

1. INTRODUCTION

1.1 Le conflit commercial entre le Japon et les États-Unis

Le Japon attire les foudres de ses partenaires commerciaux, en particulier les États-Unis et l'Union européenne (UE), car il continue de dégager d'énormes excédents courants. On connaît très bien l'explication macro-économique de cette question : le déséquilibre entre les exportations et les importations est le reflet exact de l'équilibre entre l'épargne et l'investissement. Au cours d'un cycle économique, l'épargne et l'investissement intérieurs n'évoluent peut-être pas au même rythme, ce qui provoque un déséquilibre de la balance commerciale. Si le problème qui se pose est d'améliorer la situation de la balance des paiements des États-Unis, le fait de se concentrer sur les frictions commerciales entre ces derniers et le Japon ne le résoudra pas. Les analystes bien informés ne contestent pas le fait qu'un rééquilibrage des taux de change peut à la longue corriger les déséquilibres commerciaux et constitue le remède approprié.¹

Cependant, un groupe d'observateurs laissent entendre qu'ils ont cerné un aspect du problème inhérent au Japon. Ces analystes de la politique prétendent que le problème de Japon Inc. comporte trois questions d'ordre micro-économique. Premièrement, dans ce pays, la protection du gouvernement peut produire des entreprises gagnantes. Deuxièmement, les étrangers ne peuvent pas accéder au marché japonais. Troisièmement, les Japonais n'ont pas mis activement en application leurs règlements antitrusts. Ainsi, le système japonais est essentiellement un oligopole qui obtient des rentes économiques des consommateurs étrangers et locaux. Le «dénigrement systématique du Japon» est devenu un terme courant pour les critiques américaines à l'égard des pratiques commerciales du Japon et de l'organisation de son économie en général.

À la lumière de la croissance extraordinaire du Japon et des frictions commerciales qui en découlent avec les États-Unis, l'auteur de ce document pose les deux questions suivantes : d'abord, quelles leçons pouvons-nous tirer de la réussite du Japon? Ensuite, quelle politique commerciale les pays industrialisés doivent-ils adopter pour réagir aux pays qui font du rattrapage avec succès?

¹ Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992, page 14. Mme Tyson est actuellement la présidente du Council of Economic Advisors du gouvernement Clinton.