

cartel de producteurs appuyé par le gouvernement. En conséquence, de plus en plus de sociétés américaines commencent à exercer des pressions pour obtenir une protection.

Certaines approches axées sur les résultats peuvent avoir pour effet d'accroître les profits de certaines sociétés américaines sur le marché japonais. Une fois établies au Japon, les sociétés étrangères peuvent estimer avoir intérêt à renforcer les barrières d'accès au lieu de les supprimer. Les consommateurs japonais ne vont pas nécessairement profiter pleinement de l'accès à des produits importés à meilleur marché. Par exemple, la *Fair Trade Commission* du Japon a affirmé qu'une coentreprise constituée de Apple (É.-U.) et Canon maintenait à un niveau trop élevé le prix des ordinateurs Apple sur le marché japonais en recourant à diverses pratiques commerciales restrictives⁹⁴. Au lieu de conduire le Japon sur la voie de la libéralisation du commerce, les politiques axées sur les résultats telles que l'expansion volontaire des importations ou les objectifs d'importation quantitatifs établis pour certains produits ont, en fait, favorisé un marché où le gouvernement et les sociétés exercent un contrôle plus important sur le marché plutôt que l'inverse.

Une approche axée sur les résultats peut augmenter le volume des importations qui entrent au Japon, mais il n'est pas clair que cela se traduira par des avantages économiques pour les États-Unis et des emplois bien rémunérés pour les travailleurs américains. Dans un monde où les multinationales dominent le commerce, ce lien n'existe pas nécessairement. Si les sociétés américaines obtiennent l'accès au marché japonais, elles peuvent décider de produire davantage localement ou d'alimenter le marché japonais à partir de leurs filiales établies dans d'autres pays. Par exemple, une importante initiative américaine ayant pour effet d'ouvrir le marché de Tokyo au téléphone cellulaire de Motorola va augmenter les ventes de téléphones conçus et fabriqués par Motorola en Malaisie. Les partisans du commerce administré considéraient sans doute qu'il s'agissait d'une entente commerciale «fructueuse». Cependant, l'augmentation des ventes de Motorola n'a contribué en rien à améliorer la balance commerciale américaine vis-à-vis du Japon. Le revers de ce genre de situation aurait de quoi décevoir les détracteurs du Japon. En outre, il faut vérifier et contrôler les accords. Aucun pays, pas même les États-Unis, n'est vraiment équipé pour faire face à un système qui requiert une gestion minutieuse et détaillée de l'économie internationale.

Il est tentant, pour les États-Unis, d'essayer de résoudre leurs problèmes commerciaux avec le Japon sur une base bilatérale. Étant la plus grande économie mondiale, les États-Unis semblent être dans une position particulièrement forte pour affronter les petites économies une par une. L'unilatéralisme ou le bilatéralisme permettent aux États-Unis de défendre énergiquement leur point de vue. Toutefois, comme nous l'avons vu ci-dessus,

⁹⁴ Robert Z. Lawrence, paru dans *op. cit.*, sous la direction de Paul Krugman, 1991, p. 12.