



HAL
open science

Le capitalisme japonais en voie de reconfiguration

Hiroatsu Nohara

► **To cite this version:**

Hiroatsu Nohara. Le capitalisme japonais en voie de reconfiguration. *Mondes en Développement*, 2005, 129, pp.107-124. 10.3917/med.129.0107 . halshs-00391116

HAL Id: halshs-00391116

<https://shs.hal.science/halshs-00391116>

Submitted on 3 Jun 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le capitalisme japonais en voie de reconfiguration

Hiroatsu Nohara*

*Laboratory of Labour Economics and Industrial Sociology, (LEST-CNRS),
Aix-Marseille University, Aix-en-Provence, France

Article publié dans *Mondes en développement*, N° 129, Bruxelles, 2005. pp107-124

résumé

Malgré des nombreux handicaps qui résultent de sa crise « structurelle » durant la décennie 90 (1993-2003), le capitalisme japonais continue à connaître sa mutation en profondeur. Ce texte vise à décrire des signes de son renouveau, c'est-à-dire, l'émergence de nouveaux acteurs, leur nouvelles pratiques et comportements, en bref le phénomène de création institutionnelle dans trois domaines : les réformes en matière de firmes et travail ; le système de recherche ; son intégration en Asie.

summary

In spite of many handicaps due to its « structural » crisis in the nineties (1993-2003), the Japanese capitalism continue to move towards its profound mutation. This text aims at describing some signs of its renewal, that is, emerging new actors and their new behaviours, new practices and new rule setting. This process of institutional creation occurs particularly in the following three fields: work and corporate governance reforms; research system; its regional integration in Asia.

Mots clé ; capitalisme japonais, crise structurelle, renouveau institutionnel, mutation,

Introduction

L'économie japonaise est loin de sortir de la crise « structurelle », malgré l'amélioration de quelques indices économiques qu'elle a connue depuis la fin de l'année 2002. Une bonne conjoncture au cours des années 2003-2004 ne peut pas occulter les déséquilibres macro-économiques qu'elle n'arrive toujours pas à redresser :

D'abord, elle est encore dans un état « déflationniste », puisque la spirale en baisse des prix à la consommation et des salaires nominaux continue encore à alimenter une déflation. Ensuite, la contraction des prêts bancaires n'a pas été stoppée, en dépit d'une politique monétaire extrêmement accommodante (le taux de base est proche de zéro depuis cinq ans). En d'autres termes, le réveil récent des investissements en équipement tarde à relancer le moteur de croissance intérieure. Par conséquent, le taux de chômage - aux environs de 5 % - reste encore élevé, par rapport à sa tendance historique. Enfin, la politique budgétaire de relance continue à produire un déficit représentant près de 8% du PIB en 2003. Ainsi, les dettes publiques rapportées au PIB dépassent le seuil de 160 %¹.

Ces divers déséquilibres reflètent, de façon éloquente, les nombreux handicaps que le capitalisme japonais a accumulés durant les années quatre-vingt-dix :

Il s'agit au premier chef des « créances douteuses » qui pèsent non seulement sur le fonctionnement normal du système bancaire mais aussi paralysent des secteurs entiers comme l'immobilier, les bâtiments et travaux publics, la grande distribution etc. Une partie de mauvaises dettes cumulées aussi bien dans les banques que dans certaines des grandes firmes sont en voie de résorption, mais cela ne semble pas encore suffisant, car les prix des actifs (immobiliers notamment) continuent à baisser.

La technocratie d'Etat persiste à recourir à la politique de relance keynésienne basée sur les travaux publics, ce qui a pour effet de multiplier l'investissement improductif, de déformer l'aménagement du territoire au détriment des villes.

De même, paralysée face à la mondialisation, la technocratie d'Etat a perdu tout son moyen de propulser les nouvelles politiques industrielles. En s'agrippant à ses prérogatives, elle a même renforcé une série de réglementations administratives sur les activités économiques et ainsi freiné la création de nouvelles activités.

Le déclin démographique prévu à partir de 2006 et le vieillissement de la population assombrissent l'avenir du pays. Ce pessimisme ambiant, conjugué avec la réforme de la retraite - baisse des niveaux de prestation -, freine la consommation, tout en immobilisant une épargne considérable pour raisons de précaution.

Par ailleurs, le transport, l'énergie ou la majorité des secteurs de services rendus aux entreprises, non exposés à la concurrence internationale et très faiblement compétitifs, augmentent les coûts globaux de production. Ajouté à un coût du travail déjà placé dans le peloton de tête des pays développés, ceci accélère la délocalisation des entreprises vers l'Asie, notamment en Chine.

Avec cet ensemble de constats pessimistes, la décennie 90 (entre 1993 et 2003) est fréquemment qualifiée de **décennie « perdue »**. Tout s'est alors passé comme si le capitalisme japonais, porté jusque là par sa dynamique industrielle exceptionnelle, tombait dans une trappe qui l'immobilisait. Le régime politique, marqué par le quasi-

¹ Contrairement aux USA, ces dettes énormes sont néanmoins financées entièrement par l'épargne intérieure, ce qui soutient une certaine robustesse de l'économie japonaise sur la scène internationale, mais indéniablement hypothèque son avenir.

monopole de PLD (Parti Libéral-Démocrate) depuis la dernière guerre et les jeux du clientélisme qui y étaient associés, s'est aussi figé, en condamnant la bureaucratie à l'inaction et les gouvernements successifs aux « erreurs » de gestion économique par l'inefficacité des dispositifs politiques (Bertoldi, 2002). La décennie 90 est donc, selon certains auteurs, un « moment creux » dans l'histoire de ce pays.

Cette représentation est sinon erronée, du moins superficielle. En dépit de ces nombreux handicaps qui continuent à paralyser le capitalisme japonais, ont émergé au cours de cette période quelques signaux de sa mutation en profondeur. Cette crise « structurelle » traduit à la fois le symptôme des institutions en dysfonctionnement et la tension créatrice de nouveaux acteurs qui sont susceptibles de porter une nouvelle dynamique.

En effet, si nous tournons notre attention vers le travail de la société japonaise sur elle-même au niveau plus micro, nous nous apercevons qu'il y a de nouveaux mouvements, précurseurs de son renouveau, du moins de la reconfiguration de ses institutions. Ces mouvements, la plupart du temps perceptibles seulement dans les dimensions locales de la société, sont encore très loin de pouvoir infléchir les agrégats macro-économiques profondément déséquilibrés. Mais ils laissent présager de nouveaux horizons sociétaux, nouveaux comportements des acteurs et de nouvelles orientations de l'économie japonaise.

Dans la suite de ce texte, nous essayerons de décrire, de manière encore fragmentaire, ces nouveaux mouvements, sans prétendre dégager quelconque scénario de la sortie de crise, ni le nouveau modèle en émergence. Ce texte vise avant tout à être informatif sur des événements récents, représentatifs de l'effort de création institutionnelle ; nous mettrons de côté la réflexion théorique sur le modèle du capitalisme japonais (Nohara, 1993) ainsi que les débats sur la diversité du capitalisme dans le cadre des écoles « institutionnalistes »². On notera ici simplement que nous mettons l'accent sur l'émergence des nouveaux acteurs qui tâtonnent dans une perspective de porter les nouveaux enjeux et ouvrir les nouveaux horizons.

Nous proposerons d'examiner trois dimensions de l'économie japonaise où la créativité institutionnelle des acteurs était la plus féconde durant les années 90 : « les réformes législatives en matière de firmes et travail » ; « le système d'innovation technologique et scientifique » ; « l'intégration régionale du Japon en Asie ». Ces éléments interrogent, chacun à sa façon, précisément sur la motricité de la société japonaise. Ce réexamen nous permet donc d'esquisser les nouveaux acteurs, de revenir sur les trajectoires récentes du capitalisme japonais et d'évaluer les enjeux de sa transformation.

I - Réformes de la « gouvernance » de firme et du régime de travail

Malgré les vicissitudes macro-économiques et l'inertie de l'action politique, les innovations institutionnelles sur le plan des dispositifs législatifs se poursuivaient en arrière-plan. L'attention des médiatiques s'est focalisée, tout au long des années 90, sur une série de réformes bancaires visant à bouleverser les dispositifs

² Les divers débats « institutionnalistes » en termes de « complémentarité institutionnelle », de « mode de régulation » ou « d'avantage compétitif institutionnel » restent statiques et la transition d'un régime à l'autre est très mal prise en charge théoriquement (Hall and Soskice, 2001, Année de la régulation N°6, 2002). Notre postulat consiste à considérer que les nouveaux acteurs - ou agents ayant les ressources cognitives nouvelles - construisent, par essais et erreurs, cette transition (Nohara, 2002). De ce fait, notre méthodologie privilégie la détection de nouveaux acteurs et de leurs comportement et apprentissage.

réglementaires du système bancaire japonais, considéré alors comme l'origine de tous les maux qui bloquaient l'économie. Ce « *big bang* » a débouché sur le décloisonnement des marchés financiers, la dérégulation des taux d'intérêt, la libéralisation totale des entrées de capitaux étrangers, l'indépendance de la banque centrale etc. Il en est résulté une concurrence forcenée entre les principales banques et finalement une restructuration drastique par la voie des fusions. Avec l'avènement de trois grands groupes bancaires en 2004, cette série de réformes bancaires a été parachevée, mais ses véritables conséquences sur le capitalisme japonais restent à venir.

A côté de cette réforme emblématique, une myriade de petites réformes ont été également entreprises et menées jusqu'au bout de leur logique. Rétrospectivement, ces années 90 auront été l'une des périodes les plus réformatrices du capitalisme japonais, après l'époque d'immédiate après-guerre (1945-51) où le Japon a réécrit - fut obligé de réécrire- la totalité des lois commerciales, financières, fiscales, sociales, éducatives etc.³ En effet, contrairement à l'image d'un Japon politiquement paralysé, l'activité législative en matière économique était en effervescence durant ces années 90⁴. Notamment, des débats à divers niveaux (parlementaire, socioprofessionnel, entre experts) et aux contenus différents (technique ou idéologique) ont eu lieu autour du code du commerce et du code du travail qui n'avaient pas été revus, dans leur architecture de base, depuis presque un demi-siècle. Jugés peu adaptés à la réalité économique bouleversée par la mondialisation et même comme facteurs aggravant la crise, ils ont donc fait l'objet de discussions intenses, puis de réformes successives étalées dans le temps. D'une façon très générale, toutes ces réécritures législatives avaient pour objectif d'accélérer la « **fluidification des actifs financiers et humains** ».

Nous prenons ici deux exemples de cette transformation : les lois concernant les sociétés de capitaux et les lois sur le travail. Nous sommes loin de penser qu'il est possible de changer la société par décret ou par réécriture de lois. Mais ces activités législatives nous informent, semble-t-il, de la façon dont la société essaie d'esquisser son propre avenir.

Le début des réformes de ce qu'on appelle la « *corporate governance* » ou le « **gouvernement d'entreprise** » a été déclenché en 1993, par une série de scandales financiers (fraude des comptes, délits d'initiés etc.) qui se sont révélés durant le gonflement, puis après l'éclatement des bulles financières. Les législateurs ont introduit un système de « contrôleurs extérieurs (*kansayaku*) » ayant un regard direct sur le conseil d'administration et les activités d'audit des comptes sociaux. Ils ont aussi institué une procédure d'assignation des administrateurs devant un tribunal par les actionnaires. En 1996, les sociétés ont été enfin autorisées à racheter leurs propres actions, ainsi qu'à octroyer sous certaines conditions des stock-options à leurs employés. L'année suivante, la société holding, interdite pendant 40 ans sous

³ Fortement inspirées (imposées) par le système juridique américain, les lois « économiques » mises en place après la guerre ont certes été perverties partiellement par les pratiques commerciales ou sociales propres au Japon, mais un certain nombre de dispositifs - par exemple l'interdiction des holdings ou les lois anti-trust - ont joué un rôle important pour forger le mode de développement du capitalisme japonais. Cette leçon de l'histoire (l'interaction complexe entre le droit et l'économie) doit être mise à profit, pour évaluer les effets de modification actuelle de différentes lois (North, 1990).

⁴ Ainsi, des centaines de milliers de pages ont été réécrites dans le domaine juridique concernant les droits de propriété intellectuelle, les pratiques commerciales de distribution/sous-traitance, la faillite d'entreprise, la structure de sociétés de capitaux, la création d'entreprise, les assurances sociales, les pensions d'entreprise etc.

la loi antitrust, a été libéralisée⁵. En 1999, une série de lois autorisant le système d'échange d'actions ou celui de division des actions ont été promulguées, ce qui devrait faciliter la restructuration rapide des sociétés de capitaux (fusion- acquisition et scission de l'entreprise etc.). En 2000, la nouvelle comptabilité des sociétés de capitaux a été adoptée, en renforçant l'obligation des comptes consolidés du groupe. En 2001, l'auto-détention de ses propres actions et la diversification des actions (actions prioritaires, actions sans droit de vote etc.) ainsi que l'élargissement des pouvoirs des administrateurs externes ont été institués. En 2002, la comptabilité japonaise passe à la norme « internationale », en adoptant définitivement la méthode comptable de « pension d'entreprise » et celle d'évaluation des actifs à prix actuels. Cet ensemble de mouvements s'inscrit en partie dans une des tendances actuelles - que nous observons dans tous les pays occidentaux - à réformer la « *corporate governance* » des firmes. Ici, l'aspect « stratégique » de cette réforme l'emporte cependant sur son aspect « éthique » qui interroge sur la responsabilité « sociale » de la firme. Leur but semble être de : renforcer le contrôle de l'actionnariat sur les sociétés de capitaux ; séparer nettement les fonctions du conseil d'administration (planning de stratégie/surveillance) et du management (gestion quotidienne des affaires) ; faciliter la fluidité des capitaux.

Cette volonté politique, qualifiée d'« américanisation de l'économie japonaise », ne fera pas émerger subitement la forme américaine de capitalisme fondée sur la souveraineté de l'actionnariat et la transparence du marché, car les contextes sociaux sont trop différents : faiblesse de l'actionnariat individuel, manque de liquidité des patrimoines, immaturité de la culture « capitalisme populaire », absence de marché du travail des dirigeants d'entreprise etc.

En revanche, ces nouveaux dispositifs peuvent exercer une grande influence sur la façon dont les firmes japonaises, jusque là strictement contrôlées en ce qui concerne les règles de composition des capitaux, entendent reconstruire leur organe de décision. L'un des signes les plus visibles renvoie au fait qu'une grande majorité des firmes autonomisent leur conseils d'administration - qui étaient monopolisés à 90% par les administrateurs « internes cooptés et promus des anciens employés »⁶ -, en introduisant les administrateurs externes, indépendants voire étrangers et surtout en réduisant le nombre moyen d'administrateurs de 30-50 personnes à une douzaine. Ce seul changement ne suffira certainement pas à garantir l'indépendance du conseil d'administration comme organe représentatif de l'actionnariat, mais diluera fortement l'un de ses aspects qu'on qualifie de « *workers-managed firm* », c'est-à-dire la coopérative ouvrière. En outre, l'influence des représentants d'actionnaires étrangers - qui occupent plus de 20% de la valeur totale des actions cotées sur la

⁵ Cette réforme aura une portée considérable sur le capitalisme japonais à long terme. La société holding, qui constituait le noyau dur de « *Zaibatsu-Konzern* » - dix familles - dominant l'économie Japonaise d'avant-guerre, a été dissoute et interdite par les américains dans le cadre des lois anti-trust. C'est une des raisons pour laquelle les différentes grandes entreprises se sont rassemblées, après la guerre, sous forme d'actionnariat croisé (pacte de stabilité), ce qui a donné naissance à « *Keiretsu* ». Si sa libéralisation n'est pas synonyme du retour au passé, cette réforme peut déboucher à terme sur une forme inédite de « *corporate governance* » au Japon.

⁶ Dans les entreprises japonaises, il y avait une confusion -et fusion- entre le conseil d'administration et la direction, puisqu'une grande majorité d'administrateurs étaient en même temps les cadres supérieurs conduisant les affaires courantes de gestion. Les administrateurs étaient à la limite considérés comme les « mandataires » des employés. Tout se passait comme si le contrôle et l'exécution se confondaient, sans aucune surveillance des actionnaires. La seule contrepartie de poids était les banques principales qui surveillaient la santé financière des entreprises en tant que créanciers (Aoki 1988).

bourse de Tokyo - commence à se faire sentir sur l'orientation stratégique prise par certains conseils d'administration.

Plus prosaïquement, les grandes entreprises, fer de lance du capitalisme japonais, disposent désormais d'une large panoplie législative qui leur permet réellement de concevoir différentes modalités de montage financier, de créer des alliances autres que « *keiretsu* » basé sur l'actionnariat croisé et de construire des stratégies d'entreprise plus souples, y compris la fusion, l'acquisition ou l'échange des activités etc. En d'autres termes, le capitalisme japonais, jusque là confiné à une stratégie d'occupation de position sur le marché (basée sur l'économie d'échelle), aura le choix de développer davantage une stratégie de mouvement qui consiste à se saisir de diverses opportunités commerciales ou technologiques - désormais plus versatiles que jamais -, en devenant plus « agile ». Les firmes japonaises se rapprochent des firmes européennes⁷ et, à un moindre degré, des firmes américaines.

Dans ce cas-là, la question demeure de savoir si le capitalisme japonais est capable ou non de produire les dirigeants d'entreprise qui auront la capacité de mener une telle stratégie nécessitant une prise de décision rapide, une ressource cognitive variée et un fort leadership⁸. Pour le moment, les « *fund managers* », qui réussissent à restaurer, à très court terme, les entreprises mises en faillite et rachetées par les « *funds* »⁹, apparaissent comme « professionnels » ayant la capacité d'introduire une nouvelle logique dans le système japonais de firmes. Il reste à voir si ces « *fund managers* » restent sur la logique purement financière ou se transforment en « entrepreneur » de nouveau type. Dans ce dernier cas, ils pourront alimenter le futur marché du travail des dirigeants, tant attendu au Japon.

De même, **le code du travail** a été largement revu - et continue à être revu - par la commission parlementaire du travail et des questions sociales, après des débats entre le patronat et les syndicats. En parallèle avec la réforme des lois commerciales, il s'agissait globalement de rendre le régime de travail voire le marché du travail plus flexibles (Inagami and alii, 2004).

Tout d'abord, la réglementation du travail à temps partiel a fait l'objet d'une révision en 1993 ; son usage a été grandement facilité, en contrepartie de la garantie d'un traitement plus égalitaire entre les salariés à temps plein et à temps partiel. En 1996, le travail temporaire (limité par une liste nominative des activités) a été assoupli puis étendu à toutes les activités professionnelles, en même temps que la responsabilité des entreprises temporaires a été précisée dans les domaines des contrats, payes, congés, formations etc. En 1998, le contrat de travail à durée limitée - entre 1 et 5 ans - a été autorisé, alors que le code du travail ne reconnaissait jusque là que le CDI et le contrat de moins d'un an.

⁷ Au Japon, diverses raisons -actionnariat croisé, bonne réputation, réticence des banques etc.- ont longtemps empêché les firmes japonaises d'adopter une stratégie de fusion-acquisition, ce qui a évité les jeux financiers du marché des actions. Toutefois, certaines d'entre elles hésitent de moins en moins à adopter la stratégie de croissance externe. Dans ce sens, les firmes japonaises convergent progressivement vers le modèle européen, mais sont encore très loin du modèle américain.

⁸ La formation de l'élite est en crise au Japon. Ni le système universitaire, ni la haute fonction d'Etat n'est capable de produire une élite (*business elite*) au sens propre de ce terme, pour qu'elle succède à la génération de « figures historiques d'entrepreneurs » de la période d'après-guerre. C'est sans doute l'un des enjeux cruciaux de la société Japonaise.

⁹ Une nouvelle forme de capital à haut risque, les « *funds* », multipliés au cours des années 90, prennent le contrôle des entreprises en faillite, les rentabilisent à court terme -en les restructurant drastiquement- et les réintroduisent sur les marchés de titres, ce qui permet d'obtenir un haut rendement des capitaux investis. Les « *fund managers* » mandatés par les *funds* agissent alors comme des « entrepreneurs de venture-capital ».

Le travail au forfait (*sairyorôdô*), qui déroge aux normes standard du travail, en particulier dans le régime du temps de travail (ce type de contrat permet de ne plus prendre en compte les heures supplémentaires), a été introduit dans le code du travail. Ce nouveau régime de travail tend à accompagner le nouveau système de « rémunération annuelle au forfait » (*nenposei*), négociable chaque année entre le management et le salarié, sur la base d'une évaluation des résultats individuels. Ces deux changements ont visé notamment à adapter les lois à la réalité des activités de recherche/développement dans le secteur privé. En effet, les chercheurs ou ingénieurs de R/D - ou autres types de professionnels (*marketing, trader* etc.) - ne pouvaient plus être gérés de la même manière que les ouvriers, selon un régime standard de travail (Nohara 1998)¹⁰. L'homogénéité du régime de travail commence donc à céder la place à la différenciation des statuts, du régime du temps de travail etc.

La même année, a été abordé un autre grand enjeu qui engage fortement l'avenir du capitalisme japonais, compte tenu de sa situation démographique déclinante. Ainsi, la législation du travail concernant les femmes (Arai et Lechevalier, 2003) a été modifiée, à plusieurs titres, à la fois pour mobiliser plus de femmes dans les activités économiques et pour réconcilier la vie familiale (natalité) et la vie professionnelle : certaines clauses protectrices des femmes au travail (interdiction du travail de nuit etc.) ont été levées ; le congé parental d'un an avec 25 % de salaire payé a été institué ; des lois concernant les soutiens d'emploi envers les femmes seules (*Law on the welfare of single mothers and widows*) ont été promulguées.

Après la crise « asiatique » de 1998, la restructuration industrielle s'est accélérée, en même temps que la faillite d'entreprise n'a cessé de battre le record historique (18000 en 2001). Le nombre de conflits collectifs portés devant le tribunal a alors doublé en deux ans (plus de 1900 par an en début des années 2000), notamment en matière de licenciements. Le code du travail a été ainsi révisé pour intégrer¹¹, pour la première fois et formellement, la faisabilité et les conditions de licenciement collectif (justification des raisons, reconnaissance de responsabilité, procédure de choix des licenciés, obligation de négocier etc.) (Nitta, 2003). En parallèle avec l'accroissement rapide du taux de chômage, la politique active du marché du travail a été mise en place (Ito and alii 2004)¹². Les flux sur le marché du travail augmentant rapidement, elle visait à mieux équilibrer les bénéfices collectifs de la réallocation des travailleurs et la précarisation accrue de leurs situations individuelles. On a vu alors, d'une part, une série de mesures de soutien pour la mobilité professionnelle, comme le congé de formation, la subvention à la formation continue prise à titre individuel, l'introduction de la pension d'entreprise « portable », la libéralisation des offices privés de placement de la main d'œuvre etc. D'autre part, « le filet de sécurité » pour

¹⁰ Le système d'emploi japonais s'est caractérisé par la clause du « statut unique », l'un des acquis obtenus par les syndicats d'entreprise après la seconde guerre mondiale. Cette clause a pour but d'unifier les statuts des « cols bleus » et « cols blancs ». Le régime de travail a ainsi été homogénéisé par une standardisation rigide de l'ensemble des règles, indifféremment des fonctions ou services. Ceci a favorisé la cohésion « communautaire » des salariés au sein de l'entreprise, mais a aussi causé des distorsions dans la gestion des « professionnels ».

¹¹ Au Japon, beaucoup de conflits liés aux licenciements étaient résolus, en s'appuyant sur la jurisprudence (donc souvent devant les tribunaux) : aucune loi n'encadrerait explicitement ce processus, ce qui entraînait parfois des conflits longs et coûteux. Cette révision peut donc être considérée comme une forme de « rationalisation » de processus de licenciement collectif.

¹² Suite à cette crise « asiatique », l'année 1998 aura sans doute marqué le tournant de la politique de l'emploi au Japon : alors que l'Etat visait traditionnellement - par subvention - à maintenir un sureffectif au sein des firmes, il s'est alors mis à privilégier une politique active du marché du travail centrée sur la transférabilité de la main d'œuvre.

les salariés « déplacés » a été renforcé, par l'amélioration du régime d'assurance chômage, notamment pour les travailleurs âgés

Cette longue série de réformes dans ces deux domaines mentionnés reflètent, de manière éclatante, le raccourcissement de l'horizon temporel que les firmes japonaises se donnent dans la construction de leurs stratégies : les relations d'emploi ou les liens de l'actionnariat croisé supposaient traditionnellement une durée longue, alors que les firmes cherchent maintenant à combiner de façon plus flexible le travail et le capital. Bien que très convergent dans tous les pays industrialisés (Gautié, 2003), ce mouvement n'annonce pas pour autant la transformation « néolibérale » du capitalisme japonais. Ce dernier s'orienterait plutôt vers « le capitalisme de réseaux » où les échanges se font, non pas uniquement à travers les mécanismes du marché, mais aussi et surtout par l'intermédiaire des réseaux permettant aux divers acteurs de se connecter et se déconnecter rapidement. Dans ce sens, la flexibilité sera toujours recherchée ici non pas directement auprès de l'individu mais auprès de l'entité collective (groupe, réseau de sociabilité, famille etc.) au sein de laquelle les personnes trouvent leur place et leur identité.

II - Système d'innovation technologique et scientifique

Une large littérature reconnaît maintenant que l'innovation fondée sur la découverte scientifique est le moteur essentiel pour la croissance économique. Dans ce domaine, le Japon a longtemps été qualifié « d'imitateur » des technologies ou de « *free rider*- passager clandestin » dans le domaine de la science. Selon cette interprétation, le capitalisme japonais a pu réaliser une rapide croissance économique, grâce à l'importation massive des technologies étrangères et par l'acquisition - quasiment gratuite - des savoirs scientifiques¹³ nés ailleurs sans pour autant investir lui-même dans la science. Cette vision a pu correspondre à une part de vérité dans les étapes antérieures de son développement, même si on peut arguer, suite à la littérature « évolutionniste » de l'innovation (Dosi and alli, 1988), que la capacité d'assimilation technologique ou scientifique présuppose déjà un investissement massif dans l'infrastructure intellectuelle dont elle tire les ressources ; sans une telle capacité construite au préalable sur une intense activité scientifique propre à ce pays, il n'aurait pas pu injecter aussi promptement les derniers résultats de la science dans l'activité industrielle (Freeman, 1987).

En cette matière, nous pouvons constater deux transformations récentes qui renvoient pour la première au renversement de tendance dans le domaine des échanges technologiques (export/import des propriétés intellectuelles) et pour la seconde à l'émergence d'une nouvelle infrastructure cognitive.

Le capitalisme japonais continue, même dans un contexte conjoncturel difficile, à renforcer sa position technologique, grâce à l'effort constant du secteur privé. En effet, l'investissement consenti à la R/D stagne durant les années 90, mais demeure relativement élevé par rapport aux autres pays (3 % du PIB). Presque trois quarts de ces dépenses en R/D sont effectués par les firmes privées. L'un des résultats de cette politique est que les balances commerciales des transferts techniques (export/import de brevets, licences, know-how et conseils techniques), qui sont restés longtemps défavorables au Japon, sont devenues excédentaires pour la première fois en 2003 (10,5 milliards d'euros en import contre 11 milliards d'euros en export). Le ratio export/import a évolué de 0,42 en 1992 à 1,04 en 2003, en passant

¹³ Qualifiés souvent de « biens publics » qui doivent circuler librement sans coûts.

par 0,64 en 1995, 0,83 en 1998 et 0,93 en 2000, dans une conjoncture où le volume d'export a presque quadruplé (Banque du Japon, 2004).

Les années 90 ont donc été marquées par une remontée rapide du Japon comme exportateur net de propriétés intellectuelles. L'évolution de cet indicateur est d'une grande importance pour l'avenir du Japon : le capitalisme japonais se doit de forger, à la place de l'exportation pure de produits, fussent-ils de haute technologie, une base renouvelée de compétitivité immatérielle.

Cette montée en puissance s'est par ailleurs accompagnée d'une large affirmation identitaire d'une catégorie professionnelle, ingénieurs-inventeurs au sein des grandes firmes. Très silencieux jusqu'à la fin des années 90, certains d'entre eux n'hésitent plus à réclamer les *royalties* de leurs inventions à leurs employeurs, quitte à faire appel au tribunal¹⁴. Une telle émergence de nouvelle « figure d'inventeur-ingénieur » ne manquera pas de déstabiliser la forme actuelle de firmes japonaises basées sur la structuration du marché interne du travail.

En ce qui concerne le système de recherches scientifiques, l'Etat japonais - conscient de son retard - a commencé à réagir, en prenant l'initiative de grands programmes scientifiques d'envergure internationale. Il s'agissait, au nom du « techno-nationalisme », de s'assurer des ressources cognitives nationales - et autonomes - pour une meilleure créativité scientifique. Au début des années 80, il a ainsi lancé un programme de « *super-computer* » avec la programmation d'un budget décennal. Rebaptisé « cinquième génération » au bout de cinq ans, ce programme s'est transformé en « machine pensante - intelligence artificielle de cinquième génération », avec une large coopération internationale ; quelques centaines de chercheurs étrangers ont été invités à séjourner dans les laboratoires de recherche japonais. Ensuite le programme « nouvelles frontières » a été mis en place en 1986. Il visait à percer le mystère du cerveau, en créant une nouvelle « neuroscience » basée sur la coopération interdisciplinaire et internationale. Enfin, le troisième programme du genre « sigma » a été décrété peu après en 1989, organisant un énorme consortium de laboratoires publics et d'entreprises japonaises et étrangères sur le thème des « nouvelles architectures informatiques ».

Ces « grands projets scientifiques » se sont tous caractérisés par une initiative technocratique de l'Etat et par l'engagement de moyens publics importants, mais aussi par une absence d'objectifs clairs. En dépit de la velléité politique d'être parmi les meilleures nations scientifiques et de l'injection des financements conséquents, ces grands projets n'ont produit de grands résultats, ni sur le plan scientifique, ni du point de vue des retombées industrielles, et ils sont parvenus à leur terme dans une quasi-indifférence au début des années 90. Ils n'ont pas réussi à donner au Japon le leadership techno-scientifique en raison d'une « cécité » technocratique, c'est-à-dire du fait même que l'Etat n'avait pas la capacité de cerner proprement les enjeux scientifiques et les cibles ; les paradigmes scientifiques dominants commençaient déjà à glisser vers le « système distribué » dans le champ informatique et vers le « génie génétique » ou la « génomique » dans les sciences de la vie (Lanciano-morandat et Nohara, 2005).

Compte tenu de ces échecs et à cause de la crise du budget public, la politique de grands programmes a cédé progressivement le pas dans le Programme-Cadre de l'Innovation promulgué en 1996. A sa place, la commission des experts insistait sur la promotion des liens organiques de coopération entre académie et industrie, l'autonomie des Universités nationales et les réformes des institutions de recherche

¹⁴ Actuellement, une quinzaine de cas litigieux sur le droit d'invention entre ingénieurs et employeurs sont en procès.

publique ou la politique en faveur de la propriété intellectuelle, pour promouvoir un management scientifique de type « *bottom-up* ». Dans le contexte japonais, il s'est révélé très tôt que les universités nationales constitueraient l'un des enjeux les plus cruciaux dans la refondation de la dynamique scientifique. Alors que ces Universités avaient à peu près accompli leur première mission d'éducation, il n'en était pas de même pour ce qui est de leur excellence scientifique et plus encore dans le domaine du transfert des savoirs.

En effet, en dépit des ressources financières et symboliques dont elles jouissaient, elles n'ont pas toujours réussi à soutenir la dynamique scientifique. Une centaine d'universités nationales totalisent 130 000 enseignants-chercheurs - ce qui correspond à 17 % des effectifs totaux de R/D - et représentent 9 % des dépenses nationales de R/D. Mais, elles absorbent une majorité du budget national (à peu près les deux tiers) consacré à la recherche fondamentale. Malgré leur importance capitale et leur énorme potentialité¹⁵, les universités nationales, rigidifiées par l'administration d'Etat, ne pouvaient jouer - sauf dans des cas exceptionnels - le rôle d'animation au sein du « système national d'innovation » (Lundvall, 1992) et encore moins le rôle diffuseur des savoirs dans la société et l'industrie¹⁶.

Ainsi, la réforme des universités nationales est apparue sur l'agenda politique, dès le milieu des années 90. Une série de réformes ont été progressivement mises en œuvre : au niveau organisationnel, l'instauration des Ecoles Doctorales, l'évaluation extérieure quadriennale etc.; en conjugaison avec d'autres réformes concernant les fonctions publiques, la possibilité de double statut (fonctionnaire/civil), le droit de dépôt et utilisation de brevets par les chercheurs universitaires, le congé pour création de spin-off (jeunes pousses) ; sur le plan du transfert des connaissances, la création de TLO (*technology licensing office*) s'occupant du management de la propriété industrielle, l'activation de centres de coopération université/industrie, le fonds d'aide à la création de spin-off etc. Etant donné que ces réformes ont pris comme modèle le système universitaire américain, il n'est pas très étonnant que ces mesures ressemblent aux dispositifs américains.

Toutefois, cet ensemble de réformes s'inscrit au Japon dans un dessein global esquissé pour le système universitaire il y a dix ans, c'est-à-dire dans le cadre d'une transformation complète du statut des universités nationales. Elles ont, à partir du printemps 2004, le statut d'« Etablissement Administratif Indépendant (*dokuritsu gyoseihogin*) » permettant de les doter d'un management autonome. De plus les enseignants, jusque là fonctionnaires d'Etat, voient transformer leur statut en salariés du secteur privé. Tout cela signifie que les Universités ayant ce nouveau statut acquièrent, en leur nom propre, toutes sortes de propriété et sont libres de construire leurs propres stratégies éducatives, académiques ou financière, mais avec comme contrepartie la totale responsabilité de leurs résultats.

De la sorte, la production de résultats scientifiques (publication d'articles) et la valorisation de leurs propriétés intellectuelles (dépôt de brevets) deviennent l'un des enjeux majeurs pour ces universités : elles seront évaluées par leur tutelle essentiellement sur les résultats -académiques et financiers- de la recherche. Elles

¹⁵ Le Japon n'a pas reçu beaucoup de prix Nobel (6 prix Nobel en science). Cependant, si on considère le « *scientific citation index* » dans 20 champs scientifiques, le nombre de chercheurs japonais positionnés dans la liste de « top 20 les plus cités » s'élève à 40, ce qui place le Japon en second rang mondial après les USA (235 personnes) qui est de loin le premier. L'originalité de ses activités scientifiques n'a pas pu être pleinement exploitées jusqu'à présent.

¹⁶ Du fait principalement que les brevets déposés par les universitaires devenaient en principe la propriété de l'Etat.

devront chacune gérer non seulement les brevets générés par leurs personnels, mais aussi manager les relations contractuelles avec les firmes ou même, dans certain cas, un ensemble complexe de « parcs scientifiques » construits au sein des campus universitaires.

En paraphrasant l'un des auteurs de la science politique actuelle (Etskowitz and alii, 2000), on peut dire que les universités japonaises sont fortement sollicitées à se convertir en « Université Entrepreneuriale », en laissant de côté leur idéologie de « citadelle académique ». Il subsiste encore, bien entendu, des conflits virulents entre l'académisme et l'affairisme universitaire, de même qu'un vif débat sur le caractère de la connaissance scientifique comme « bien public » non-privatisable.

Par-delà ces débats, il n'en demeure pas moins que les « **actifs intellectuels** » accumulés par les universités constituent une des clés pour le renouvellement du capitalisme japonais. En effet, les flux de ces actifs intellectuels s'orientent, plutôt que vers les grandes firmes depuis longtemps connectées aux réseaux internationaux des flux de connaissance scientifique¹⁷, vers les PME de haute technicité, en irriguant ainsi de vastes tissus industriels et en faisant émerger de nouveaux secteurs comme le génie biologique, les nanotechnologies, la micro-machine, l'image virtuelle etc.

Déjà quelques signes apparaissent, pour indiquer l'émergence de l'infrastructure cognitive basée sur l'imbrication plus étroite entre académie et industrie : le dépôt des brevets par les universitaires a quadruplé entre 1998 et 2002 pour atteindre 600 par an ; les *royalties* reçues par les universités, bien qu'encore modestes, ont bondi en 3 ans du 0,16 million à 3,15 millions d'euros en 2002 ; le nombre de recherches coopératives entre l'industrie et les universités nationales a presque triplé entre 1996 et 2001 pour atteindre 5260 contrats par an.

Ces mouvements créent ainsi de nouveaux acteurs ayant un haut potentiel au sein de la « société de connaissance », même si les retombées sur la régénération des tissus industriels ne se feront sentir réellement qu'à moyen terme.

III - Intégration régionale du Japon en Asie

Historiquement, le Japon oscille entre l'Asie et l'Occident, avec son identité ambiguë en tant que premier pays industrialisé (occidentalisé) d'Asie. Depuis plus d'un siècle et plus encore après la seconde guerre mondiale, ce pays s'est entièrement tourné vers l'Occident, d'abord vers l'Europe puis vers les Etats-Unis. En particulier, la période de la « guerre froide » après 1945 a définitivement figé sa position géopolitique ; les relations particulières entre les Etats-Unis et le Japon, sous le parapluie nucléaire des premiers, ont créé une forte (inter)dépendance économique et politique qui régule primordialement l'insertion de ce pays dans l'économie internationale. Ainsi, les flux de produits comme les flux de capitaux ou de technologies entre les deux pays ont longtemps conditionné la prospérité du Japon. Si les Etats-Unis restent encore qualitativement la destination essentielle des flux économiques à partir du Japon, la zone Asie ne cesse cependant d'augmenter en importance depuis une vingtaine d'année.

De ce point de vue, l'année 2003 a été marquée par un changement symbolique. La Chine (y compris, Hongkong et Taiwan) occupe désormais la première place devant

¹⁷ Les grandes firmes japonaises ont noué, depuis longtemps, des liens contractuels de coopération scientifique avec les universités ou centres de recherche étrangers (surtout américains) de renommée mondiale, en délaissant en quelque sorte les universités japonaises qui restaient réticentes à la contractualisation de la coopération scientifique. Le changement du statut des universités nationales les inciterait logiquement à se rapprocher des recherches universitaires au Japon.

les Etats-Unis dans le commerce extérieur du Japon, alors qu'en 1993, ces derniers représentaient, de loin, la première place (29 %) et la Chine à peine la 10^{ème} (6 %). Outre sa dimension symbolique, cet événement a une traduction concrète : la croissance économique du Japon est conditionnée en partie par les échanges commerciaux avec la Chine. Repenser ses stratégies asiatiques (et globales) à partir du continent chinois devient l'un des éléments décisifs, pour la globalisation de ses capitaux (MITI, 2003).

Ce retour - historique - vers la Chine a, par ailleurs, deux aspects. D'une part, le marché chinois (consommation intérieure) croît rapidement et représente un débouché non-négligeable pour les produits japonais (ainsi que pour les produits européens), au fur et à mesure qu'une classe moyenne émerge. D'autre part, les sociétés japonaises investissent massivement dans la construction d'usines ou d'ateliers, ce qui est présenté comme phénomène de « délocalisation (*kudoka*) » et interprété comme « désindustrialisation » du Japon. Cependant, 60 % des exportations vers la Chine sont considérés comme destinés à ces transplants japonais, pour les fournir en machines, équipements et pièces détachées.

Ces deux aspects sont souvent confondus dans les débats japonais sur l'économie chinoise qui tendent à la considérer comme une grande menace. Si son rattrapage technique et commercial est rapide surtout dans l'électronique grand public ou l'équipement télécom, il reste toutefois à créer une relation de complémentarité entre les deux économies. La présence de deux entrées (USA et Chine) pour son insertion économique internationale ne peut que profiter au Japon, à condition qu'il arrive à consolider ses propres forces (ou ses compétences-clé) dans la chaîne de la spécialisation internationale.

C'est ainsi que le capitalisme japonais est en train de se repositionner à la fois dans sa topologie géopolitique et dans sa dimension industrielle. Contrairement à d'autres pays européens et aux USA, le Japon a d'abord préféré investir dans les pays Asean (*Association of Southeast Asian Nations*) plutôt qu'en Chine jusqu'au début des années 90. Son industrie a ainsi transféré massivement des usines, des capitaux et des technologies dans ces pays, pour créer une base-arrière dans les secteurs d'assemblage (électronique grand public et pièces détachées automobiles etc.). En dépit des sentiments anti-japonais qui y régnaient en début des années 70, elle a fini par réussir à s'y implanter, à lancer une dynamique d'innovation locale à travers le transfert de know-how et à créer des réseaux de complémentarité. Ces processus, initiés parfois par un mélange de considérations politico-économiques, ont débouché sur des résultats tangibles au niveau du développement local. Le capitalisme japonais a montré sa capacité d'entraînement, en s'installant sur la base du long terme. Depuis le début des années 90, conscient d'un certain retard par rapport à ses concurrents européens et américains, il s'est fortement réorienté vers la Chine et a commencé à accélérer son implantation sur le continent chinois, surtout à partir du milieu de la décennie 90. Ainsi, le nombre de sociétés à capitaux japonais créées en Chine (sans les joint-ventures) passe de 150 en 1990 à 1712 en 2000, en passant par 908 en 1995. En 2000, les transplants japonais en Chine représentent désormais un quart des transplants japonais en Asie (6900 sociétés).

Ce retour vers la Chine se caractérise, comparativement à ce qui s'est passé en Asean, par quelques similitudes et différences. En ce qui concerne la similitude, on note qu'une grande firme manufacturière arrive toujours avec un réseau de fournisseurs sur lequel elle s'appuie pour les pièces détachées. Toutefois, ces fournisseurs sont contraints à être rapidement autonomes et à s'insérer dans le marché local, puisque la commande n'est plus garantie comme avant. Ils sont ainsi

amenés à créer leur propre marché et à jouer un rôle dynamique dans les tissus industriels locaux. Par ailleurs, il existe une myriade de PME japonaises - indépendantes - qui vont aussi vers le continent chinois. Spécialisées souvent dans les pièces techniques de très haute valeur ajoutée comme les « moules », des machines spéciales (machines-outils dédiées) ou des segments particuliers de production comme taraudage ou alliage de précision etc., elles conçoivent l'industrialisation de la Chine comme une grande opportunité et s'y engagent résolument. Sans doute, plus que les constructeurs automobiles ou électroniques qui n'arrivent pas toujours à dégager du profit, ces PME contribuent directement à la montée rapide de l'industrie chinoise et en sont les grandes bénéficiaires. Ce fait, tout à fait nouveau, laisse penser qu'il existe, derrière les cas les plus spectaculaires d'implantation japonaise ex-nihilo dans ce pays (Toyota, Matsushita ou Canon etc.), une imbrication des tissus productifs en profondeur - favorisée certes par la proximité locale et culturelle - portée essentiellement par de nombreuses PME à compétence spécialisée¹⁸.

Une des différences réside aussi dans la simultanéité des investissements dans les différents domaines ou fonctions. Les firmes japonaises investissent non seulement dans la fabrication, mais aussi dans les fonctions de R/D ou les centres techniques, dans la logistique et dans les réseaux commerciaux. Elles embauchent, par conséquent, aussi bien des ouvriers que des chercheurs ou informaticiens, en passant par des commerciaux. De même, elles nouent des relations avec les universités ainsi qu'avec des administrations locales ou des réseaux de distributeurs locaux. Cela signifie que la majorité d'entre elles ont, dès le départ, une stratégie très intégrée dans l'approche de la Chine, pour s'insérer durablement dans cette société. Il est inéluctable que ces redéploiements du capitalisme industriel japonais en Chine et plus généralement en Asie s'accompagnent de quelques vellétés politiques de la part du Japon, afin de créer une zone asiatique plus intégrée. L'initiative japonaise dans ce sens reste timide, puisque toute velléité dans ce sens évoque inévitablement chez ses voisins un mauvais souvenir de la « grande zone asiatique de prospérité » que l'impérialisme japonais a jadis promue. Etant donné l'allergie anti-japonaise encore vivace (en Corée et Chine surtout), la différence des régimes politiques et le multiculturalisme séculaire, le plan de construction de la Communauté Asiatique -à l'instar de l'Union Européenne- est quasi-inexistant dans l'agenda politique¹⁹. Ni le marché commun ni l'union monétaire ne sont à un horizon prévisible. Seul le FTA (*Free Trade Agreement* – accord de libre commerce) est envisagé entre l'Asean et le Japon d'ici dix ans. Entre la Corée et le Japon, il n'y a même pas d'Accord-Général encadrant les échanges commerciaux. Cependant, ce manque d'Institutions Communautaires ne signifie nullement l'absence d'intégration de la zone asie.

¹⁸ L'un des éléments de la puissance industrielle japonaise repose sur l'existence de ces nombreuses PME à haute technicité. Par exemple, l'industrie des « moules » pour la presse, composée uniquement de PME, a une position concurrentielle très forte dans le monde et supporte la compétitivité de l'industrie automobile ou de l'industrie électronique au Japon. Les alliances entre ces PME japonaises et les constructeurs chinois constituent, à présent, une infrastructure industrielle des « usines du monde ».

¹⁹ En novembre 2004, la Chine a annoncé son intention d'ouvrir la négociation avec Asean pour FTA bilatéral (entre Chine et Asean). En réaction immédiate, le gouvernement japonais décide d'accélérer la tenue prochaine de table-ronde asiatique pour FTA global (multi-pays). Le destin de la Communauté Asiatique se jouera sûrement à travers cette rivalité Chine-Japon. *Nihon keizai shinbun* (*Japan Economic Journal*) daté du 25 Novembre 2004.

En l'occurrence, la nouveauté en ce début du XXIème siècle est que les pays asiatiques communiquent mutuellement par échange direct et non à travers les référents européens ou américains interposés comme dans le passé : émergent alors des mouvements de convergence identitaire susceptibles de créer une nouvelle Asie très fortement appuyée sur le développement de multimédia.

Dans ce contexte, la présence du Japon en Asie se fait de plus en plus, au delà de son industrie classique, à travers ses vastes activités « immatérielles » : la tertiairisation rapide de l'économie japonaise est une réalité : plus de deux tiers de la population active travaillent dans les différents secteurs tertiaires. Le leadership japonais commence alors à s'appuyer sur la créativité de ses « industries de contenu » qui vont du cinéma ou du dessin animé, jusqu'au studio de musique ou jeux électronique, en passant par le graphisme, le design industriel, la mode ou les logiciels etc. Ces « industries de l'immatériel » fabriquent des « produits » hautement symboliques par le croisement des pays asiatiques. Par exemple, le Japon conçoit et finance les jeux vidéo ou dessins animés, la Corée les dessine et la Chine les informatise dans un réseau de spécialisation verticale. Ces produits se commercialisent ensuite en Asie, voire dans le monde entier. Il en est de même pour l'industrie de la mode. Les vêtements conçus par les couturiers japonais sont fabriqués en Chine ou Thaïlande puis distribués par les réseaux chinois à travers l'Asie (Jetro, 2003).

En ce qui concerne les logiciels - domaine d'excellence américaine -, le Japon a pris l'initiative de créer un système d'exploitation commun à trois pays ayant le mode d'écriture chinoise (Japon, Corée, Chine), à partir du logiciel libre LINUX, pour s'opposer explicitement à la domination de Microsoft. Le logiciel d'OS « Tron » destiné à la « domotique - digitalisation des équipements de la maison », invention d'un universitaire japonais, ou le « *i-Mode* », téléphone portable de troisième génération, ont acquis le statut de standard, du moins asiatique sinon mondial. L'enjeu est de taille aussi bien pour les gouvernements que pour l'industrie asiatique dans son ensemble.

L'enseignement supérieur japonais devient aussi un lieu d'accueil privilégié des étudiants asiatiques, les universités ouvrant des cursus qui leur sont destinés. Et le gouvernement japonais offre désormais, outre des bourses, des postes de post-doctorant (au moins 3000 sur 10000 postes), pour attirer les jeunes chercheurs asiatiques dans ses centres de recherche. Le Japon manifeste son intention de devenir l'un des pôles d'excellence, en Asie, qui vise à dynamiser la production scientifique.

Par delà l'idéologie, l'approfondissement des liens multi-pays dans cette zone se fait, de façon très pragmatique, non pas par le discours politique mais par les échanges économiques et culturels quotidiens qui contribuent à créer une sensibilité contemporaine commune asiatique. Le Japon joue, semble-t-il, un rôle décisif dans cette émergence d'une nouvelle Asie.

Conclusion

Soixante ans se sont écoulés depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Le capitalisme contemporain japonais est entré dans une phase de maturité, après cinq ans de chaos fondateur, sa montée fulgurante sur la scène mondiale durant quarante-cinq ans et les dix dernières années de « récession ». La croissance économique exceptionnellement longue, puis la brutalité de la déflation ainsi que la mondialisation de l'économie, ont totalement modifié les contextes à la fois sociétaux - propres au Japon - et internationaux dans lesquels il s'insère.

Malgré ses problèmes - dettes publiques « colossales », vieillissement de la population et perte de confiance -, le Japon reste relativement riche et égalitaire (il est l'un des pays les moins inégalitaires, en terme de distribution des revenus des ménages, parmi les grandes démocraties occidentales) ; son économie possède encore quelques atouts : sa société continue à créer de nouveaux acteurs, c'est-à-dire reproduire son potentiel d'innovation institutionnelle.

Compte tenu de ses atouts ou ressources accumulés au cours de ses trajectoires historiques, le capitalisme japonais révisé ses règles de jeux, pratiques ou croyances et effectue une adaptation parfois très douloureuse, sans toutefois produire de déchirures sociales. Ce travail s'est fait - et continue à se faire - avec tâtonnements, contradictions et soubresauts multiples du passé. De ce point de vue, la décennie 90 (1993-2003) correspondrait sans doute à une des périodes « expérimentales », comme l'époque Meiji ou la décennie d'immédiate après-guerre, qui auraient préparé l'avènement de nouvelles formes institutionnelles. En dépit de l'apparent immobilisme politique ou/et institutionnel, on voit des nouveaux acteurs émerger à des différents niveaux : ingénieurs-inventeurs, universitaires-entrepreneurs, « *fund managers* », spin-offs, PME « expatriées en Chine » etc. Ils inventent de nouvelles pratiques et/ou règles de jeux, tout en tâtonnant dans leurs démarches. Dans ce sens, les mutations en profondeur sont d'ores et déjà en marche à des niveaux locaux.

Cependant, ces acteurs ne sont pas encore en mesure d'établir des mécanismes globaux de coordination, même si les enjeux pour le futur du capitalisme japonais sont maintenant assez clairs : la « fluidification » des actifs financiers, humains et intellectuels ; la consolidation de la base cognitive/scientifique ; l'insertion plus harmonieuse dans la zone asiatique, en particulier en Chine. En d'autres termes, cet ensemble des micro-innovations ne parvient pas encore à converger vers une forme précise de cohérence, c'est-à-dire un nouveau modèle économique.

Pour le moment, nous ne nous hasarderons pas à avancer sur ce terrain prospectif.

Bibliographie

Agence de Science et Technologie, 2002, *livre blanc sur les sciences et technologies*, Tokyo.

Aoki M., 1988, *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Massachusetts.

Arai M. et Lechevalier S., 2003, Japon : 20 ans de politiques de promotion de l'égalité homme-femmes au travail, *Chronique internationale de l'IRES*, N°85.

Banque du Japon, 2004, *Rapport trimestriel* N°251, Tokyo.

Bertoldi M., 2002, Chronique d'une décennie de politique économique : l'exemplarité du Japon, *L'année de la régulation*, N°6, Paris.

Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete eds, 1988, *Technical Change and Economic Theory*, Pinter, London.

Etskowitz H. and alii., 2000, The Future of the University and the University of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm, *Research Policy* 29.

Freeman C., 1987, *Technology Policy and Economic Performance, lessons from Japan*, Pinter Publishers, London.

Gautié J., 2003, Marché du travail et protection sociale : quelles voies pour l'après-fordisme ?, *Esprit*, 11/2003, Paris.

Hall P. and Soskice D. eds., 2001, *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.

Inagami T. and alii., 2004, *koporeito gabanansu to jugyouin (Corporate governance and employees)*, Tokyo University Press, Tokyo.

Ito M. et alii., 2004, *Koyo senryaku (la stratégie pour l'emploi)*, Japan Institute of Labor, Tokyo.

JETRO, 2003, *Nihon kigyō no asia niokeru chii (Positionnement des firmes Japonaises en Asie)*, Tokyo.

Lanciano-morandat C., Nohara H., 2005, Comparaison des régimes de recherche et développement en France et au Japon, *Revue Française d'Administration Publique*, N°1, ENA.

MITI, 2003, *Tsuusan-hakusho (Libre blanc de MITI)*, Tokyo.

Lundvall B.A ed, 1992, *National Systems of Innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*, Pinter Publishers, London.

North D., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performances*, Cambridge University Press, Cambridge.

Nitta M., 2003, *Henka no nakano koyoshisutemu (Système d'emploi en transformation)*, Tokyo University Press, Tokyo.

Nohara H., 1993, « Le syndicat d'entreprise et le micro-corporatisme au Japon : acteur, compromis et dynamique temporelle », in Gazier B., éd., *Emploi, nouvelles donnes*, Economica, Paris.

Nohara H., 1998, L'économie des Ressources Humaines en Transition : le cas du Japon, *Economie Appliquée*, Tome LI, N°3.

Nohara H., 2002, Des Limites du Mode de Développement de l'Economie Japonaise: Examens Institutionnels et Historiques, *Economie Appliquée*, Tome LV, n°1.