



HAL
open science

L'Asie du Sud-Est et les chaînes de valeur

Eric Mottet, Bruno Jetin

► **To cite this version:**

Eric Mottet, Bruno Jetin. L'Asie du Sud-Est et les chaînes de valeur. Boulanger, Eric - Arès, Mathieu. Christophe Colomb découvre enfin l'Asie: Intégration économique, chaînes de valeur et recomposition transpacifique, Athéna, 2016, Economie Politique Internationale, 9782924142295. halshs-01343928

HAL Id: halshs-01343928

<https://shs.hal.science/halshs-01343928>

Submitted on 11 Jul 2016

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.

L'Asie du Sud-Est¹ et les chaînes de valeur

Éric Mottet²

Bruno Jetin³

Introduction

En Asie du Sud-Est, l'après-Seconde Guerre mondiale a ouvert la voie à une vaste recomposition des politiques publiques grâce à la libéralisation des échanges et à la réaffirmation des formes autoritaires de domination politique. S'inspirant peu ou prou du développement nippon, on a assisté à une montée en puissance économique de l'Asie du Sud-Est à partir du tournant des années 1960-1970, ascension économique s'inscrivant dans la foulée de la politique des nouveaux pays industrialisés (NPI) asiatique⁴. Le Japon s'est d'autant plus imposé comme modèle à suivre pour les États du Sud-Est asiatique ont cherché à s'intégrer dans la chaîne mondiale de valeurs⁵. Les composantes structurelles de l'économie de la région sont bien connues : elles se caractérisent par la forte imbrication des élites politiques et du monde des affaires, la nette séparation de l'économie cédée aux entreprises étrangères et les entreprises d'État dominant les marchés nationaux⁶.

1. Positionnement géoéconomique et géopolitique de l'Asie du Sud-Est

La mise en place d'une multitude d'accords bilatéraux entre, d'une part, les pays de la région, et d'autre part, les grandes puissances étrangères confirme que l'Asie du Sud-Est constitue l'un des nœuds géoéconomique et géopolitique de l'Asie, la région apparaissant comme un pivot stratégique entre le monde chinois, l'aire indienne et l'Asie-Pacifique, zone en cours de transformation depuis la montée en puissance de la Chine et le redéploiement de la politique étrangère américaine en direction de l'Asie Orientale⁷.

¹ Précisons que dans ce chapitre, nous entendons par Asie du Sud-Est les dix pays de l'ASEAN (Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE) ou ASEAN en anglais) – Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam – ainsi que le Timor Leste.

² Professeur de géopolitique au département de géographie de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Ses recherches portent notamment sur la géopolitique de l'Asie du Sud-Est et de l'Est, plus particulièrement sur les ressources naturelles, énergétiques et stratégiques, ainsi que les processus de régionalisation. À ce titre, il est chercheur associé au Groupe d'études et de recherche sur l'Asie contemporaine (GERAC) de l'Institut des Hautes Études internationales (HEI-Québec), ainsi qu'à l'Institut de recherche sur l'Asie du Sud-Est contemporain (IRASEC-Bangkok).

³ Chercheur à l'Institut de Recherche sur l'Asie du Sud-Est Contemporaine (IRASEC- Bangkok) et Maître de conférences en sciences économiques à l'Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité. Ses recherches portent sur l'intégration de l'Asie orientale, la pauvreté et les inégalités, et les régimes de croissance.

⁴ Taiwan, Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour.

⁵ Bafoil, F. (2012). *Capitalismes émergents. Économies politiques comparées, Europe de l'Est et Asie du Sud-Est*, Paris, SciencesPo. Les Presses, p. 281.

⁶ *Ibid.*, p. 301.

⁷ L'Asie Orientale comprend l'Asie du Nord-Est (Chine, Taiwan, Japon, Corée du Nord et du Sud) et l'Asie du Sud-Est.

1.1. Quels poids en Asie et dans le Monde ?

1.1.2. Quel poids démographique ?

En 2012, on estime la population de l'Asie du Sud-Est à quelque 619 millions, et elle sera de l'ordre de 788 millions en 2050⁸. Si elle demeure importante, la forte croissance de la population en un demi-siècle, reste inférieure aux progressions observées dans d'autres régions peu industrialisées du monde, dont l'Afrique et le Proche et Moyen-Orient. Sans avoir un poids démographique considérable, contrairement à l'Asie de l'Est (23 %) et l'Asie du Sud et Centrale (25 %), l'Asie du Sud-Est représente à elle seule environ 9 % de la population mondiale. En 2050⁹, son importance dans la population mondiale totale devrait rester dans les mêmes proportions. Cela s'explique par le fait que « globalement, l'ensemble régional regroupant [...] l'Asie du Sud-Est, [...] connaît désormais une croissance démographique lente, largement inférieure à celle observée dans les autres grandes régions du monde en développement¹⁰ ». Autrement dit, sans être achevée dans les pays les plus pauvres, la transition démographique sera limitée dans la majorité des pays de l'ASEAN d'ici 2050.

De l'extérieur, la population de l'Asie du Sud-Est est souvent perçue comme une masse monolithique, mais ni sa croissance démographique ni sa répartition n'y sont uniformes. D'une part, on retrouve des différences considérables entre pays. Par exemple, l'Indonésie, le pays le plus peuplé, compte 250 millions d'individus (2012¹¹) alors que le sultanat de Brunei est peuplé de seulement 418 000 personnes. D'autre part, les densités de population confirment ces écarts entre pays. Plus précisément, alors que la moyenne régionale se situe à 132 hab./km², un petit groupe de pays a des densités moyennes supérieures à ce chiffre (2012¹²) : Singapour (7 923 hab./km²), les Philippines (328 hab./km²) et le Vietnam (276 hab./km²). En revanche, d'autres nations se situent très en dessous de cette moyenne, c'est notamment le cas du Laos (29 hab./km²), du sultanat de Brunei (72 hab./km²) et de la Birmanie (79 hab./km²). Néanmoins, si la densité reste un bon indicateur de la distribution des populations entre nations, elle ne reflète pas la dynamique interne à chaque pays. En effet, pour la majorité des nations de l'ASEAN la répartition demeure très inégale entre plaines et deltas centraux surpeuplés et territoires montagneux et insulaires en marge.

En troisième position dans la hiérarchie mondiale, derrière l'Asie de l'Est (1,6 milliard d'habitants) et l'Asie du Sud et Centrale (1,8 milliard d'habitants), le poids et la croissance démographiques sont clairement des atouts pour les pays de l'ASEAN, surtout en comparaison avec le vieillissement observé en Chine et au Japon.

⁸ United Nations [en ligne]:

http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/trends/WPP2012_Wallchart.pdf (page consultée le 4 août 2014)

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Attané, I. et Barbieri, M. (2009). « La démographie de l'Asie de l'Est et du Sud-Est des années 1950 aux années 2000 ». *Population*, 64. URL : www.cairn.info/revue-population-2009-1-page-7.htm.

¹¹ En 2012 : Philippines (98 millions), Vietnam (92 millions), Thaïlande (67 millions), Birmanie (53 millions), Malaisie (29 millions), Cambodge (15 millions), Laos (7 millions), Singapour (5,5 millions).

¹² D'après les Nations unies, les densités moyennes sont les suivantes : Cambodge (78 hab./km²), Malaisie (86 hab./km²), Indonésie (126 hab./km²) et Thaïlande (135 hab./km²).

1.1.2. Quel poids économique?

L'ASEAN, forte de ses quelque 619 millions d'habitants, plus que l'Amérique du Nord (356 millions) et l'Union européenne (511 millions), a un potentiel de développement économique encore largement en devenir¹³. Après s'être relevées de la crise monétaire de 1997, et malgré une succession d'événements défavorables¹⁴, les économies de la région ont connu une période de développement accéléré entre 2003 et 2007 engendré par une demande extérieure soutenue et des investissements directs étrangers (IDE) importants. En revanche, elles ont été confrontées en 2009 à la crise financière mondiale, qui a entraîné un ralentissement de leurs exportations en direction des grands pays industrialisés.

Entre 2003 et 2007, le taux de croissance de l'ASEAN, compris entre 5,5 % et 6,5 % sur les 5 ans, s'est maintenu à un niveau très élevé. Cela a permis à l'ensemble de la zone de passer d'un PIB d'un peu moins de 1 800 milliards \$ US (USD) en 2003 à plus de 2 550 milliards \$ US en 2007¹⁵. Au cours de cette période, le PIB par habitant est passé de 12 000 \$ (2003) à 15 500 \$ (2007)¹⁶, faisant reculer la pauvreté dans la région. Malgré cette progression spectaculaire, peut-on pour autant oublier que la situation est très différente selon les pays? Avec un PIB par habitant¹⁷ de respectivement 1 008 \$/an et 55 182 \$/an (2013¹⁸), le Cambodge et Singapour n'ont tout simplement pas grand-chose en commun. En 2010, le PIB des nations de l'ASEAN représentait 11,5 % du PIB des pays de la zone Asie/Pacifique, et 4 % du PIB mondial¹⁹. Ces chiffres relativisent le poids actuel et futur de la zone ASEAN dans l'économie mondiale²⁰.

Pris dans leur ensemble, les indices économiques de la zone ASEAN paraissent bons. Elle fait partie de l'Asie émergente, « tirée par la locomotive chinoise²¹ », et est un des principaux pôles de croissance du monde. Les pays de la région sont dans une position enviable par rapport à la zone Afrique ou la zone Amérique centrale et du Sud. Pour autant, la « solidité » économique de la région n'est-elle pas en trompe-l'œil? Force est de constater que les situations économiques sont contrastées, les écarts de développement et de stratégie économiques restant frappants

1.1.3. Quel poids géopolitique?

Entre 1967 et 1997, on a assisté à une montée en puissance de l'Asie du Sud-Est en Asie orientale. Alors qu'ils n'étaient pas un centre de rayonnement politique avant 1967, les pays de l'ASEAN ont acquis « en trente ans une légitimité et une compétence

¹³ Leost, G. (2009). « Les économies de l'Asean à l'épreuve de la crise économique et financière internationale ». In Arnaud LEVEAU (dir.), *L'Asie du Sud-Est. Les événements majeurs de l'année 2009*. Bangkok : IRASEC.

¹⁴ Éclatement de la bulle Internet (2000), ralentissement économique mondiale à la suite des attentats du 11 septembre (2001), crise du SRAS (2004) et Tsunami (2005).

¹⁵ Asian Development Bank (ADB). Les statistiques de l'ADB ne prennent pas en compte celles de la Birmanie.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ En dollars américains courants.

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Jetin, B. (1998). « La flexibilité du travail en Corée du Sud ». *Revue Tiers Monde*, 39, (154) : 403-423.

²¹ Boisseau du Rocher, S. (2009). *L'Asie du Sud-Est prise au piège*, Paris, Éditions Perrin, Collection «Asies», p. 21.

internationale²² ». Durant cette période, l'ASEAN a très bien valorisé la géopolitique mondiale, sans se faire écarteler par la Guerre froide. En effet, alors que la région est l'enjeu des rivalités entre grandes puissances après la Seconde Guerre mondiale et la guerre du Vietnam, l'Association tire sa réputation du travail accompli sur le terrain diplomatique durant cette période. Cette crédibilité est passée par la signature du Traité d'amitié et de coopération (TAC) en 1976, qui a institutionnalisé les principes de base de l'ASEAN. Dans le même temps, l'Association a noué des relations diplomatiques avec les grands partenaires mondiaux (CEE, États-Unis, etc.) et régionaux (Japon, Australie, etc.). De plus, elle a participé activement au règlement du conflit cambodgien, causé par l'invasion du pays par le Vietnam (1978-1989), en forçant les Nations Unies à prendre leurs responsabilités, ce qui débouchera sur les accords de Paris (1991). Dans la foulée, l'ASEAN a organisé en 1994 le premier forum sur les questions de sécurité concernant la région Asie-Pacifique (ASEAN Regional Forum), qui regroupe aujourd'hui 51 États membres. Devenue dans les esprits un pôle géopolitique, l'ASEAN a joué – à outrance? – sur sa spécificité « dans la gestion des affaires internationales, spécificité qui insistait sur l'absence de contrainte et d'agenda, le caractère informel des relations personnelles et l'esprit consensuel²³. »

La crise financière de 1997 a fait voler en éclats cette unité de façade. Elle a marqué le début d'une période de perte de crédibilité de l'ASEAN et a incité à poser un regard neuf sur les faiblesses du modèle régional. Premièrement, l'absence de structure intentionnelle ne permet pas de corriger les turbulences économiques. En effet, 30 ans après sa création, « l'Association ne dispose pas des instruments, ressources et mécanismes nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre une politique véritablement régionale : chaque partenaire opte pour une gestion de crise nationale²⁴ ». Deuxièmement, le processus de réconciliation régionale après la guerre du Vietnam et l'intégration de quatre nouveaux membres (Vietnam, Laos, Birmanie et Cambodge) posent plus de problèmes que prévu. Nous avons vu par exemple que les écarts de développement entre anciens et nouveaux membres sont considérables. De même, l'incapacité des diplomates issus des nouveaux pays de maîtriser correctement l'anglais, « *lingua franca* utilisée dans les réunions de l'ASEAN²⁵ », démontre très clairement la précipitation dans laquelle s'est fait cet élargissement. Troisièmement, le silence « assourdissant » de l'ASEAN durant la crise du Timor (1999-2001)²⁶, alors que la communauté internationale condamnait l'action indonésienne, précipite sa perte de crédibilité aux yeux du monde. L'ASEAN a découvert qu'elle ne vit pas en vase clos et que certaines questions « comme la démocratie ou les droits de l'homme sont des sujets sur lesquels grippent les relations avec l'Europe et les États-Unis²⁷. »

²² Boisseau du Rocher, S. (2009). *Op. Cit.*, p. 323.

²³ *Ibid.*, p. 276.

²⁴ Delamotte, G. et Godement, F. (2007). « Géopolitique de l'Asie », Paris, Éditions Sedes, p. 229.

²⁵ *Ibid.*, p. 229.

²⁶ À l'origine colonie portugaise, le Timor oriental (*Timor-Leste*) est annexé par l'Indonésie en 1975, mais se révolte en 1999 et obtient son indépendance en 2002.

²⁷ Boisseau du Rocher, S. (2009), *Op. Cit.*, p. 284.

1.2. Une région intégrée à la mondialisation, mais source de rivalités géopolitiques entre puissances

Pour Washington et Beijing, l'Asie du Sud-Est occupe un rôle politique, militaire et économique important dans les planifications stratégiques respectives. En ce qui a trait à la géopolitique, la région possède des couloirs de navigation, c'est-à-dire les « lignes de communications maritimes » (*Sea Lines of Communication – SLOC*), reliant l'Afrique et le Moyen-Orient à l'Asie du Sud-Est. La région de l'Asie du Sud-Est se trouve donc à l'intersection des deux plus importants couloirs de navigation au monde : celui d'est en ouest joint les océans Pacifique et Indien alors que celui du nord au sud relie l'Australie et la Nouvelle-Zélande au Nord-Est asiatique²⁸. Ces deux voies maritimes sont des axes économiques vitaux par lesquels l'Asie du Nord-Est importe des ressources essentielles comme le pétrole (en provenance du Moyen-Orient) et exporte des produits finis dans le monde entier. Dans la région, presque toute la navigation passe par l'un des détroits ou « points d'étranglement » suivants : le détroit de Malacca, le détroit de la Sonde et les détroits de Lombok et Makassar²⁹. D'un point de vue militaire, d'une part, ces couloirs de navigation sont cruciaux pour les déplacements des forces américaines vers l'océan Indien ou le golfe Persique, et, d'autre part, ceci explique la modernisation rapide de la marine de guerre chinoise et sa transformation progressive en flotte de haute mer³⁰.

2. Politiques publiques, IDE et chaînes de valeur globales en Asie du Sud-Est

Un trait caractéristique de l'industrialisation de l'Asie orientale est l'importance prise par les exportations dans la demande finale au point qu'elle est donnée comme exemple « d'industrialisation tirée par les exportations » par opposition « à l'industrialisation par substitution d'importations » caractéristique de l'Amérique du Sud. Cette opposition est en partie mystificatrice dans la mesure où en Asie orientale comme en Amérique latine, les pays ont commencé par une phase de substitution d'importation au début de leur processus d'industrialisation. Mais l'Asie orientale a mis l'accent sur la promotion des exportations bien avant l'Amérique du sud. Ainsi sur l'ensemble de la période 1980-2013 la part des exportations dans le PIB atteint en moyenne 59 % dans les pays de l'ASEAN³¹ contre 15 % en Amérique du Sud et même 14 % dans le seul MERCOSUR³². Par contre sur un plan purement quantitatif l'investissement direct étranger (IDE)³³ n'apparaît pas

²⁸ Khalilzad, Z. et al. (2001). « The United States and Asia: toward a New U.S. Strategy and Force Posture », Santa Monica CA, RAND, p. 35

²⁹ Sokolsky, R. et al. (2000). « The Role of Southeast Asia in U.S. Strategy toward China », Santa Monica, CA, RAND, pp. 10-14.

³⁰ Cordesman, A.-H. & al. (2013). Chinese Military Modernization and Force Development. Washington D.C. (États-Unis) : Center for Strategic and International Studies. [en ligne]: http://csis.org/files/publication/130725_chinesemilmodern.pdf (page consultée le 14 juillet 2014), pp. 146-188.

³¹ Il n'existe pas sur le plan économique de différence statistique entre l'ASEAN et l'Asie du Sud-Est qui peut donc être comparée directement avec l'Amérique latine.

³² Marché commun de l'Amérique du Sud. Source : calculs des auteurs avec les données de la CNUCED, « indicateurs d'ouverture commerciale des biens et services ».

³³ L'Investissement direct à l'étranger (IDE) vise à fabriquer et commercialiser à l'étranger des biens et services. Il a une finalité productive qui le distingue de l'investissement en bourse dont la finalité est spéculative. Il peut se réaliser par la constitution d'une nouvelle firme (on parle alors d'investissement

comme un facteur discriminant entre les pays de l'ASEAN et ceux de l'Amérique du sud. Sur l'ensemble de la période 1970-2013, l'ASEAN a reçu en moyenne annuelle des flux d'IDE représentant 5,3% du total mondial contre 5,6 % pour l'Amérique du Sud. Ce n'est donc pas l'ampleur de l'IDE en soi qui distingue l'Asie de l'est et du Sud-Est du reste du monde mais l'importance prise par les chaînes de valeur qui ne se retrouve pas dans l'industrialisation sud-américaine pourtant marquée très tôt par la présence des firmes multinationales étrangères. En Asie du Sud-Est, les firmes multinationales (FMN)³⁴ vont investir dans l'objectif de constituer une base d'exportation vers le reste du monde tandis qu'en Amérique du Sud la vente sur le marché local jouera un rôle plus important dans l'échelle des priorités. Il en découle une organisation des FMN différente qui évoluera rapidement vers « la chaîne de valeur globale » en Asie du Sud-Est alors que le phénomène est plus limité et plus récent en Amérique latine. Ces choix différents s'expliquent par le contexte géopolitique et les politiques publiques menées dans l'ASEAN.

2.1 Les chaînes de valeur en Asie du Sud-Est : genèse et développement.

Dès les années 1960, les premières zones d'exportation spéciales sont créées à Taiwan puis dans les années 1970 en Corée du Sud pour assembler des composants dans les industries intensives en main d'œuvre peu qualifiée comme le textile et l'électronique. A cette époque, il s'agit pour ces pays d'acquérir facilement des dollars américains en accueillant dans des zones franches des firmes multinationales à la recherche du coût en travail minimal pour des activités d'assemblage. Les produits assemblés sont réexportés en majeure partie vers les États-Unis, le Japon et l'Europe puisque la demande locale est très limitée par un pouvoir d'achat encore très faible. Les zones franches d'exportation vont ensuite s'étendre aux pays d'Asie du Sud-Est (Philippines, Malaisie, Thaïlande). Elles auront servi de lieux d'apprentissage pour les firmes étrangères pour l'utilisation des infrastructures mises en place par l'État, l'organisation de la logistique qui prendra une importance croissante, et la mise en place d'un procès de travail permettant d'atteindre des taux de profit élevé. Fort de cette expérience les FMN vont constituer des usines d'assemblage en dehors de ces zones sur le reste du territoire des pays d'Asie du Sud-Est³⁵. Dès 1968, deux firmes américaines, National Semiconductors et Texas Instrument créent des usines de semi-conducteurs à Singapour. Mais la hausse du prix de la terre et des salaires à Singapour conduit les firmes à se tourner vers d'autres pays de l'ASEAN. A la fin des années 1970, Penang en Malaisie accueille des usines d'assemblage de National Semiconductor et d'Intel alors que Motorola et Texas Instruments s'installent à Kuala Lumpur. La Thaïlande devient la destination favorite des investissements Japonais et Taïwanais pour l'assemblage de téléviseurs, magnétoscopes,

« greenfield ») ou par l'achat ou la fusion avec une entreprise existante (fusion et acquisition). Cette deuxième possibilité est la plus fréquente.

³⁴ C'est en réalisant un IDE qu'une firme devient multinationale. Selon François Chesnais (1997), la formidable progression des IDE à partir du milieu des années 1980, beaucoup plus rapide que la production et le commerce mondiale, est l'acte de naissance de la mondialisation capitaliste contemporaine. Il s'agit donc d'une nouvelle étape dans le développement de la production internationale réalisée par les FMN et qui prendra de plus en plus la forme de la « chaîne de valeur ».

³⁵ La Chine renouvèlera plus tard l'expérience en créant cinq zones franches d'exportation dont Shenzhen pour attirer les investissements étrangers et apprendre les méthodes du capitalisme moderne. Ces cinq zones réalisent aujourd'hui 47 % des exportations de biens de la Chine et un tiers de ses importations.

de climatiseurs et, plus tard, de disques durs³⁶. Plusieurs évolutions sont à l'origine de cette extension.

Premièrement, le décollage de l'industrie manufacturière au cours de la décennie 1980 dans certains pays d'Asie du Sud-Est (Malaisie, Thaïlande, et dans une moindre mesure Indonésie et Philippines) crée une base matérielle offrant aux firmes multinationales de nouvelles opportunités d'implantation dans des activités jusque-là inexistantes comme l'industrie lourde (pétrole, le gaz, la chimie, sidérurgie, métallurgie) ou des biens de consommation (automobile, textile). Des fournisseurs locaux de second et de troisième rang apparaissent et fournissent aux firmes multinationales (assembleurs et fournisseurs de premier rang) une grande partie des matières premières et produits intermédiaires à des coûts compétitifs si bien qu'il n'est plus nécessaire de les importer.

Deuxièmement les pays d'Asie du Sud-Est ont à cette époque une main d'œuvre abondante en provenance des zones rurales que des régimes dictatoriaux ou dans le meilleur des cas des « démocraties autoritaires », se chargent de discipliner pour qu'elle accomplisse de longues heures de travail à un rythme élevé pour un faible salaire. Le mouvement ouvrier est faible car la lutte contre le communisme dans la région a rendu très difficile l'existence de partis politiques même d'obédience social-démocrate. Les organisations syndicales indépendantes de l'État sont régulièrement réprimées et dans l'incapacité d'exercer leur rôle. L'absence de législation du travail respectant les normes fondamentales du travail de l'OIT, le faible niveau des salaires, le faible niveau d'imposition des entreprises, des conditions d'accueil favorables en termes d'accès à la terre et aux infrastructures effacent bon nombre de différences entre les zones franches d'exportation et le reste du pays. Pour toutes ces raisons, les pays d'Asie du Sud-Est sont une localisation de choix pour les firmes multinationales américaines et japonaises³⁷.

Troisièmement, le gouvernement américain va tenter de contenir le succès des exportations japonaises sur le marché américain en imposant une revalorisation du yen lors des négociations dites du « Plaza »³⁸. Les entreprises japonaises vont réagir à cette perte de compétitivité en délocalisant massivement leurs activités industrielles les plus sensibles aux coûts dans les pays d'Asie du Sud-Est en particulier en Thaïlande. Le boom des investissements directs Japonais va stimuler l'industrialisation de ces pays et en transformer la nature. Les firmes multinationales japonaises vont insérer les firmes industrielles d'Asie du Sud-Est dans des réseaux de production régionaux tournés vers l'exportation à destination du reste du monde, notamment les États-Unis. Les firmes américaines et européennes vont elles aussi accompagner ce mouvement en délocalisant de plus en plus d'usines vers l'Asie du Sud-Est pour à la fois résister à la concurrence japonaise mais aussi coréenne et taïwanaise et ainsi augmenter leur taux de profit.

³⁶ McKendrick, D. et al. (2000). *From Silicon Valley to Singapore : location and competitive advantage in the hard disk drive industry*, Stanford, Stanford University Press.

³⁷ Salama, P. & P. Tissier (1982). *L'industrialisation dans le sous-développement*, Paris, François Maspero.

³⁸ Le 22 septembre 1985 des négociations se tiennent à l'hôtel « Plaza » de New York. Elles rassemblent les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. Les États-Unis obtiennent une action concertée des autorités monétaires des autres pays visant à faire baisser la valeur du dollar américain. C'est le début pour le Japon d'une longue période d'appréciation du yen qui va obliger les entreprises japonaises à se restructurer et à s'implanter à l'étranger, notamment en Asie du Sud-Est et aux États-Unis pour rester profitables.

Quatrièmement, la constitution de ces réseaux de production par les firmes multinationales japonaises et américaines, puis coréennes, taiwanaises et plus tard européennes, se réalise à l'occasion d'une « grande transformation » dans l'organisation de la production industrielle et tertiaire qui prend son essor à partir du milieu des années 1980. Ce que d'aucuns appellent la « deuxième dissociation »³⁹. La « première dissociation » avait eu lieu lors de la révolution industrielle du 19^{ème} siècle grâce à deux innovations majeures; une innovation organisationnelle avec le rassemblement en un seul lieu de toutes les étapes de la production artisanale dans des usines manufacturières de dimension croissante réalisant des économies d'échelle et d'agglomération⁴⁰. Une innovation dans les transports grâce au chemin de fer et au bateau à vapeur permettant de fournir en biens et services des consommateurs situés dans des espaces éloignés des lieux de production bien que souvent situés dans le même pays. Plus d'un siècle plus tard, une « deuxième dissociation » franchi un pas supplémentaire en fragmentant les différentes étapes de la production en des unités élémentaires situées dans des pays différents appartenant ou non au même continent. Elle apparaît au moment où la mondialisation prend son essor. La mondialisation est précisément une nouvelle phase de l'internationalisation de la production rendue possible par une nouvelle révolution technologique dans les domaines de l'électronique, l'informatique, les communications et les transports mais aussi par le décloisonnement et la dérégulation des marchés⁴¹. La production et la distribution des biens ou des services est maintenant réalisée au sein d'un « réseau global de production »⁴² aussi appelé « chaîne globale de valeur »⁴³ qui peut prendre différentes configurations, en « serpent » quand les contraintes de technologie et d'ingénierie dictent un ordre séquentiel à l'organisation géographique, ou en « araignée » lorsque ces contraintes n'existent pas⁴⁴. Comme le montre François Chesnais⁴⁵ dans la tradition marxiste, le procès de circulation des marchandises, en l'occurrence des produits intermédiaires et finals, donne aussi lieu à une circulation de la valeur. La valeur peut être produite en Asie du Sud-Est, mais le profit est centralisé au sein de la maison mère de la firme multinationale, en Amérique du Nord, en Europe, au Japon ou en Corée du Sud, voire maintenant en Chine. Cette centralisation de la valeur créée s'appuie sur une nouvelle spécialisation des pays : d'un côté les pays riches qui concentrent les sièges sociaux des firmes multinationales et où les décisions stratégiques sont prises, où

³⁹ Baldwin, R. (2011) 'Trade and Industrialisation after globalisation's 2nd Unbundling: How building and Joining a Supply Chain are different and Why It Matters,' National Bureau of Economic Research Working Paper.

⁴⁰ Dockès, P. & B. Rosier (1983). *Rythmes économiques, crises et changement social, une perspective historique*, Paris, La Découverte/Maspero.

⁴¹ Chesnais, F. (1997). *La mondialisation du capital*, Paris, éditions Syros.

⁴² Coe, N. M., P. Dicken & M. Hess (2008) « Global production networks: realizing the potential », *Journal of economic geography*, **8** : 271-295

⁴³ On trouve dans la littérature plusieurs dénominations : « réseau de production global », « chaîne de globale de marchandises », « chaîne globale de valeur », « partage global de la production ». Ces différences de terminologie renvoient à des concepts différents que l'on ne peut présenter ici mais dont on trouvera une synthèse dans Coe et al. (2008). L'idée essentielle à retenir est que les « réseaux » ou « chaînes » entretiennent des relations interactives avec des macrostructures politiques, institutionnelles, économiques, technologiques et des territoires.

⁴⁴ Baldwin, R. & A. J. Venables (2013) « Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy », *Journal of International Economics*, **90** : 245-254

⁴⁵ Chesnais, F. (1997). *Op. Cit.*

l'innovation se réalise et les campagnes de marketing renforçant l'image de marque sont organisés. De l'autre, les pays d'Asie du Sud-Est où la production, la logistique et la distribution sont localisées.

2.2. L'importance des chaînes de valeur pour la croissance et le commerce de l'ASEAN

L'Asie, et surtout l'Asie de l'Est et du Sud-Est, est la région de prédilection où les chaînes globales de valeur se sont constituées. On peut le constater en mesurant l'intensité du commerce des biens intermédiaires qui s'échangent en leur sein⁴⁶. La part des biens intermédiaires dans les importations de l'Asie s'élève à 63 % sur la période 1995-2009 contre 50 % en Europe et 46 % dans l'ALENA⁴⁷. Malgré l'ampleur de l'intégration européenne, et depuis son élargissement, le développement du commerce de produits intermédiaires entre l'Europe de l'Est et l'Europe de l'Ouest⁴⁸, l'intégration impulsée par les chaînes globales de valeur en Asie est donc plus élevée. A l'exportation, les résultats sont différents. Les produits intermédiaires ne représentent sur la période que 52 % des exportations asiatiques, ce qui montre qu'une part importante des produits intermédiaires est transformée en produits finals destinés en partie à l'exportation vers le reste du monde. C'est surtout le cas de la Chine et de l'Inde, mais aussi de la Thaïlande et du Vietnam. Ces pays importent des produits intermédiaires à hauteur de 70 % à 75 % de leurs importations mais exportent entre 48 % et 67 % de produits finals (61 % pour la Chine). Par contre, des pays de l'ASEAN tels que l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et Singapour importent des produits intermédiaires à hauteur des deux tiers et trois quarts de leurs importations et les exportent dans les mêmes proportions⁴⁹. Ces derniers pays sont plus spécialisés dans les étapes intermédiaires des chaînes de production globales alors que les premiers jouent un rôle plus actif dans la transformation en produits finals.

Le cœur de la production et des échanges réalisé par les chaînes de valeur concerne la catégorie des « machines et équipements de transport » qui regroupe toutes les activités liées aux technologies de l'information et de la communication et l'industrie automobile, aéronautique, ferroviaire et maritime⁵⁰. Ces activités ont concentré l'innovation technologique et organisationnelle et font l'objet d'une demande tendanciellement croissante à l'échelle mondiale ce qui explique leur impact très important sur le dynamisme de la croissance de l'Asie orientale. Mais il faut souligner que la fragmentation de la production et de la distribution ainsi que son organisation en réseau ou en chaînes s'étend à un nombre croissant d'activités aussi bien dans le secteur primaire que dans le secteur tertiaire dont les délimitations deviennent floues du fait de la

⁴⁶ A strictement parler, le commerce de produits intermédiaires reflète l'intensité du commerce intra-branche. Mais la majeure partie de ce commerce a lieu au sein de la même firme organisée en réseau dont les composantes s'échangent les produits intermédiaires. Sur la période 1995- 2009, le commerce des produits intermédiaires représentait 51% du commerce mondial (hors pétrole), plus que le commerce cumulé des biens consommation et des biens de capital (source, IDE-JETRO/WTO, 2011, p 81).

⁴⁷ Calculs des auteurs avec les données publiés dans le rapport IDE-JETRO/WTO, 2011, p 83.

⁴⁸ Les firmes automobiles allemandes ont par exemple localisé la production de pièces et composants en Europe de l'est. Ces produits intermédiaires sont ensuite exportés vers l'Allemagne où ils sont incorporés dans des véhicules dont une partie sera vendu en Europe de l'est.

⁴⁹ IDE-JETRO. (2011). *Trade patterns and global value chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks*, Geneva, Switzerland, WTO, p. 85.

⁵⁰ Ces activités sont incluses dans la catégorie 7 de la nomenclature SITC.

nature intégrative des chaînes de valeur. Procter and Gamble par exemple, présent aux Philippines depuis 1935, emploie 4 500 personnes dans 6 pays de l'ASEAN dans une chaîne de valeur qui incorpore soit des filiales soit des fournisseurs indépendants sous contrat, pour fabriquer des produits de consommation dans les domaines de l'hygiène et des produits de beauté combinant ressources naturelles et produits chimiques⁵¹. Wilmar International dont le siège se trouve aussi à Singapour, est spécialisé dans l'agro-industrie. Elle cultive et transforme de l'huile palme pour fabriquer toute une gamme de produits que l'on retrouve dans l'alimentation, la chimie, les cosmétiques, la pharmacie, les biocarburants et les fertilisants. L'ensemble de ces activités sont fragmentées et combinées à l'échelle de l'ASEAN. Le groupe parvient même à vendre ses fertilisants à ses fournisseurs d'huile de palme sous contrat⁵². Ces cas moins connus que les grands noms de l'électronique ou de l'automobile souvent cités comme exemple de chaînes de valeur asiatiques mais n'en sont pas moins très importants pour montrer que toutes les activités économiques sont concernées par le phénomène des chaînes de valeur. Ce phénomène conduit à repenser l'industrialisation et le développement : les gouvernements ne cherchent plus à tenter de produire l'intégralité ou presque des différents segments d'une industrie mais à attirer et conserver sur leur territoire un petit nombre d'entre eux seulement.

2.3 L'irruption de la Chine et le recentrage des chaînes de valeur de l'Asie du Sud-Est autour de « l'usine mondiale » chinoise.

Les chaînes de valeur de l'ASEAN ont d'abord été organisées par des firmes multinationales japonaises, américaines et européennes. On peut l'observer en étudiant l'évolution des IDE réalisées par les FMN dans l'ASEAN à l'aide du graphique ci-dessous.

(Figure 1).

A la veille de la crise économique internationale de 2008-2009, l'Union Européenne et le Japon avait maintenu leur rang respectif de premier et deuxième investisseur de l'ASEAN, tandis que le déclin de l'influence américaine était déjà amorcé. L'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 suivi de Taïwan en 2002, puis la crise économique internationale ont entraîné une réorganisation des chaînes de valeur en Asie. La Chine est devenue le lieu privilégié d'assemblage des produits intermédiaires fabriqués par les chaînes de valeur d'Asie du Sud-Est. Cela a aussi entraîné une évolution de la spécialisation des pays de l'ASEAN. En 1985, les chaînes de valeur en Asie du Sud-Est étaient dominées par la relation entre les firmes japonaises d'une part et celles de Singapour, de Malaisie et d'Indonésie d'autre part⁵³ ⁵⁴. Les firmes japonaises importaient des ressources naturelles d'Indonésie et de Malaisie et des composants de Singapour. Au début des années 1990, marquées par la forte appréciation du Yen, les chaînes de valeur

⁵¹ ASEAN (2013). « ASEAN Investment Report 2012: "The Changing FDI Landscape" », In *ASEAN Investment Report*, Jakarta, ASEAN Secretariat, p. 36-37.

⁵² *Ibid*, p. 40-41.

⁵³ IDE-JETRO. (2011). *Op. Cit.*, p. 74.

⁵⁴ La description qui suit de l'évolution des chaînes de valeur doit beaucoup au rapport de l'IDE-JETRO-OMC, notamment la page 74 ainsi que les suivantes. Ce rapport étudie l'intensité et la nature des échanges commerciaux entre les principaux acteurs des chaînes globales de valeur.

japonaises s'élargissent à la Corée du Sud, à Taïwan et à la Thaïlande. Tout en continuant d'importer des ressources naturelles d'Indonésie et de Malaisie, les firmes multinationales japonaises commencent à exporter massivement des produits intermédiaires à l'ensemble de ces pays où ils sont transformés en produits finals en grande partie exportés vers le reste du monde. C'est à ce moment que se constitue l'essentiel des chaînes globales de valeur japonaises. En 1995, les firmes nord-américaines forment à leur tour des chaînes de valeur en Asie du Sud-Est articulées autour de Singapour et de la Malaisie. En 2000, à la veille de son entrée à l'OMC, la Chine apparaît comme un nouvel acteur majeur des chaînes de valeur. Ses firmes entretiennent des relations étroites avec des firmes coréennes et taïwanaises et par leur intermédiaire avec des firmes japonaises. Les firmes américaines complètent leurs chaînes de valeur en incorporant des firmes philippines à leurs réseaux. Aucun des trois acteurs majeurs, États-Unis, Japon et Chine n'entretient de relations directes significatives, mais des relations indirectes par l'intermédiaire des membres des réseaux situés en Asie du Sud-Est où en Corée et à Taïwan. Les transformations les plus importantes ont lieu à partir de 2005. Le centre géographique des chaînes de valeur bascule définitivement vers la Chine, marginalisant le Japon et les États-Unis. La Chine devient le principal importateur de produits intermédiaires de l'Asie orientale pour l'assemblage des produits finals. Les chaînes de valeur se caractérisent alors par un haut niveau de fragmentation et de sophistication incorporant un grand nombre de pays parfois très éloignés.

Ces transformations dans le rôle et l'influence respectifs des principales puissances dans la région n'ont pas marginalisé les pays de l'ASEAN mais ont modifié leur insertion dans les chaînes de valeur de l'Asie orientale. Les filiales des FMN de l'ASEAN sont maintenant en grande partie intégrées aux chaînes de valeur organisées autour de la Chine. En témoigne l'importance des flux de produits intermédiaires entre l'ASEAN et la Chine ainsi que l'apparition d'un flux significatif d'IDE chinois dans l'ASEAN qui atteint 4 % du total sur la période 2008-2013 contre 2 % précédemment (Figure 1). Du fait de cette intégration des chaînes de valeur de l'Asie Orientale, il n'y a pas eu d'effet d'éviction des membres de la chaîne situés dans l'ASEAN par des membres situés en Chine⁵⁵. Au contraire, on constate que l'augmentation du poids de la Chine dans les exportations mondiales de produits manufacturés de 4,5 % en 1992-93 à 14,3 % en 2007-2008 s'est accompagnée d'une hausse de la part de l'ASEAN de 4,5 % à 6 % au cours de la même période⁵⁶. Une analyse plus détaillée des exportations manufacturières réalisées par les chaînes de valeur distinguant les pièces et composants⁵⁷ d'une part et les biens finals assemblés d'autre part confirme la progression spectaculaire de la Chine dans les deux domaines alors que dans l'ASEAN on constate un quasi-doublement des exportations de composants accompagné d'un léger recul des exportations de biens finals. Le tableau 1 emprunté à Athukorala⁵⁸ présente ces résultats pour l'ensemble des pays de l'Asie orientale et de l'ASEAN. Les composants et les biens finals y sont exprimés en

⁵⁵ Athukorala, P.-C. (2009) « The Rise of China and East Asian Export Performance: Is the Crowding-Out Fear Warranted? », *The World Economy*, 32 : 234-266.

⁵⁶ Athukorala, P.-C. (2013). *Global production sharing and trade patterns in East Asia*, Australian National University, 2013/10, p. 24.

⁵⁷ Par souci de simplicité on appellera dorénavant « composants » l'ensemble « pièces et composants ».

⁵⁸ Athukorala, P.-C. (2013). *Op. Cit.*, p. 24.

pourcentage des exportations mondiales. On constate une grande diversité de situation. L'Indonésie, le plus grand pays de l'ASEAN, est le pays le moins inséré dans les chaînes de valeur globales du fait d'une plus faible spécialisation dans l'industrie manufacturière et de sa moindre ouverture à l'IDE. A l'opposé, la Malaisie est un pays où les exportations manufacturières se sont renforcées (1,7 % du total mondial en 2007-2008) grâce à une plus grande spécialisation dans les produits manufacturés intermédiaires (de 1,7 % à 3,4 % du total mondial des composants produits dans les réseaux) tandis que ses exportations de produits finals stagnent (1,8 % du total mondial des biens manufacturés finals en 2007-2008). La Malaisie a notamment fortement augmenté ses exportations de composants électroniques à destination de la Chine où ils sont assemblés. Au total, les exportations de composants représentent 68,1 % des produits exportés par les segments des chaînes de valeur localisés en Malaisie. Les Philippines sont encore plus spécialisées dans les exportations de composants (1,8 % du total mondial et 82,1 % de l'ensemble des exportations des chaînes de valeur philippines). La Thaïlande confirme son statut particulier : ses exportations manufacturières progressent grâce aux exportations de ses chaînes de valeur à la fois dans les composants et dans les biens finals. Mais la Thaïlande est le seul pays de la région où les exportations de composants représentent un peu moins de 50 % du total ce qui signifie que l'assemblage de biens finals représente l'autre moitié. Cela s'explique par l'importance de l'industrie automobile thaïlandaise qui exporte beaucoup de véhicules finis et pas seulement des composants automobiles. Le Vietnam qui est un des derniers pays à avoir adhéré à l'ASEAN, s'est intégré récemment aux chaînes de valeur de la région en mettant l'accent sur les composants. Outre son attractivité propre, il bénéficie d'IDE qui se détournent de la Chine en raison de la hausse des salaires en Chine mais aussi dans certains pays de l'ASEAN (Malaisie, Thaïlande). Enfin, Singapour est le seul membre de l'ASEAN où le poids des exportations manufacturières tend à baisser, en raison du recul de l'assemblage des biens finals (de 2,6 % à 1 % en 2007-2008) alors que la part des composants se renforce. Cela s'explique par une spécialisation de plus en plus poussée de Singapour dans les activités de services d'affaires (finance, innovation, logistique, gestion) du fait de la concentration des sièges sociaux des FMN qui pilotent les chaînes de valeur de l'ASEAN.

Tableau 1

Le développement de la Chine a donc conduit les chaînes de valeur de l'ASEAN à se réorganiser pour devenir complémentaires à « l'usine Chine ». Cela signifie que l'intégration régionale ne peut pas se comprendre comme une intégration économique de la seule ASEAN mais bien comme une intégration de l'ensemble de l'Asie Orientale associant d'abord l'ASEAN à l'Asie du Nord-Est puis à l'Inde, ainsi qu'aux pays de la région Pacifique. Pour autant, cette intégration de l'ASEAN à un ensemble plus vaste n'empêche pas les firmes de l'ASEAN de jouer leur propre carte et de s'organiser elles-mêmes en chaînes de valeur régionales afin d'exploiter au mieux le potentiel du marché régional et du reste du monde. Les IDE réalisés par des firmes de l'ASEAN en Asie du Sud-Est représentaient déjà entre 11 % et 12 % sur la période 1995-2007 mais ont connu une forte progression depuis 2008. Avec 17 % du total des IDE, l'ASEAN est devenue le deuxième investisseur dans en Asie du Sud-Est derrière l'UE et devant le Japon (Figure 1). L'essor des fusions et acquisitions réalisées par des firmes de l'ASEAN en Asie du Sud-Est témoigne de l'émergence de FMN originaires de l'ASEAN qui investissent en

Asie du Sud-Est en organisant des chaînes de valeur régionales comme première étape d'une stratégie plus globales⁵⁹. Des industries aussi diverses que le transport aérien, la banque, l'alimentation, la construction, le pétrole les services de santé sont concernés⁶⁰. A l'avenir, les chaînes de valeur de l'ASEAN ne seront plus seulement pilotées par des FMN étrangères mais aussi par des FMN d'Asie du Sud-Est. Pour cela, deux problèmes devront être surmontés : tout d'abord la capacité des firmes locales à renouveler et améliorer l'éventail de leurs compétences afin d'être en mesure de durer et de capturer une part croissante de la valeur ajoutée produite. Ensuite, l'insertion dans les chaînes de valeur existantes pourrait être modifié par l'intégration de l'ASEAN dans des ensembles toujours plus vastes : le Partenariat économique élargi (Comprehensive Economic Partnership, CEP) et le Partenariat TransPacifique (TPP) en sont des exemples.

Conclusion : Vers un partenariat économique transpacifique entre l'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est ?

L'expansion des chaînes de valeur dans l'ASEAN a été facilitée par plusieurs accords dans le domaine du libre-échange et de l'IDE. On peut mentionner notamment la « zone de libre-échange de l'ASEAN », (ASEAN Free Trade Area, AFTA). L'accord est signé en 1993 et achevé en 2010. Il a totalement éliminé les droits de douane pour 99% des produits entre les six pays les plus anciens de l'ASEAN (Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande). Cette zone de libre-échange sera parachevée en décembre 2015 par le lancement de la « Communauté économique de l'ASEAN » (ASEAN Economic Community, AEC) lorsque les autres pays membres (Cambodge, Laos, Birmanie, Vietnam) auront aussi éliminé les derniers droits de douane les concernant. Cet accord a facilité l'activité des chaînes de valeur en évitant que les produits intermédiaires échangés par les firmes soient taxés plusieurs fois. La baisse du protectionnisme tarifaire a aussi encouragé les FMN à créer ou renforcer les chaînes de valeur dans l'ASEAN : un accord parallèle, « l'accord de coopération industrielle de l'ASEAN (ASEAN Industrial Cooperation, AICO) avait permis à deux entreprises (ou deux filiales d'une même FMN) situées dans au moins deux pays de l'ASEAN de bénéficier de droits de douane compris entre 0 % et 5 % avant l'achèvement de l'AFTA. L'élimination des droits de douane dans presque tous les pays en 2010 l'a depuis rendu caduc.

D'autres accords signés dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ont joué un rôle déterminant dans le renforcement des chaînes globales de valeur en Asie orientale. C'est le cas de « l'accord sur les technologies de l'information » entré en fonction en 1997. Les pays d'Asie de l'est et les cinq pays fondateurs de l'ASEAN en sont membres. Il a permis à tous les composants électroniques, c'est-à-dire la majeure partie des produits intermédiaires, de circuler sans droit de douane au sein des chaînes de valeur asiatiques. Aujourd'hui, ce sont les barrières non-tarifaires (documentation douanière, règlements techniques et sanitaires) et l'ensemble des coûts de transaction

⁵⁹ ASEAN (2013). *Op. Cit.*

⁶⁰ A titre d'exemples non exhaustifs on peut citer des firmes comme CIMB, Maybank, Axiata, Air Asia., Sime Darby, IHH, Siam Cement, PTT, Thai Beverage, S&P, Central, Ayala, San Miguel, Lippo, Cipitra, DBS, Far East Hospitality Group, Keppel Group, CDL, Breadtalk, Petrovietnam (voir ASEAN, op cit 2013, p 34).

(comme les coûts de logistique) qui constituent la nouvelle source de gains possibles pour stimuler encore plus les échanges au sein des chaînes de valeur. On estime le coût des barrières non-tarifaires et de logistique à environ 10 % alors que les droits de douane sont en moyenne de 5 % à l'échelle mondiale et proche de 0 % dans l'ASEAN. Or, malgré les annonces ambitieuses comme le « guichet d'entrée unique dans l'ASEAN », dans la pratique, l'élimination des barrières non-tarifaires a encore beaucoup de progrès à réaliser.

Le problème pour l'ASEAN est que l'élimination des droits de douane et la difficulté à éliminer dans la pratique les barrières non-tarifaires la prive de mécanisme d'incitation pour continuer d'intégrer leurs économies⁶¹. De plus, l'élimination des barrières non-tarifaires sur une base préférentielle, par exemple au sein de l'ASEAN seulement, serait difficile dans la pratique et très coûteux⁶². Par ailleurs, l'ASEAN a multiplié les accords de libre-échange avec ses principaux partenaires de l'Asie-Pacifique : la Chine, la Corée du Sud, le Japon, l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ces accords ont des contenus différents ce qui crée ce que l'on a coutume d'appeler en Asie un « effet bol de nouilles ». Pour les entreprises et les administrations chargées de les mettre en œuvre cela signifie beaucoup de complexité et de confusion. Pour y remédier, l'ASEAN a pris l'initiative de les fusionner dans un « accord élargi de partenariat économique » (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCPE) dont les négociations ont débuté officiellement lors du sommet de « l'Asie de l'Est » à Phnom Penh (Cambodge) le 20 novembre 2012. Il s'agit de créer une zone de libre-échange commune à tous ces pays en éliminant les barrières tarifaires restantes, en libéralisant progressivement les services, et en facilitant l'IDE entre les pays partenaires. Le PIB cumulé de tous ces pays représenterait un potentiel de 17 000 milliards de dollars US. Bien qu'étant officiellement une initiative de l'ASEAN, le RCPE est fermement soutenu par la Chine dont l'influence sur la zone en sortirait grandie. C'est bien pour contrer cette montée en puissance de la Chine et profité du dynamisme de l'Asie pour relancer leur économie que les Etats-Unis ont repris une initiative datant de 2005: le Partenariat Transpacifique (TransPacific Partnership, TPP)⁶³. Ce projet apparaît de fait aujourd'hui comme concurrent du RCPE. Le TPP créerait un marché de 20 000 milliards de dollars capable de concurrencer le RCPE. Les États-Unis ont pris soin d'éviter que la Chine en fasse partie ce qui provoque l'hostilité de Pékin. La Chine y voit une tentative des États-Unis de façonner l'intégration de la zone en fonction de leurs intérêts. Il est vrai que le projet de TPP va plus loin que le RCPE dans le domaine de l'agriculture et des services et en essayant d'intégrer des engagements de respect de la propriété intellectuelle chère aux grandes firmes américaines. Autre différence de taille, les firmes des pays membres pourraient poursuivre en justice les Etats qui ne respecteraient pas les accords. Ce qui ne va pas sans

⁶¹ L'Union Européenne a franchi cette difficulté en créant le marché unique en 1986. Mais il a fallu des années et une institution supranationale dotée de réels pouvoirs, la commission européenne pour mettre en œuvre le marché unique en promulguant des directives européennes. Pratiques qui n'existent pas dans le cas de l'ASEAN.

⁶² Menon, J. (2013) « Narrowing the development divide in ASEAN: the role of policy », *Asian-Pacific Economic Literature*, 27 : 10-11.

⁶³ Le TPP est né d'un accord entre la Nouvelle-Zélande, le Chili, Brunei et Singapour en 2005. Les États-Unis, le Canada, l'Australie, le Pérou, le Vietnam, le Mexique et la Malaisie l'ont ensuite rejoint, puis le Japon et la Corée du Sud.

poser de problèmes aux pays de l'ASEAN habitués aux accords peu contraignants et au principe de non-ingérence. La rivalité entre les deux projets risque de diviser l'ASEAN dont certains membres sont plus proches des États-Unis et du TPP (Singapour, la Malaisie et le Vietnam) alors que le reste de l'ASEAN seraient plus favorables au RCPE. Pour maintenir son rôle central d'institution par défaut où tous les pays d'Asie orientale peuvent se rencontrer pour négocier, l'ASEAN n'a pas d'autres solutions que de privilégier le RCPE tout en permettant à ses membres qui le souhaitent de participer au TPE. En bref, l'art du compromis pour éviter de faire des choix trop tranchés a toujours été le point fort de l'ASEAN mais aussi sa grande faiblesse : les accords signés sont d'autant plus ambitieux que leur mise en œuvre reste souvent très modeste.

Graphiques et tableaux

Figure 1. IDE dans l'ASEAN par pays d'origine, en pourcentage du total

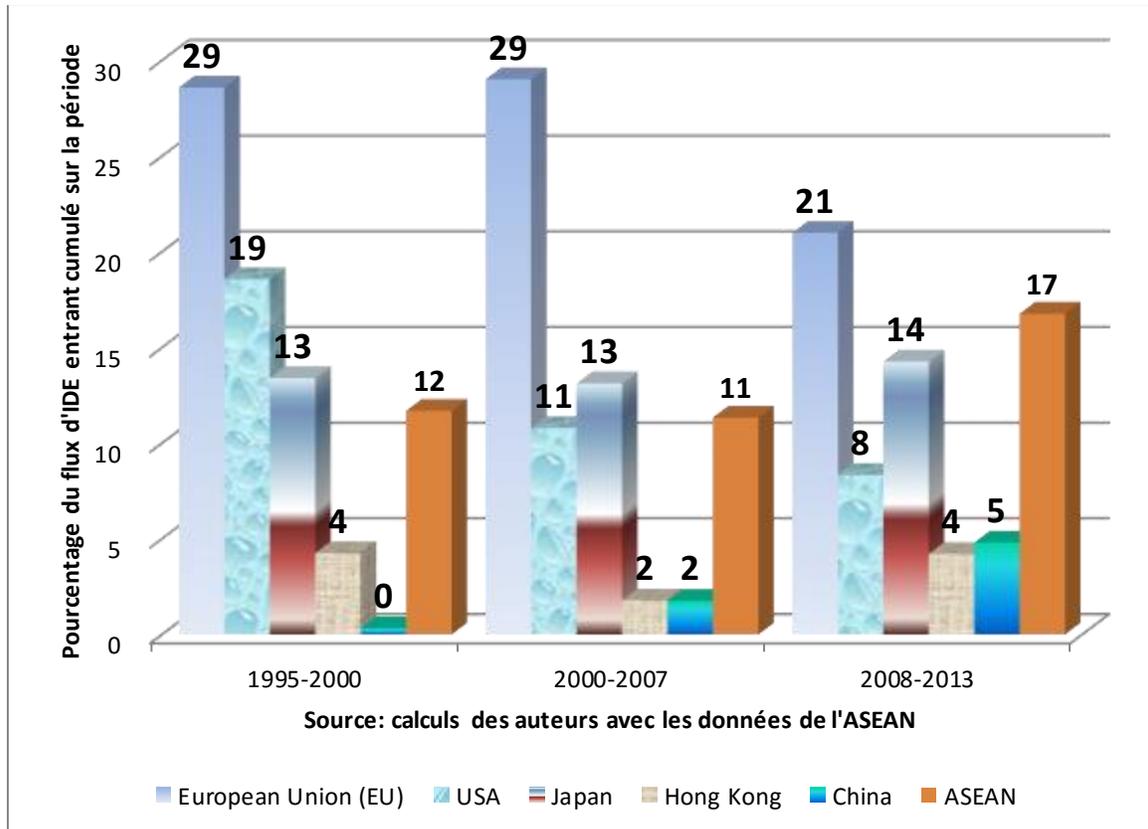


Tableau 1. Profil géographique des exportations mondiales de produits manufacturés										
	Total des produits manufacturiers, %		Produits manufacturés de réseau						Part des pièces et composant dans les produits de réseau	
			Pièces et composants		Assemblage biens finals		Total			
	1992-3	2007-8	1992-3	2007-8	1992-3	2007-8	1992-3	2007-8	1992-3	2007-8
Japon	12,3	7,2	15,2	9,1	20,8	9,9	18,4	9,5	35	51,3
Chine	4,5	14,3	1,7	13,5	2,4	15,7	2,1	14,5	35	49,4
Hong Kong	1,8	0,7	1,5	0,8	1,2	0,5	1,3	0,7	46,8	65,2
Taiwan	2,9	2,5	3,7	4,0	2,0	2,2	2,7	3,2	58,4	67,2
Corée du sud	2,3	3,4	2,2	5,6	2,0	3,7	2,1	4,7	45,0	63,5
ASEAN	4,5	6,0	5,2	9,8	5,8	5,5	5,6	7,8	39,9	66,9
Indonésie	0,6	0,6	0,1	0,5	0,1	0,5	0,1	0,5	40,3	56,1
Malaisie	1,2	1,7	1,7	3,4	1,9	1,8	1,8	2,6	40,5	68,1
Philippines	0,3	0,7	0,5	1,8	0,2	0,4	0,4	1,2	61,6	82,1
Singapour	1,5	1,4	2,3	2,6	2,6	1,0	2,5	1,9	38,7	74,1
Thaïlande	0,8	1,3	0,6	1,4	0,9	1,8	0,8	1,6	32,7	47,5
Vietnam	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	23,6	59,2
Pays développés	72,4	56,6	76,7	52,7	78,6	56,1	77,8	54,3	41,8	51,7
Pays en développement	27,6	43,4	20,8	46,8	22,9	44,4	22	45,7	40,1	54,6
Total mondial	100	100	100	100	100	100	100	100	42,4	53,2