

5.5 L'application de la politique de concurrence au Japon

Dans les différends, les Japonais préfèrent le règlement privé et à l'amiable aux recours publics et judiciaires.

- **Le rôle du droit public**

En Occident, le droit sert à protéger la liberté et l'égalité. Au Japon, le droit, qui repose sur ce même principe, est au contraire perçu surtout comme un mécanisme de contrôle par l'État. Comme les relations entre l'État et les entreprises au Japon ont toujours été fondées sur la négociation et les compromis, les recours judiciaires et les poursuites ne sont habituellement pas souhaitables pour quiconque recherche la coopération⁹⁰.

- **L'harmonie plutôt que la guerre : le rôle du droit privé**

Les ententes informelles sont la norme au Japon, comme l'est d'ailleurs le règlement à l'amiable des différends. Au Japon, la réaction instinctive à l'émergence d'un différend dans une relation n'est pas le recours à une poursuite. Cette solution, si elle est même envisagée, est un dernier recours. La nécessité de contrats est moins grande au Japon. Souvent, les parties à une entente entretiennent déjà une relation. Les Japonais préfèrent des ententes véritables, mais informelles, entre des personnes plutôt qu'un échange de documents officiels⁹¹.

On sait que les Japonais ont rarement recours aux tribunaux. Cette coutume a été attribuée à l'absence de tradition judiciaire comparable au droit romain et, plus particulièrement, à la préférence pour l'harmonie et la conciliation issue du confucianisme. La société japonaise n'est pas procédurière. Les poursuites, rarement intentées, le sont en dernier recours. Il y a peu de poursuites pour non-respect de contrat⁹².

⁹⁰ Iyori, *op. cit.*, p. 62.

⁹¹ Les ouvrages suivants présentent d'excellentes descriptions d'exemples réels de la nature des négociations et des ententes au Japon : Zimmerman, *How to Do Business with the Japanese*, Tokyo, Tuttle, 1985; Athos et Tanner, *The Art of Japanese Management*, New York, Warner, 1981; Vogel, directeur de la publication, *Modern Japanese Organization and Decision-Making*, Tokyo, Tuttle, 1975; Abegglen, James C. et Stalk, George, *Kaisha: The Japanese Corporation*, Tokyo, Tuttle, 1985; March, *The Japanese Negotiator: Subtlety and Strategy Beyond Western Logic*, Tokyo, Kodansha, 1989.

⁹² Par exemple, une étude des entreprises de taxi de Tokyo a révélé que seulement deux poursuites ont été intentées sur un total de 2 657 accidents ayant entraîné des blessures corporelles ou des dommages matériels. Voir Zimmerman, *op. cit.*, p. 93 et Wilks, *op. cit.*, p. 15.