

importations en vue de mieux allouer le peu de devises étrangères qu'il détenait. Le gouvernement a également maintenu des droits de douane élevés et des systèmes complexes de contingents et de licences d'importation. Il a soutenu des fabricants de secteurs prioritaires comme celui de l'acier, en leur accordant des prêts subventionnés et un traitement fiscal spécial. Par la suite, les mesures à la frontière touchant les produits manufacturés ont été assouplies progressivement. Vers le milieu des années 80, les niveaux tarifaires au Japon étaient comparables à ceux en vigueur aux États-Unis et dans l'Union européenne, et les contingents avaient été éliminés dans une grande mesure. À partir de 1989, le droit de douane moyen simple appliqué aux produits industriels (à l'exclusion du pétrole) est de 5,3 p. 100, et le droit de douane moyen pondéré selon les échanges, de 1,9 p. 100.<sup>17</sup>

Néanmoins, la croyance générale veut que le marché japonais est en fait fermé aux produits manufacturés importés. Parmi les méthodes utilisées pour contrôler les importations, mentionnons ce qu'on appelle les réseaux d'entreprises affiliées (*keiretsu*)<sup>18</sup>, qui ont un effet discriminatoire, les conseils administratifs fournis par les fonctionnaires en vue d'intimider les importateurs, l'utilisation abusive des procédures douanières, des normes de qualité et des exigences en matière de tests et d'accréditation en vue de décourager l'importation, l'exécution incomplète des droits de brevet et de marque, les méthodes d'achat du gouvernement qui favorisent les fournisseurs locaux et les restrictions imposées aux canaux de distribution pour les produits importés, pour ne citer que quelques unes. En 1983 (seule année pour laquelle on dispose de données), 46,7 p. 100 (moyenne simple), ou 61,7 p. 100 (moyenne pondérée selon les échanges) des exportations américaines vers le Japon se sont heurtées à diverses barrières non tarifaires, certaines d'entre elles ayant été mises en place de façon disproportionnée dans des secteurs de spécialisation américains.<sup>19</sup> <sup>20</sup> Toutefois, l'importance de ces barrières non traditionnelles au Japon est sujet à controverse.

Le phénomène des barrières non traditionnelles à l'accès des nouveaux venus aux marchés japonais est le résultat de l'interaction des forces sociales, politiques et économiques dans le temps. Une étude approfondie des secteurs pris individuellement révèle que ces barrières

---

<sup>17</sup> GATT, 1990, *op. cit.*

<sup>18</sup> Voir le chapitre 3.

<sup>19</sup> Edward E. Leamer, «Empirical Studies of Trade Issues: The Structure and Effects of Tariff and Non-Tariff Barriers in 1983», paru dans *Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert E. Baldwin*, sous la direction de Ronald Jones et d'Anne Krueger, Cambridge, M.A., Basil Blackwell.

<sup>20</sup> En revanche, 9,9 p. 100 (moyenne simple), ou 34,9 p. 100 (moyenne pondérée selon les échanges), des exportations japonaises vers les États-Unis en 1983 se sont heurtées à des barrières non tarifaires, ce qui indique que les exportations japonaises se heurtent également à ce genre de barrières de façon disproportionnée sur le marché américain.