

été majoritaires. Le MCII et les autres organismes gouvernementaux classaient les importations par ordre de priorité. Le MCII imposait alors des restrictions quantitatives (contingents) pour les importations les moins souhaitables (comme les produits alimentaires et les matières premières), et n'approuvait automatiquement que quelques-unes des importations jugées les plus souhaitables (produits ciblés et produits de consommation).

Les restrictions imposées par le MCII à l'égard de l'investissement étranger direct et, indirectement, sur la fabrication étrangère au Japon, à l'instigation des oligopoles japonais, ont eu de profondes répercussions sur le commerce intra-société et plus particulièrement sur les exportations américaines vers le Japon. Étant donné que les multinationales américaines n'avaient pas, dans le secteur de la fabrication, des filiales dans lesquelles elles étaient majoritaires, les possibilités d'exportations intra-société des États-Unis vers le Japon ne se sont pas matérialisées. En raison de l'absence de concurrence étrangère et de l'existence du système *keiretsu*, les entreprises japonaises ont dominé le marché nippon ou en ont tiré des rentes de monopole. Tout IED qui a réussi à surmonter les obstacles de la réglementation du MCII s'est trouvé confronté à un nouveau défi lorsque les sociétés japonaises se sont unies, au sein de leur *keiretsu*, pour en interdire l'accès⁴⁷. Par conséquent, pour pénétrer le marché japonais et y soutenir leurs ventes, les sociétés américaines ont dû consacrer une bonne partie de leur investissement (plus que dans les autres pays) à la mise en place d'un réseau de distribution⁴⁸.

Alors que le gouvernement japonais empêchait les multinationales d'accéder au marché local, de nombreuses sociétés américaines ont quant même réussi à y pénétrer (dans le cadre du régime «fondé sur le yen»). Entre 1956 et 1966, l'IED américain au Japon a quintuplé, passant de 140 millions à 731 millions de dollars. Toutefois, même si cette croissance a été rapide, l'IED était très limité au départ : en 1966, le Japon ne représentait que 2 p. 100 de la masse totale de l'IED américain dans les pays industrialisés. En 1979, le Japon a finalement aboli la Loi sur l'investissement étranger et modifié la Loi sur le contrôle des changes. Au cours de la première décennie de la libéralisation des capitaux, qui a duré jusqu'en 1977, l'IED américain au Japon a sextuplé, passant de 731 millions à 4,6 milliards de dollars. Entre 1982 (année où le dollar a atteint son point culminant au cours de la décennie) et 1988 (lorsqu'il est tombé à son niveau le plus bas), l'IED américain au Japon a doublé, passant de 6,6 milliards à 16,9 milliards de dollars. Également, en 1988, les ventes des multinationales américaines établies au Japon

⁴⁷ Il est probable que pour interdire l'accès au *keiretsu*, les sociétés membres ont augmenté leur participation réciproque. La participation réciproque est répandue dans l'industrie japonaise, mais elle s'est accentuée de façon spectaculaire au cours de la décennie qui a précédé la libéralisation des capitaux. Par exemple, la participation réciproque au sein du groupe Mitsubishi a presque doublé entre 1964 et 1973, passant de 13 p. 100 à 24 p. 100 de l'actif en circulation des sociétés associées à Mitsubishi; et chez Mitsui, elle a progressé de 9 p. 100 en 1964 à 15 p. 100 en 1973. Source: Dennis J. Encarnation, *op. cit.*, 1992, p. 75.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 75.