

vendue aux entreprises japonaises est revenue, sous une forme améliorée, concurrencer féroce­ment les sociétés américaines. Mais toutes les entreprises étrangères ne sont pas tombées dans le piège. Quelques firmes éclairées comme IBM et Texas Instruments, se sont servies de leur technologie pour abattre les barrières qui les empêchaient d'entrer dans le *keiretsu* japonais pour établir des filiales en propriété exclusive au Japon.

● **L'explication fondée sur la politique commerciale et industrielle stratégique**

Une autre école de pensée souligne le rôle de la planification industrielle et de l'intervention gouvernementale. Toutefois, les défenseurs de ce point de vue prennent soin de mettre en lumière les conditions politiques qui doivent nécessairement régner pour que cette approche donne les résultats escomptés. Il faut notamment que la bureaucratie nipponne soit relativement peu limitée par la Diète en ce qui concerne certains aspects cruciaux de la politique économique. Les objectifs de cette politique devraient être clairs et les instruments ne doivent pas être politisés. L'analyse de la politique industrielle du Japon peut se faire en deux phases. De 1950 au début des années 70, l'économie japonaise était gérée comme une économie de «pénurie». Depuis le milieu des années 70, le gouvernement a joué un rôle plus subtil et plus ambigu⁵⁵.

● **La politique industrielle japonaise initiale**

On reconnaît aux ingénieurs bureaucrates du ministère des Finances et du ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon le mérite d'avoir bien su guider l'économie à travers les difficultés et d'avoir su soutenir le miracle économique. Certains font valoir que les autorités de ces deux ministères ont établi, en collaboration étroite avec les dirigeants du milieu des affaires, une série de plans nationaux. Au cours des années 50 et 60, le prix des devises étrangères et les taux d'intérêt sont restés bas si bien qu'il a fallu rationner les opérations de change et le crédit. Le gouvernement a imposé des droits de douane et des restrictions des importations de façon à protéger certaines industries naissantes. Le secteur des produits intermédiaires tels que l'acier était l'un des grands favoris. Les Japonais ont mis au point des subventions, des incitatifs fiscaux et des règlements auxquels ils ont associé une protection commerciale plus ou moins flagrante ou discrète, un crédit dirigé et de copieuses «directives administratives» visant certains secteurs. À cet égard, l'État a été (et reste encore selon certains) la force dirigeante de l'économie japonaise.

Selon les normes nord-américaines, le gouvernement semble s'être fortement ingéré dans l'économie nipponne au cours de cette période. La politique du gouvernement japonais se distingue non pas par ce qu'elle a fait, mais plutôt par ce qu'elle n'a pas fait. L'investissement

⁵⁵ Kozo Yamamura, «Caveat Emptor: The Industrial Policy in Japan», paru sous la direction de Paul R. Krugman, dans *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MA: MIT Press, 1986: 169-209.