

- La compétitivité des sociétés étrangères au Japon est minée par le soutien accordé aux entreprises japonaises déficitaires. En effet, si les entreprises peu rentables des *keiretsu* sont renflouées par les autres membres, les entreprises étrangères ont peu de chance de pénétrer le marché japonais étant donné que ce sont justement les entreprises faibles qui seraient le plus touchées par la concurrence (internationale).

L'actionnariat croisé pose un dernier problème, à savoir la volatilité des marchés boursiers. On pourrait penser qu'avec une part importante des actions japonaises détenues pendant de longues périodes, les cours seraient plutôt stables. Or, il n'en est rien. En effet, étant donné que seulement 30 % environ des actions en circulation sont négociées, de petites pressions à l'achat ou à la vente peuvent engendrer des fluctuations importantes des cours<sup>120</sup>.

## 6.2 Fixer les priorités

Lorsqu'on fixe les priorités des futures initiatives de politique commerciale avec le Japon, on doit se rappeler qu'il existe des barrières commerciales officielles en raison de différences législatives ou réglementaires dans le traitement des entreprises nationales et étrangères, ainsi que des barrières implicites imputables aux pratiques commerciales établies et acceptées qui favorisent les entreprises locales. Le présent document a fait état de plusieurs barrières commerciales officielles — comme l'élaboration et la mise en oeuvre de nouveaux règlements ou le processus d'approbation des nouveaux produits — qui nuisent à la compétitivité des établissements financiers et autres entreprises étrangères au Japon. Mais nous nous sommes intéressés d'abord et avant tout aux liens qui unissent les établissements financiers japonais et les autres types d'entreprises, ainsi qu'aux effets de ces liens sur le commerce international; ces rapports relèvent uniquement de pratiques commerciales courantes au Japon.

Si, en s'attaquant uniquement aux conséquences commerciales des liens inter-sociétés au Japon, la politique commerciale a pour objectif de stimuler les exportations vers le Japon, elle peut soit faire pression pour que les Japonais modifient leurs pratiques et les alignent sur les nôtres, soit inciter nos entreprises nationales à s'adapter aux pratiques japonaises.

---

<sup>120</sup> Voir Wright, R.W., *Japanese Finance in Transformation: Implications for Canada*, Conseil commercial Canada-Japon, Ottawa, 1994, p. 13.