

pression représentant des secteurs de l'industrie «en déclin» aux États-Unis ont réussi à promouvoir le protectionnisme dans plusieurs secteurs.

Pour mettre en application les contingents, les LVE et les AVI imposés par les autorités américaines et européennes, les bureaucrates du MITI et du MDF ont été autorisés à partager le marché américain entre les entreprises japonaises. Si les possibilités de réaliser des bénéfices à l'exportation étaient limitées dans le secteur de la télévision, les entreprises japonaises se tournaient vers les automobiles, ensuite, vers les magnétoscopes, suivis des semi-conducteurs. Dans chaque catégorie de produits à l'exportation, lorsqu'elles étaient confrontées à des restrictions à l'étranger, les entreprises japonaises se sont lancées dans les segments du marché à plus forte valeur ajoutée, lesquels étaient dominés de longue date par les sociétés américaines et européennes. Des bénéfices colossaux ont été transférés de la poche des consommateurs occidentaux aux coffres des entreprises japonaises.

Chaque série de mesures protectionnistes prises pour contenir la concurrence japonaise, qu'elles soient bilatérales ou unilatérales, ne fait simplement qu'accroître les rentes des entreprises japonaises et renforcer les incitations à les préserver. Ces rentes sont utilisées pour faire des investissements supplémentaires dans de nouveaux secteurs au Japon et dans d'autres pays. Ainsi, chaque série de mesures protectionnistes en Occident aide les entreprises japonaises à financer leur prochaine incursion dans les secteurs de l'industrie à forte valeur ajoutée. La concurrence du Japon dans encore un autre secteur de l'industrie exacerbe les sentiments en Occident et les appels en faveur du protectionnisme atteignent leur paroxysme.

La meilleure réaction des économies «en rattrapage» ne consiste pas à prendre des mesures protectionnistes, mais à bien maîtriser nos principes économiques fondamentaux, à inciter une main-d'oeuvre capable d'adapter à de nouvelles connaissances à acquérir des compétences, à encourager l'investissement axé sur la R&D et de nouvelles connaissances et à favoriser les activités d'entreprenariat du secteur privé qui débouchent sur de nouvelles façons de satisfaire la demande des consommateurs sur le marché mondial.

Le reste du document est structuré comme suit : dans le chapitre 2, les différends commerciaux, au plan macro-économique et micro-économique, entre les États-Unis et le Japon sont exposés, ainsi que les mesures prises par ces deux pays pour les résoudre. Dans le chapitre 3, nous passons en revue les documents qui traitent des facteurs expliquant la croissance économique du Japon. Le chapitre 4 porte sur les différends commerciaux entre les États-Unis et le Japon. L'auteur du document soutient que ces conflits sont exagérés. La meilleure façon de les résoudre consiste à adopter des procédés de fabrication souples et à «réorganiser» les entreprises. Dans le chapitre 4, l'auteur démontre que la politique commerciale des États-Unis et du Japon est telle que les mesures commerciales bilatérales seront probablement très peu utiles pour résoudre les différends commerciaux. Le chapitre 5 présente les conclusions et décrit les conséquences pour le Canada.