

à resserrer son contrôle sur l'entrée et la sortie des capitaux. Dans le cadre de ces contrôles, par exemple, le gouvernement a strictement limité l'IED au Japon, mais il a favorisé les contrats de licence avec des sociétés étrangères pour avoir accès à leurs technologies.

Le Japon est resté un pays débiteur net prudent jusqu'au milieu des années 60. En 1967, l'investissement japonais à l'étranger commençait à surpasser l'investissement étranger au Japon. Cependant, le pays est resté un créancier net modeste jusqu'aux années 80 où il a élargi énormément sa position de créancier. En 1982, l'investissement étranger direct du Japon n'était que de 4,1 milliards de dollars américains⁶⁴; en 1987, il s'élevait à 18,4 milliards et en 1990, il avait grimpé à 46,3 milliards, avant de retomber à environ 15 milliards, en 1992. La valeur cumulative de l'investissement étranger direct japonais est passée de moins de 3,6 milliards, en 1970 à 36,5 milliards⁶⁵ en 1980 et à plus de 353 milliards, à la fin de mars 1992, 42 p. 100 de cet investissement étant fait aux États-Unis⁶⁶.

L'emplacement de l'investissement direct japonais à l'étranger a changé. En 1970, 21 p. 100 de cet investissement se situait en Asie et près de 22 p. 100 aux États-Unis. En 1988, la proportion de l'investissement en Asie avait légèrement diminué, tombant à moins de 18 p. 100 tandis que les investissements aux États-Unis avaient nettement augmenté, passant à 39 p. 100 du total. La croissance importante des investissements outre-mer dans les années 60 et 70 venait du désir d'obtenir l'accès aux matières premières. Comme le Japon devenait plus dépendant des matières premières importées, de l'énergie et des produits alimentaires, l'investissement direct était un bon moyen de s'assurer d'un approvisionnement. D'autre part, la hausse des frais de main-d'oeuvre au cours de cette période a incité certaines industries travaillistiques, surtout l'industrie textile, à s'implanter à l'étranger⁶⁷.

L'investissement dans d'autres pays industrialisés comme les États-Unis a souvent été motivé par les obstacles dressés devant les exportations japonaises. Les restrictions touchant les exportations d'automobiles vers les États-Unis, qui sont entrées en vigueur en 1981, sont devenues l'un des principaux facteurs qui ont incité les fabricants d'automobiles japonais à établir des usines de montage aux États-Unis. La même chose s'était produite plus tôt, dans les années 70, pour les fabricants de téléviseurs. De plus, les sociétés japonaises exportant à partir de pays en développement, ont souvent obtenu un tarif préférentiel dans les pays industrialisés

⁶⁴ Net des gains réinvestis. Source: Nations Unies, *Étude sur l'économie mondiale, 1993*, Tableau A.26.

⁶⁵ Federal Research Division, Library of Congress, *Japan: A Country Study*, Washington, D.C., 1992, Tableau 31.

⁶⁶ Economist Intelligence Unit, *Japan: Country Profile 1992-1993*, Londres, 1992, p. 42.

⁶⁷ Pour une analyse de l'IED japonais, voir Ryutaro Komiya et Ryuhei Wakasugi, "Japan's Foreign Direct Investment". *Annals, AAPSS*, 513, janvier 1991 : 48-61.