

Résumé

Dès le début des années 1960, les responsables des politiques occidentaux étaient déjà déconcertés par deux questions sur le Japon. Premièrement, comment expliquer son succès économique? Deuxièmement, comment réagir à sa réussite commerciale? La réaction de l'Ouest à la ré-émergence du Japon sur la scène internationale a buté sur plus d'un obstacle. Les restrictions commerciales officieuses et les mesures bilatérales ponctuelles sont essentiellement passées à côté des vrais problèmes.

Il ne devrait pas y avoir de mystère derrière la croissance économique du Japon, qui a acquis la plupart des principes économiques fondamentaux sur une longue période de temps. En cherchant des exemples de l'apparente «sournoiserie» et des soi-disant obstacles culturels du Japon en matière économique et commerciale, l'approche de l'Ouest a été fondamentalement faussée. Les frictions commerciales entre le Japon et les États-Unis se sont donc multipliées, nourrissant les nationalismes économiques des deux pays. Selon l'auteur du document, les décideurs devraient, au lieu de diaboliser les Japonais, reconnaître plus honnêtement leurs atouts, viser certaines pratiques de distorsion du commerce et des investissements (elles existent) et admettre que les régimes occidentaux conservent eux aussi certaines caractéristiques protectionnistes importantes qui, *grosso modo*, peuvent perturber - et en fait - perturbent les échanges commerciaux et les flux d'investissements internationaux. D'autres négociations s'imposent pour réduire ces barrières.

L'auteur s'inspire d'un document d'accompagnement récemment publié, intitulé Sauve qui peut ou l'émergence d'une politique commerciale stratégique (N° 93/14). Le présent exposé a pour objectifs a) de traiter la nature des frictions commerciales américano-japonaises et les mesures adoptées pour les apaiser, b) de passer en revue les arguments économiques expliquant la croissance du Japon de l'après-guerre, c) d'expliquer pourquoi l'imposition de mesures de gestion commerciale a très peu de chances de donner des résultats et d) de tirer les leçons du succès économique japonais et du prétendu déclin des États-Unis (qui alimente les frictions bilatérales).

L'auteur constate de nettes différences institutionnelles entre les marchés japonais et américain, différences que l'on retrouve partout, du système de distribution et de réseau entre compagnies au rôle financier des banques. Certains marchés japonais s'apparentent à des cartels de sociétés qu'il est difficile de pénétrer, y compris par des étrangers. Cependant le style commercial japonais présente, au plan de l'efficacité, de réels avantages que procurent des liens de longue date, ainsi que la souplesse de la main-d'œuvre et des procédés utilisés dans les usines et les entreprises.