

investisseurs privés. Le Japon a accepté d'exécuter ses règlements antitrusts avec plus de vigueur afin de limiter la collusion dans les *kereitsu* et de modifier sa loi sur les grands magasins de détail afin d'ouvrir son système de distribution à des entreprises de grande distribution plus efficaces (comme Toys «R» Us).

3. *Les programmes d'accroissement volontaire des importations (AVI) ou d'indicateurs quantitatifs temporaires (IQT)* : Dans le cadre des AVI, le Japon s'est engagé à importer des quantités précises de semi-conducteurs et les secteurs pertinents de l'industrie japonaise ont établi eux-mêmes des objectifs d'importation de pièces d'automobiles et d'automobiles. Comme suite aux négociations antérieures, une forte proportion du commerce entre les États-Unis et le Japon est déjà géré par des indicateurs quantitatifs, lesquels devaient être temporaires.

Les États-Unis ont eu recours à une vaste gamme de techniques pour gérer les relations commerciales avec le Japon dans plusieurs secteurs. Des initiatives comme les pourparlers AMS, SII et d'autres encore, qui ont débouché sur des ententes de LVE et d'AVI, ont été lancées au niveau bilatéral. D'autres, comme les cas d'antidumping, ont pris la forme de mesures unilatérales prises contre le Japon. Certains responsables du gouvernement Clinton insistent sur l'adoption d'une méthode bilatérale de commerce administré «axée sur les résultats» pour les relations avec le Japon. Seules quelques initiatives macro-économiques ont été lancées au niveau multilatéral ou au sein du Groupe des Sept.

En pratique, ces initiatives n'ont généralement pas produit les résultats escomptés. Le déséquilibre commercial entre les États-Unis et le Japon est encore énorme. Il semble que le STA soit la seule initiative ayant quelque peu provoqué une augmentation de la part des semi-conducteurs américains sur le marché japonais. Cette réussite apparente et discutable a suscité l'intérêt des États-Unis pour une approche semblable dans d'autres secteurs comme les ordinateurs et les superordinateurs, les contrats de construction et le matériel de télécommunications. Le fait que les objectifs établis comme ceux prévus dans le STA et ceux relatifs aux achats de pièces d'automobiles aient été précisés pour des entreprises, et non pour le lieu de fabrication des produits, constitue une autre particularité des récents accords commerciaux américains-japonais susceptible de compliquer énormément la politique commerciale intérieure des États-Unis. Par exemple, on considère qu'un semi-conducteur fabriqué par Texas Instruments à Kyushu est américain, tandis qu'une puce Hitachi produite en Californie est japonaise. Cette pratique, qui fausse énormément les échanges (et qui peut bloquer les producteurs canadiens, même ceux qui ont des installations de production aux États-Unis), sera probablement étendue au contingent imposé sur les automobiles japonaises, si la production des chaînes de montage japonaises aux États-Unis est considérée comme des ventes japonaises dans ce pays (autrement dit, comme des «importations»). Il s'agit là de tentatives de recycler le mercantilisme dans le nouveau moule du nationalisme économique.