

**ONZIEME RENCONTRE INTERNATIONALE DU GERPISA
ELEVENTH GERPISA INTERNATIONAL COLLOQUIUM**

*Les acteurs de l'entreprise à la recherche de nouveaux compromis ?
Construire le schéma d'analyse du GERPISA*

*Company Actors on the Look Out for New Compromises
Developing GERPISA's New Analytical Schema*

11-13 Juin 2003 (Ministère de la Recherche, Paris, France)

**DIVISION DU TRAVAIL ET RESEAUX D'APPROVISIONNEMENTS EN ASIE:
Le cas des firmes japonaises de l'électronique et de l'automobile**

Yveline LECLER

A paraître in : Ouvrage collectif du groupe de travail 'Asie' (CERI), Partie 2 : L'industrie manufacturière de l'Asie en développement et du Japon, Karthala 2003.

Dans les années 85-95, les investissements productifs japonais à l'étranger ont fortement augmenté, que ce soit dans les pays développés, Amérique du Nord et Europe, ou dans les pays en développement de la zone asiatique (cf. Dourille-Feer chapitre xxx). Toutefois, alors que les investissements dans les pays développés répondaient à une pure logique de marché et relevaient de stratégies d'ajustement liées à la fois aux frictions commerciales et à la hausse du yen, ceux dirigés vers les pays périphériques d'Asie suivaient une logique plus contrastée selon l'industrie : recherche/restauration de la compétitivité par exploitation de l'avantage comparatif du pays d'accueil et/ou logique de marché. La deuxième moitié des années 90 et le début de la décennie 2000, marqués par la crise asiatique, mais aussi par la perspective de libéralisation des échanges et notamment l'entrée de la Chine dans l'OMC, voient une évolution significative de la division internationale/asiatique du travail des firmes japonaises, notamment dans les deux secteurs industriels pris comme référence du fait de leur poids respectif dans la zone ou de la quantité d'investissements qu'ils génèrent : l'industrie électronique¹ d'une part et l'industrie automobile d'autre part.

Tenter de comparer la division du travail dans l'industrie électronique et dans l'industrie automobile peut sembler contre nature. En effet, face au produit automobile qui, bien qu'il existe divers modèles et divers niveaux dans la gamme des véhicules, et bien que la stratégie des firmes puisse différer, reste un bien complexe mais relativement homogène, le produit électrique/électronique est, quant à lui plus délicat à cerner. L'industrie électronique se caractérise, en effet, par la variété des biens qu'elle propose, allant de produits simples à des produits complexes, de biens banalisés à des biens de haute technologie. Par ailleurs, bien que la durée de vie des produits soit variable, le rythme de renouvellement est rapide comparé à celui de l'automobile dont la complexité-produit implique des temps de conception beaucoup plus longs et donc une plus grande durée de vie.

¹ L'industrie électronique est prise au sens large de : électrique/électronique grand public, incluant aussi bien les produits blancs que les produits audio-visuels et les équipements informatiques (et les sous-ensembles les composants). Par contre les composants électroniques (circuits intégrés...) vendus à d'autres industries, ne sont pas pris en compte.

Sans nier ces difficultés et la variété des situations, de grandes tendances organisationnelles, propres à chacune des deux industries, émergent néanmoins de l'approche empirique et permettent de mettre au jour des formes types de division du travail qui transcendent la nature du produit.

Après avoir présenté la situation des industries électronique et automobile dans la zone à travers les IDE des firmes japonaises, nous tenterons d'expliquer dans une 2^{ème} partie, en nous appuyant sur des cas concrets, quels sont les enjeux qui, dans les années 1990 et 2000, motivent la restructuration des réseaux d'échanges dans la zone asiatique et provoquent les changements de la division du travail tant sur le plan industriel que fonctionnel et spatial.