

MCII et du ministère des Finances ont fortement influencé la régulation et la répartition des ressources limitées dans les années 50 et 60, comme nous l'avons vu au chapitre 3. Ces mêmes ministères ont dû ensuite procéder à la répartition du marché des États-Unis. Ils ont dû transformer les quotas d'exportation en quotas de production pour les producteurs japonais. De façon à augmenter au maximum les profits des sociétés japonaises présentes sur le marché des États-Unis (et de l'Europe), les bureaucrates ont conçu des arrangements du genre cartel entre lesquels ils ont réparti le marché d'exportation. Cette solution crée des rentes pour ces industries (y compris les actionnaires, les gestionnaires et les travailleurs). Par conséquent, la politique commerciale américaine a, en fait, favorisé la cartellisation de certaines parties de l'économie japonaise. À cet égard, ce que l'on considère communément comme la fonction de planification du MCII et du ministère des Finances serait la réaction naturelle aux pressions commerciales américaines (et européennes dans une moindre mesure).

Les objectifs sectoriels ne peuvent être respectés que si le MCII et le ministère des Finances sont suffisamment puissants pour diriger avec précision le comportement des entreprises japonaises. La bureaucratie nipponne est alors forcée d'organiser et de contrôler de nombreux cartels d'achat⁹². Les entreprises sont obligées de s'entendre sur la façon de se répartir les produits importés. Les sociétés japonaises augmentent leurs profits en achetant des intrants étrangers moins chers et en fabriquant certains produits à l'étranger, mais elles peuvent continuer à exercer leur pouvoir sur les prix et les méthodes de mercatique nationales⁹³.

Les différends commerciaux entre les États-Unis et le Japon revêtent généralement la forme de plaintes émises par les producteurs américains qui reprochent aux politiques du gouvernement japonais et aux pratiques du secteur privé de les exclure des marchés cartellisés du pays. Ces sociétés demandent alors au gouvernement américain de les aider à ouvrir ce marché de force. Les Japonais réagissent à ces pressions étrangères en acceptant d'ouvrir le secteur visé aux étrangers. Cela incite les sociétés américaines à présenter des demandes successives pour avoir accès à d'autres secteurs. Les Japonais choisissent la solution qui avantage leurs producteurs de même que ceux des États-Unis en formant un

⁹² Par exemple, pour mettre en oeuvre l'Accord commercial sur les semi-conducteurs (ACS) conclu en juillet 1986 avec les États-Unis, le MCII a établi un cartel de production, en émettant des "prévisions" trimestrielles de la demande et de la production de semi-conducteurs qui donnaient l'imprimatur administratif implicite. En février 1987, le MCII a commencé à émettre des «demandes» de réduction de la production. Par conséquent, un des effets de l'ACS a été, comme pour la limitation volontaire des exportations d'automobiles, d'accroître le contrôle du MCII sur l'économie japonaise. Voir C.F. Bergsten et M. Noland, *op. cit.*, 1993, p. 130.

⁹³ Une caractéristique frappante du marché japonais est que les multinationales japonaises dominent de façon inhabituelle les importations japonaises. Par comparaison, pour ce qui est des exportations entre les États-Unis et l'Europe, ce sont les entreprises du pays exportateur qui dominent les ventes intra-société.