suharto à exporter de Corée des véhicules exonérés des taxes à l'importation (Kobayashi Hideo 1997).

La Voiture Asiatique

Honda a lancé la City en mai 1996. Cette City (1300cc, 4 portes) est vendue 398 000 baths (soit 1,690 million de yens), ce qui correspond à un prix inférieur de 20% par rapport au prix pratiqué jusque là. Pour atteindre ce résultat, Honda a ouvert une nouvelle usine en Thaïlande à Ayuthia en mars 1996. Toyota a lancé la AFC (Affordable Family Car) en 1997. Cette voiture de 1500 cc, 4 portes et 5 places, est fabriquée sur la base de la Tercel .Elle a l'avantage d'être moins chère que la Corolla dont le prix local est de 430 000 baths soit 1,85 million de yens. Quant à Nissan, la firme vend sur le marché asiatique des pick-up de 500 kilos, adaptés à partir de la Sunny, en tant que véhicules de société. Mais elle s'est aussi engagé dans la conception d'une voiture asiatique afin de rivaliser avec Honda et Toyota. Cette voiture asiatique devrait être commercialisée en 1999. Isuzu commercialise essentiellement en Thaïlande des pick-up d'une tonne notamment mais avec l'ouverture de ses nouvelles usines à Taiwan et aux Philippines, sa production devrait croître dans les prochaines années. Mitsubishi s'est lancé dans la production de camions pick-up et d'automobiles (mirage) adaptés aux marchés asiatiques en s'associant avec des capitaux locaux. Mitsubishi par ailleurs a également développé sa voiture asiatique sur la base de la Delica, le lancement commercial ayant eu lieu en 97-98.

Donc même si quelques différences apparaissent dans la stratégie asiatique des divers constructeurs japonais, la plupart ont commencé à commercialiser des véhicules asiatiques à bas prix au début de 97. Dans tous les cas ces véhicules furent bien accueillis et les objectifs de ventes ont souvent été dépassés. Mitsubishi exporte même à partir de sa nouvelle usine de Thaïlande des pick-up vers l'Europe.

La structuration des réseaux: l'exemple de Honda

Honda a centré sur la Thaïlande son système de production pour les 4 roues et sur l'Indonésie celui des 2 roues. Honda a 4 bases de production en

¹ La voiture asiatique est une voiture adaptée aux conditions climatiques ou de circulation des pays d'Asie sur la base d'un modèle antérieur. Ex.: la City de Honda est modifiée de façon à répondre au climat tropical: suppression du chauffage, renforcement de l'air conditionné et accroissement de la résistance des pièces détachées.

² A partir d'une base existante, certains composants sont reconçus de façon à pouvoir être fabriqués localement, voire même de façon à ce que les moules puissent être également fabriqués sur place donc à moindre coût. Ceci implique nécessairement la simplification des procédés compte tenu du niveau de maîtrise des pays d'accueil. Par exemple dans le cas de la City de Honda, les fabricants locaux étant incapables de fabriquer de gros pare-chocs d'une seule pièce, Honda a recours à une structure en trois parties (gauche, centre, droite) qui sont réassemblées au montage.

Thaïlande, 2 en Malaisie, 2 en Indonésie et 3 aux Philippines qui assemblent des civic et des accord. La commercialisation de la voiture asiatique de Honda a commencé en Thaïlande en avril 96. Puis au cours de cette même année, la production de la voiture asiatique City a également commencé à Taiwan, en Indonésie, en Malaisie, aux Philippines et au Pakistan et en 1997 en Inde. Dans tous les cas, Honda s'approvisionne en pièces détachées dans ses divers lieux de production de l'ASEAN: les pièces embouties en Thaïlande, les bruts de fonderie aux Philippines, les pièces en résines synthétiques en Malaisie et les pièces de moteur en Indonésie. A l'origine, Honda avait étudié la possibilité de s'approvisionner en Malaisie pour la production de la City, mais peu de fabricants locaux pouvaient répondre à ses besoins et finalement, Honda a fait appel à une société malaise qui lui est affiliée. Mais cette société ne lui fournit que les pare-chocs et tableaux de bords. De ce fait, Honda a fait venir en Thaïlande 15 fournisseurs japonais affiliés pour la production des composants de la City. La situation est la même dans les autres pays. Les fournisseurs japonais de Honda (fabricants: couverture de moteurs, de pédales de freins, de résines synthétiques, de moules, de pièces d'embrayage, de roues de directions, de pièces de transmission? des pièces d'intérieur, de transformation de la chaleur pour les air conditionnés), ont du s'implanter progressivement dans l'ASEAN à partir de 1994. La City de Honda, du fait de cette stratégie de réduction des coûts, est aujourd'hui une voiture dont les approvisionnements locaux atteignent 70%. Ainsi, Honda a réussi à produire sa city en Thaïlande à un prix inférieur à 400 000 baths et donc à rivaliser avec les voitures Hyundai et Daewoo.

A travers cette stratégie de Honda, on voit clairement le rôle attribué aux fournisseurs japonais qui doivent accompagner la démarche de leur client constructeur. A partir de 1986, et jusqu'en 90, les implantations des fournisseurs en Asie furent au nombre de 65. Pendant cette période, près de la moitié soit 32, se sont implantés en Thaïlande. En 1994 ont est arrivé à 160 implantations dont 69 soit 43% en Thaïlande. Ceci fait de ce pays la base des fabricants de pièces détachées japonaises en ASEAN. D'autre part, les apports technologiques ont commencé à s'accroître dans les années 80 et bien que le nombre de nouvelles implantations ait

ensuite décliné, les apports de technologie ont quant à eux continué à progresser atteignant 131 cas en 94.

Dans ce domaine également la Thaïlande représente 39% du total avec 51 cas, suivi dans l'ordre par la Malaisie, l'Indonésie et les Philippines (Kobayashi Hideo1997).

Le nombre de références fabriquées par des firmes japonaises ou bénéficiant d'une coopération technologique japonaise dans l'ASEAN est de 434. 187 cas soit 43% est en Thaïlande, 100 cas soit 23% en Indonésie, 98 cas soit 23% en Malaisie. Ces trois pays avec 385 cas représentent 89% du total. La répartition par pays montre une certaine spécialisation. Les pièces requérant une technologie avancée en Thaïlande (pièces moteur, tractions, transmission...) et bien qu'avec un nombre de référence moindre en Indonésie; en Malaisie davantage de pièces de châssis que de moteur, ce qui indique que la Malaisie a un retard de capacité pour les pièces détachées auto. Les Philippines fournissent un nombre moins élevé de références. Les pièces relativement complexes du domaine de l'audio, de l'air conditionné et des moteurs sont fabriquées à Singapour, sans pour autant représenter un nombre important de références (Kobayashi Hideo1997).

Cette division asiatique du travail a pour but, comme nous l'avons mentionné ci-avant, de réduire les coûts de production afin de soutenir la concurrence avec les nouveaux entrants, d'autant plus que jusqu'en 1995, le taux du yen ne peut guère laisser d'espoir d'y parvenir en important les pièces à partir du Japon. Elle tente de s'appuyer sur les mesures incitatives des pays d'accueil et notamment à profiter des dispositifs tels que BBC (Brand to Brand Complementation scheme). Elle vise également à répondre aux exigences des gouvernements locaux et plus particulièrement aux contraintes en terme de "local content".

Incitations et contraintes locales dans l'ASEAN

Ce sont bien d'abord des stratégies de marché qui expliquent l'implantation des constructeurs automobiles japonais dans les pays de l'ASEAN au cours des années 85-97, en ce qui concerne le montage automobile.

La volonté de baisse des coûts pour soutenir la concurrence a, quant à elle, poussé à la fabrication locale de composants de plus en plus nombreux.

Mais il ne faut pas pour autant minimiser l'impact des contraintes imposées par les gouvernements de la zone.

L'exigence de taux de production locale ont en effet également favorisé l'extension des unités de fabrication de pièces et composants.

Par exemple, une des raisons pour lesquelles il y a concentration dans les pièces moteurs en Thaïlande vient du fait que le gouvernement thaïlandais a fixé comme obligation pour ces types de pièces un taux élevé de contenu local. Ce taux est en effet de 60% selon les règles du BOI (comité pour l'investissement thaïlandais) ou de 45% pour le Ministère de l'industrie. En Malaisie, au contraire, au lieu de cibler le taux de production nationale sur des pièces bien déterminées comme en Thaïlande, le gouvernement a fixé un taux général. Les firmes japonaises ou les apports de technologie japonais dans ce pays se concentrent ainsi autour des 30 références visées par le taux fixé par le gouvernement malais.

De ce fait, les fabricants de pièces détachées japonais s'associent avec des entreprises autochtones (par joint-venture ou par simple accord de coopération), transfèrent les technologies nécessaires pour que ces firmes locales soient en mesure de produire les pièces selon les normes requises. Mais on remarque que pour être en mesure de guider et former les personnels par l'envoi de techniciens et gestionnaire, une prise de participation est souvent la règle. Les conditions imposées à ces firmes locales sont en effet particulièrement strictes en termes de qualité, coût et délais de livraison, et seule une participation au capital permet de garantir que ces conditions puissent être remplies.

Il semble évident que si ces contraintes n'existaient pas, les constructeurs japonais et leurs fournisseurs s'approvisionneraient quand même dans les pays asiatiques afin de bénéficier de bas coûts de production pour certaines références et notamment pour la production de la voiture asiatique. Il est cependant probable que dans ce cas, les approvisionnements asiatiques ne porteraient que sur des pièces à très faible valeur ajoutée, ne nécessitant pas des transferts de technologie aussi prononcés. Certes, les composants les plus sophistiqués viennent toujours du Japon, mais au fur et à mesure que s'accroissent les exigences des pays d'accueil en ce domaine, et au fur et à mesure que se renforce la concurrence,

notamment coréenne, les firmes japonaises trouvent les moyens de reconcevoir certains composants afin qu'ils puissent être produits localement malgré le niveau de maîtrise technologique des firmes locales. Lorsqu'une telle solution ne peut être trouvée, comme dans le cas de Honda cité précédemment, le fournisseur japonais est invité à s'implanter afin de parvenir au taux de "local content" requis.

Les systèmes d'échanges mutuels de pièces et composants

Il est souvent considéré que ce qui a favorisé la délocalisation vers l'ASEAN de la fabrication de pièces et composants est la concrétisation du système d'échanges mutuels avec des taux de douanes très faibles. Ce système appelé BBC a pour but de permettre aux firmes implantées dans chaque pays de réaliser des économies d'échelle dans le domaine des pièces détachées, de s'approvisionner en pièces et composants peu coûteux et de développer la voiture asiatique dans de bonnes conditions. Ceci grâce au fait qu'ils favorisent l'augmentation des échanges intra ASEAN et les commandes transfrontalières.

Mitsubishi qui essayait d'élargir activement ses bases de montage automobile en Asie du Sud Est a semble-t-il joué un rôle déterminant dans la mise en œuvre de ce dispositif. Mitsubishi qui souhaitait mettre en place une organisation permettant la production des pièces et composants dans les diverses régions de l'Asie du sud-est, réclamait une diminution des droits de douane. Chaque pays souhaitant produire des pièces à plus haute valeur ajoutée, les divers pays de l'ASEAN n'étaient pas complètement d'accord avec cette vision des choses mais un accord au sein de l'ASEAN a néanmoins été atteint en octobre 1988 grâce à la persuasion de la Thaïlande, de la Malaisie et des Philippines. Le BBC scheme qui est limité à l'industrie automobile permet, suivant accord des pays concernés, l'échange mutuel au sein de la zone de pièces à des droits de douanes réduits de 50%, à conditions que ces pièces émanent de sociétés ayant la même marque de fabrique. Par ailleurs, il permet de comptabiliser ces divers composants dans les taux de fabrication locale des constructeurs.

Mitsubishi a dès le départ utilisé ce système, Toyota a obtenu l'autorisation en novembre 1989 et Nissan en août 1990. Honda ne fut autorisé

qu'en août 1995. Seuls les constructeurs disposant de plusieurs implantations au sein de l'ASEAN peuvent prétendre à l'utilisation de ce dispositif. En dehors des constructeurs japonais, seul Volvo ayant plusieurs usines peut bénéficier également de cet avantage. *Voir exemples d'utilisation de BBC par Honda et Toyota p. 282.*

Ceci dit des interrogations subsistent quant à l'efficacité réelle de ce système. L'Indonésie refuse de ratifier l'accord, il n'y a donc pas d'entente au sein de l'ASEAN. Même en Thaïlande qui pourtant en bénéficie, le Ministère de l'industrie et celui des finances s'oppose fortement, l'un se prononçant résolument pour, et l'autre craignant un déficit commercial.

Dans le cas de Honda, précédemment cité, il est clair que la firme a visé l'utilisation de BBC pour la production de sa voiture asiatique. La firme a structuré son système d'approvisionnement en pièces détachées au sein de l'ASEAN et la Civic thaïlandaise par exemple incorpore des pièces locales qui ne sont pas fabriquées sur place. Ceci dit, et malgré tout un discours sur l'utilisation de BBC, on peut remarquer que sur les 70% d'approvisionnements locaux annoncés par Honda pour ce modèle, 61% sont bel et bien thaïlandais.

Malgré ce constat, une nouvelle étape a été franchie en décembre 1995 lors de la réunion des ministres de l'économie des pays de l'ASEAN avec la décision de promouvoir AICO (ASEAN Industrial Cooperation scheme). Celui ci, mis officiellement en service en novembre 1996, est plus large que BBC puisqu'il n'est pas limité à la seule industrie automobile, ce qui veut dire que les fabricants de pièces automobiles peuvent en bénéficier pour leurs propres approvisionnements, ce qui n'était pas le cas pour BBC. Tendant vers le CEPT (Common Effective Preferential Tariff Scheme) qui doit prendre effet en 2003 lors de la mise en œuvre de l'AFTA, les droits de douanes sont abaissés à 0-5%. Le taux de fabrication local sur l'ensemble de l'ASEAN, requis pour être autorisé à utiliser ces dispositifs, passe de 50% dans le cas de BBC à 40% avec AICO. Par contre, obligation est faite qu'au moins 30% du capital de la firme demandeur soit du capital local. Cette contrainte, inexistante dans le cas de BBC, s'avère tout à fait restrictive.

Par ailleurs, les taux de contenu local requis ne sont pas uniformisés et restent fonction des décisions de chaque état membre. Il semble que

relativement peu de firmes aient pu, à ce jour, réellement bénéficier de AICO (Fourin 1996). Ce type de dispositif pourrait néanmoins devenir relativement incontournable dans l'avenir, sous réserve que les problèmes qui restent à régler le soit effectivement. Les crises asiatiques pourraient permettre la révision de ces problèmes. Certes les difficultés que connaissent les pays les plus engagés risquent de renforcer la concurrence au détriment de la coopération, mais la libéralisation des échanges inscrite dans les plans du FMI pourrait au contraire favoriser l'accélération des réformes en ce domaine.

LA SITUATION EN CHINE

Nous avons vu que l'offre ne suit pas la demande sur la marché chinois. La Chine n'a en effet pas les capacités techniques suffisantes pour passer de la production de camions à la production de voitures particulières en grande série. De nombreuses usines automobiles ont certes vu le jour, mais malgré cette multiplication des sites de production de voitures particulières (il y en aurait environ 130 + 2000 usines de pièces détachées), la production nationale ne représente guère que 19% du marché.

Quelques éléments de la politique chinoise

Comme chacun sait, l'industrie automobile est une des priorités du gouvernement chinois qui tente par importation de technologies étrangères de structurer la production tout en restructurant les groupes engagés dans ce secteur. Le principe des "big three", "small three" et "mini two" est l'instrument de la politique du gouvernement central pour tenter de limiter les entrées dans ce secteur où un nombre impressionnant de firmes sont déjà engagées (124 en 1993, Lee Chunli 1997).

En 1994, la "politique de l'industrie automobile" a été définie par la Commission nationale du plan du gouvernement central.

L'objectif affiché est à horizon 2000 de fournir 90% du marché chinois par une production nationale; 50% de cette production devant être constituée de voitures particulières. En ce qui concerne la production de 2 roues, il est aussi considéré que le marché sera alors saturé et donc que l'exportation pourra démarrer.

Il est également prévu de restructurer le secteur afin, toujours à horizon 2000, de parvenir à une structure composée de 2 ou 3 grandes entreprises et 6 ou 7 moyennes firmes pour les 4 roues et à 8 à 10 pour les 2 roues. Par concentrations successives, il est envisagé que les 3 plus grands groupes atteignent à eux trois 70% des ventes d'une même catégorie de véhicules.

A horizon 2010, la concentration se poursuivant, l'objectif est d'arriver à former 3 à 4 grands groupes pour les 4 roues et autant pour les 2 roues, qui soient en mesure de rivaliser dans la concurrence internationale. C'est à dire des groupes ayant par eux mêmes les capacités non seulement de produire et vendre mais aussi de concevoir de nouveaux véhicules.

Les firmes automobiles non performantes doivent se concentrer sur les composants. Là encore, par concentrations successives, il est prévu de constituer des groupes performants de la fabrication de pièces. L'objectif étant de tendre vers une production nationale quasi autosuffisante y compris pour les pièces à haute technologie.

Pour parvenir à ces résultats, les mesures qui sont prises visent à s'appuyer sur des fonds étrangers, ou des investissements étrangers, mais sous de nombreuses conditions:

Brevets propres et garantie de la marque. Développement des produits, possession de la technologie, existence d'un circuit propre de vente sur le marché international, capacité élevée à drainer des fonds.

Dans une même catégorie de véhicules, pas plus de deux entreprises ne peuvent être créées par joint-venture.

Dans le cas de joint-venture avec des firmes étrangères, celle-ci doit mettre en place des moyens de recherche et développement afin d'assurer le renouvellement des produits. Les produits doivent incorporer des technologies se situant au niveau international des années 90. Les besoins en devises étrangères doivent être fournis par les exportations. Obligation d'utiliser des pièces de qualité de production nationale (voir ci-après le classified tariff).

Dans le cas d'usines de construction automobiles ou de moteurs, le capital chinois doit être supérieur à 50%.

En ce qui concerne les importations, les droits de douanes seront réduits, au fur et à mesure du

développement de l'industrie nationale. Mais tant qu'elle n'est pas assez forte, ils sont maintenus.

Seuls les ports de Dalian, Tainjin, Shanghai, Guangzhou et les douanes de la Mandchourie et de Shenzhen sont autorisés pour l'importation des véhicules automobiles.

Pour ce qui est des exportations, une part du chiffre d'affaires allant selon les catégories de 3 à 10% doit être réalisé à l'exportation. En ce qui concerne le prix des véhicules, il est fixé par la firme, mais dans le cas de la voiture particulière, il doit être conforme aux directives du gouvernement.

Mesures relatives au taux de contenu local et "Classified Tariff" des pièces en CKD

Le gouvernement chinois lie les droits de douanes sur les pièces en CKD avec les taux de contenu local. Ainsi, il entend favoriser les constructeurs qui accroissent leur contenu local au fil du temps et au contraire défavoriser ceux qui ne font pas d'efforts en ce sens. Le système est le suivant (Lee Chunli 1997) :

- Les 3 premières années = taxes de 50%
- taux de contenu local après la 4ème année :
 - 40% à 60% de contenu local = taxes de 48%
 - 60% à 80% = taxes de 32%
 - moins de 40% = taxes de 80%

Donc si le constructeur parvient à 40% de contenu local après 4 ans d'implantation, il évite la pénalité. Celle-ci étant de 80%, se conformer à cette exigence se pose en termes de survie.

Les difficultés de mise en œuvre

Malgré ces mesures, et en partie du fait du protectionnisme régional, le marché automobile et surtout la production automobile reste dans une situation de désordre. Certaines autorités locales mettent en pratique des règlements pour limiter la vente, l'utilisation des véhicules fabriqués dans d'autres régions. Par exemple, certaines villes interdisent l'utilisation de certaines voitures comme taxis.

D'autres taxent les voitures d'une certaine cylindrée au nom de la dégradation de l'environnement. Il existerait aujourd'hui une vingtaine de types de taxes à payer pour l'achat d'une voiture, ces taxes pouvant représenter jusqu'à 49% du prix de la voiture (Gonye Jingji 1996).

En 1996, une nouvelle politique de l'industrie automobile a été élaborée. Le gouvernement a décidé de soutenir 2 ou 3 grands groupes automobiles compétitifs par rapport aux puissances mondiales. Par ailleurs 6 ou 7 autres groupes deviendraient des piliers du marché national. Ainsi il y aurait en Chine à la fin du siècle une dizaine de constructeurs automobiles dont la production annuelle atteindrait 3 à 5 millions de véhicules (60% de voitures particulières). Les 90% des besoins du marché intérieur seraient ainsi couverts.

Dans le but de former ces groupes, le gouvernement prévoit:

- de proposer des aides bancaires pour renforcer les capacités financières des groupes concernés et fidéliser les entreprises qui les composent.
- de spécialiser les produits de chacun de ces groupes
- de chercher les financements au niveau des autorités locales et des différentes institutions; de faire coter les groupes sur le marché boursier.
- de réformer l'organisation interne des groupes

Mais la constitution de groupes industriels a toujours été complexe en Chine. Pendant le 7ème plan quinquennal, l'expérience a déjà été tentée dans l'industrie automobile. Etant donné qu'il s'agit de regrouper des usines situées dans des régions ou provinces éloignées géographiquement, la coordination des activités est difficile. La gestion du groupe devient un problème quasi insoluble non seulement à cause de l'éloignement géographique mais aussi parce que s'y ajoutent les contraintes administratives propres aux réglementations de chaque province. Cette expérience a été abandonnée à la fin des années 80, on ne voit donc pas très bien comment le gouvernement compte obtenir la concentration des entreprises engagées dans l'automobile afin de restructurer le secteur.

L'attitude japonaise face au marché chinois

Les constructeurs automobiles japonais se sont montrés particulièrement frileux en ce qui concerne la Chine. Plus présents dans le domaine de la fabrication des pièces et composants où les fournisseurs nippons ont beaucoup investi pour contourner la cherté du yen dans les années 93-95, le Japon reste en arrière des pays européens notamment, sur ce marché.

Pour les Japonais, la Chine attire certes compte tenu des perspectives de croissance des ventes, mais en même temps les difficultés sont jugées trop grandes et les réglementations trop strictes (voir Fourin 1996). Par exemple, l'obligation faite dans le cas d'un investissement pour la construction de véhicules ou de moteurs de s'associer à une firme chinoise autorisée, détenant plus de 50% du capital, n'est pas exactement dans les habitudes japonaises qui acceptent les joint-venture mais préfèrent s'en assurer le contrôle. Par ailleurs, malgré les directives du gouvernement central pour restructurer l'industrie automobile, les réglementations des diverses provinces viennent complexifier le paysage et entraînent des surcoûts qui ne permettent guère de rentabiliser les investissements.

Les investissements japonais vers la Chine se sont fortement accrus durant la première moitié des années 90, passant de 51,1 billions de yens pour l'année fiscale 90 à 431,9 billions pour l'année fiscale 1995. Pourtant, les choses commencent à changer dès 1994 en ce qui concerne la politique chinoise relative au traitement favorisé des investisseurs étrangers. C'est d'abord au niveau de la taxe sur la valeur ajoutée que des problèmes sont apparus. Cette taxe ayant pris effet au 1er janvier 1994, les investisseurs étrangers demandèrent le remboursement de la taxe pour les produits exportés, afin de ne pas entacher la compétitivité de ces produits. Le principe du remboursement fut certes acquis, mais deux types de problèmes sont alors apparus. Diverses pratiques illégales quant aux méthodes de remboursement et l'absence de fonds prévus à cet effet rendirent l'application de cette mesure difficile. Les autorités chinoises diminuèrent le taux de remboursement et proposèrent une taxe à la valeur ajoutée spéciale pour l'exportation, résultant du mode de calcul de la taxe et de son remboursement, ajoutant au manque de transparence. D'autre part, la suppression de l'exemption de taxe sur les biens d'équipement importés par les investisseurs étrangers, décidée alors même que les investissements japonais en Chine étaient en plein boom, et prenant effet au 1er avril 96, a contribué à renchérir les projets envisagés. Par ailleurs, une nouvelle mesure a été introduite quant à la sélection des firmes chinoises en mesure de recevoir des investissements étrangers.

Cette évolution n'est certes pas favorable à l'attraction des investissements étrangers, mais la Chine était persuadée compte tenu des flux passés que les investisseurs continueraient à se tourner vers la Chine, même s'ils n'étaient plus favorisés par des traitements préférentiels. Il faut dire que les entreprises chinoises publiques, qui ne vont pas très bien comme chacun sait, se plaignaient de plus en plus de ces traitements préférentiels accordés aux investisseurs privés. D'un autre côté, le gouvernement chinois joue la carte de l'entrée dans l'OMC¹ et de ce fait souhaite tendre vers un traitement national des firmes étrangères. Mais le coup de frein donné aux investissements japonais en Chine ne se limite pas semble-t-il à ces raisons officielles. En effet, les firmes japonaises qui fonctionnent beaucoup sur la base de liens personnels sont confrontées aux incessantes demandes d'officiels de tout bord pour le paiement de sommes n'ayant aucun support légal. Les résultats obtenus en Chine par les firmes japonaises n'étant déjà pas jugés bien bons en termes de performance "post-investment", la suppression de l'exemption de la taxe sur l'importation des biens d'équipement a en quelque sorte été la goutte d'eau faisant déborder le vase. Sur l'année fiscale 1996, les investissements se sont rétractés de 39,7% dans l'industrie manufacturière à 203,2 billion (Sekine 1998).

IMPACT DES CRISES ASIATIQUES

Suite à la crise asiatique, il est clair que les conditions de production dans les divers pays touchés par la crise ont beaucoup changé par rapport à quelques années auparavant. Les perspectives de croissance ayant conduit à des surcapacités, la brusque baisse des ventes va non seulement affecter la production locale mais aussi les exportations à partir du Japon. La situation devrait d'ailleurs également conduire à un accroissement des exportations à partir des pays d'Asie, vers le Japon d'une part surtout pour ce qui est des composants, mais aussi vers des pays tiers,

¹ Au 1er avril 97, le gouvernement chinois a baissé les taux des taxes douanières. Pour les voitures particulières à essence, les quatre-quatre, les mini-bus de plus de 3 litres de cylindrée, le taux est passé de 150 à 120%; pour les voitures de 3 litres ou moins, elle est passée de 110 à 100%; pour les véhicules diesel de 150 à 120%; pour les voitures de 2,5 litres et moins elle descend à 100%. Pour les poids lourds entre 8 et 14 tonnes elle passe de 50 à 30%.

renforçant par là même la concurrence internationale sur ces marchés. Certes, les voitures fabriquées en Asie n'ont pas le niveau de sophistication (voir concept de la voiture asiatique) voulu pour être vendues sur les marchés d'Amérique du Nord ou de l'Europe, mais les constructeurs japonais envisagent au moins de fournir les marchés d'Amérique du Sud à partir de leurs bases asiatiques. Bien que n'ayant pas été conçues pour ces marchés, les voitures asiatiques sont relativement proches des besoins en termes de prix et de spécifications techniques. On peut donc supposer que les investissements nippons vers cette zone ne s'accroîtront pas réellement tant que leurs capacités asiatiques seront aussi largement excédentaires.

Mais ce sont davantage peut-être les camions fabriqués en Asie qui vont voir leurs exportations vers des pays tiers augmenter. Nissan envisage dans le courant de l'année de commencer à vendre en Australie et en Nouvelle Zélande des pick-up fabriqués en Thaïlande (Nihon keizai shinbun 19/2/98). Mitsubishi concentre sa production de pick-up dans sa nouvelle usine thaïlandaise qui tourne à pleine capacité sur deux équipes. Les pick-up sont exportés vers l'Europe du fait de la forte compétitivité de leurs prix. A l'avenir, Mitsubishi prévoit de stopper la production des pick-up au Japon et de fournir aussi les marchés d'Amérique centrale et du sud à partir de son usine thaïlandaise qui devrait selon les prévisions de la firme exporter 80 000 véhicules en l'an 2000. Mitsubishi entend faire de la Thaïlande sa base d'exportation pour le monde (Nihon keizai shinbun 7/2/98).

Les surcapacités de production vont dans un même temps pousser le secteur à la rationalisation, les petits constructeurs ou fabricants de pièces risquant fort de disparaître ou d'être absorbés.

Même les grands constructeurs pourraient connaître des difficultés², notamment en Thaïlande où l'écart avec les prévisions antérieures est considérable (tableau 3) et en Indonésie où les risques politiques sont loin d'être éliminés. De plus, dans le cas de l'Indonésie, la voiture nationale aura à souffrir non seulement de la baisse de la demande mais aussi à supporter les problèmes du partenaire coréen Kia.

² A l'exception de Mitsubishi, les constructeurs automobiles japonais annonçaient encore des profits consolidés records pour le 4ème trimestre 97.

Tableau 4. - Evolution de la demande dans les 4 principaux pays de l'ASEAN

Unité: millier de véhicules

	Thaïlande	Indonésie	Philippines	Malaisie	Total ASEAN
1992	383	110	85	145	723
1993	457	214	79	154	904
1994	486	328	104	192	1110
1995	570	384	130	286	1370
1996	568	337	162	355	1422
1997	360	392	144	405	1301
1998	225	118	69	270	682
1999	300	130	84	318	832
2000	355	180	102	369	1006
2001	425	236	145	410	1216
2002	525	290	190	463	1468
2003	825	356	228	486	1895
2004	890	400	250	502	2040

Source: TED seminar p. 47

Prenons le cas de la Thaïlande où les prévisions de ventes étaient au début de l'année 97 de 600 000 véhicules alors que les résultats ne furent en fait que de 363 156 soit une baisse de près de 40%. Face à une telle situation, tous les constructeurs japonais ont dès l'automne 97 pris des mesures pour diminuer leur production (arrêt complet de certaines lignes, réduction de 10 à 20 % selon les cas du taux d'utilisation d'autres lignes), que ce soit en passant de deux équipes à une seule (cas de Toyota, Honda, Nissan) ou même en réduisant le nombre de jours de production hebdomadaire (cas de Toyota et Isuzu). Tous ou presque ont également licencié leurs salariés non permanents: -800 chez Toyota, -300 chez Honda, -200 chez Nissan, -70 chez Hino, -300 chez Isuzu¹. Suzuki et Honda ont par exemple commencé à envoyer en formation pour 6 mois au moins quelques centaines de salariés permanents thaïlandais dans leurs usines au Japon, profitant de l'arrêt total ou partiel de la production en Thaïlande².

Par ailleurs, l'exportation à partir des bases Thaïlandaises fut immédiatement à l'étude, c'est d'ailleurs ce qui a permis à Toyota de reprendre,

certes avec une seule équipe, la production de la Hilux après l'avoir totalement arrêtée en novembre 97. Certains constructeurs ont stoppé leurs projets d'investissements, mais Nissan, Mitsubishi et Honda annoncent au contraire pour l'avenir, le renforcement des délocalisations souhaitant bénéficier des possibilités d'investissements à faible coût (PEE 1998).

Au-delà des mesures de court terme, des changements plus importants pourraient sortir des crises. En fait ces changements s'inscriraient davantage dans une accélération des mutations déjà engagées que dans un véritable bouleversement. Ce qui apparaît en effet à travers les annonces faites par les firmes est la volonté d'aller plus loin et plus vite en terme de réduction des coûts afin de ne pas être obligé d'augmenter de façon conséquente le prix des véhicules. Pour ce faire, les firmes pensent concentrer leurs productions afin d'obtenir des économies d'échelle, et utiliser davantage, pour la circulation des pièces, le système AICO (éventuellement révisé). Aux composants importés du Japon devraient se substituer des composants locaux dans une proportion largement croissante par rapport au passé, compte tenu du renchérissement des importations que la chute des monnaies a provoqué. Afin de permettre cette évolution, la conception des produits (véhicules, mais aussi composants) pourrait être davantage délocalisée en Asie pour que les moules etc...

¹ TED seminar N0 8343 tekisuto p.13

² Il semble d'ailleurs que le gouvernement japonais envisage entre autre mesure d'utiliser une partie de l'ODA vers les pays asiatiques concernés pour financer la formation au Japon d'un millier de techniciens de l'industrie automobile afin d'aider à la reprise par l'amélioration de la main d'oeuvre locale (tsusansho février 98, cité dans TED seminar).

puissent être fait sur place. Bien sûr, les salariés locaux devront être formés, mais nous avons vu que c'est précisément ce qui commence à se faire vu que nombre sont ceux qui sont en chômage technique actuellement.

La crise asiatique porte certes un coup très dur aux économies asiatiques et au Japon, mais elle peut aussi être vue comme une chance pour accélérer les restructurations. Les années à venir devraient voir se renforcer la globalisation des réseaux d'approvisionnement au sein de la zone asiatique.

La faiblesse des monnaies provoque une augmentation des importations qui va contribuer à accroître les taux de "local content". Elle confère également un avantage concurrentiel non négligeable aux exportations qui vont donc également augmenter à partir des unités de production asiatiques.

Une fois les systèmes financiers assainis, les bases des économies asiatiques seront plus solides et la croissance reprendra. Même si celui-ci ne retrouve son rythme antérieur qu'autour de 2002-2003 (tableau 4), le marché asiatique sera bien un des grands marchés du 21^{ème} siècle.

*Yveline Lecler et Shi Lu
MRASH-IAO
Lyon - France*

BIBLIOGRAPHIE

FOURIN 1996: *Ajia jidosha sangyo 1995/1996* (l'industrie automobile asiatique 1995/1996), *sekai jidosha sangyo* vol.6, no 3, 277 p.

FU Bohua, LI Haiying, PENG Pan 1996: "Guanyu zhenxing woguo jiche gongye de gouxiang" (réflexion sur le dynamisme du secteur automobile de notre pays), in *Gongye Jingji* n° 6, pp. 112-117.

Gongye Jingji 1996, n° 7: "Jixiebu tichu zhongguo jiche gongye chanpin kaifa nengli xingcheng he fazhan de zhengti silu" (Le Ministère de l'industrie mécanique propose une politique du développement des produits du secteur automobile en Chine), reproduit du *Zhongguo jidian ribao* (Beijing), 6/1/1996.

JAMAGAZINE 1997: *tokushu: sekaino naka no wagakuni jidosha sangyo/Ajia* (dossier spécial: l'industrie automobile japonaise dans le monde:Asie), vol. 31, No 6, juin.

Lee Chunli 1997: "Different strategies of localization in the Chinese auto industry: the cases of Shanghai Volkswagen and Tianjin Daihatsu", *Discussion Paper Series*, University of Tokyo, Faculty of Economics, 18 p.

Lim Linda 1997: The Southeast Asian Currency Crisis and its Aftermath, in *Journal of Asian Business*, vol. 13, No 4, pp. 65-83.

Nakashima Hiroyuki 1998: "Japan's Outward Foreign Direct Investment for fiscal year 1991 to 1995", in *Exim review*, vol. 17, No 2, pp. 71-113.

Kobayashi Hideo 1997: "Nihon jidosha sangyo no tonan ajia senryaku"(stratégie en Asie du sud-est de l'industrie automobile japonaise), in *Osaka shiritsu daigaku, keizaikenkyujo*, Nakagawa

Nobuyoshi ed. *intora ajia boeki to shinkogyoka (le commerce intra-asiatique et la nouvelle industrialisation)*. Tokyo daigaku shuppankai, 294 p.

PEE 1998: "Constructeurs automobiles et crises asiatiques", in *Action Japon* N° 23, mars 1998, p. 7.

Sekine Hiroki 1998: "Japan's Outward Foreign Direct Investment during fiscal 1996", in *Exim review*, vol. 17, No 2, pp. 114-139.

TED seminar 1998: *ASEAN jidosha sangyo no saishindoko oyobi kongo no ichizuke to senzaiteki seichoryoku*, TED sogokyoiku kikaku kabushikigaisha, jidosha mondai kenkyu semina dai 153 kai, TED semina No 8343 tekisuto, 117 p.