

un organisme gouvernemental qui le revend au prix fort pour aider les quelques producteurs nationaux et limiter la concurrence entre le pain et le riz. Des systèmes similaires s'appliquent au boeuf, au sucre et aux produits laitiers qui ne sont pourtant pas des aliments japonais traditionnels. Cela témoigne du pouvoir du lobby agricole.

3.4 Le faible niveau de l'investissement étranger direct au Japon⁴²

Une autre particularité souvent attribuée au Japon est le niveau particulièrement bas de l'investissement étranger direct et surtout de l'investissement américain. La situation est en train d'évoluer à cet égard, mais il faut l'analyser dans un contexte historique. En 1640, conformément à ses politiques isolationnistes, le gouvernement Tokugawa avait déjà fermé le Japon à la majeure partie du commerce et de l'investissement étrangers. Avec l'arrivée du commodore Perry, l'investissement étranger fut autorisé dans quelques ports. En 1899, le régime Meiji autorisa explicitement les étrangers à investir dans des coentreprises et des filiales en propriété exclusive sur le marché national japonais. La première coentreprise appartenant en majorité à des intérêts américains fut créée en 1899 entre Western Electric et Nippon Electric Company (NEC). Par la suite, d'autres multinationales américaines s'associèrent à des *zaibatsu* japonais (compagnies industrielles et commerciales). Entre 1929 et 1936, toutefois, l'investissement étranger direct américain cumulatif diminua du quart, tombant à 47 milliards de dollars. Il baissa encore de 25 p. 100 entre 1936 et 1941, tombant à 33 milliards⁴³.

Immédiatement après la guerre, l'occupation alliée espérait obtenir l'écroulement des *zaibatsu* japonais. De nombreuses autorités d'occupation craignaient que l'actif japonais ne reste grandement sous-évalué à la suite des ravages de la guerre et qu'il soit donc vulnérable à une prise de contrôle étrangère. Toutefois, les parrains du «New Deal» américain, qui géraient l'occupation alliée au Japon, considéraient les grandes multinationales avec énormément de suspicion. Pour prévenir ces prises de contrôle par les multinationales étrangères, le contrôle des capitaux devint quasi permanent, avec l'entière approbation du milieu des affaires et du gouvernement du Japon⁴⁴.

Plus précisément, l'occupation alliée construisit les deux grands piliers de la réglementation japonaise de l'après-guerre : a) la Loi sur le contrôle des changes (LCC), promulguée en 1949 et b) la Loi sur l'investissement étranger (LIE) de 1950. La LCC plaçait

⁴² Je remercie, sans engager sa responsabilité, John Treleven, du *Trade Planning and Operations Bureau*, pour avoir discuté du sujet avec moi et avoir fourni la référence des documents cités ici.

⁴³ Dennis J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition*, Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1992, p. 45.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 46.