

entreprises si d'importants effets se faisaient sentir. Enfin, les tribunaux ont aussi posé l'existence d'une position dominante comme critère de contrôle déterminant dans tous les cas de pratiques commerciales déloyales⁸⁴.

- **L'insistance sur une position dominante**

La position dominante et les restrictions visant les structures étant les principaux critères d'intervention de la Commission du commerce équitable (FTC) et des tribunaux du Japon⁸⁵, le démantèlement des trusts n'était plus l'objectif premier, si bien qu'un retour des regroupements s'est produit durant les années 50 et 60. En 1968 par exemple, deux fusions de grandes entreprises ont été proposées : la première entre les trois plus importantes entreprises papetières et la seconde, entre les deux principales sidérurgies du Japon. La FTC a rejeté les deux propositions. La fusion des papetières a été abandonnée, mais, avec l'appui du MITI, les sidérurgies ont maintenu leur proposition. Les fortes pressions exercées par le milieu des affaires et par le MITI ont eu raison des objections de la FTC, et la société Nippon Steel a été constituée⁸⁶.

Le processus de modification de la *Loi antimonopole* a été entrepris uniquement lorsque la reconstruction a été en bonne voie. Les exemptions ont été radicalement réduites, de 1 000, en 1963, à 528 en 1977. De plus, le nombre de cartels d'exportation est tombé

⁸⁴ Pour être illicite, le refus de vendre devait être pratiqué par une entreprise détenant une part importante du marché [voir *Osaka Burashi Kogyo Kumiai*, décision de la FTC, le 20 septembre 1955, *Shinketsushu*, 7 (1956), p. 20; selon Matsushita, Mitsuo, *op. cit.*, p. 150-151, il semble que l'entreprise en cause doit détenir une part importante du marché pour qu'il soit possible de conclure à l'illégalité d'un refus de vendre.] L'application des dispositions prohibant la **discrimination par les prix** viserait seulement les principaux grands fabricants [*Tokyo Linoleum*, décision de la FTC, le 7 février 1980, *Shinketsushu*, 26 (1980) p. 85]. Les **ventes liées** sont prohibées uniquement si elles sont pratiquées par des vendeurs ayant un « pouvoir économique suffisant » [*Textbooks*, décision de la FTC, le 11 février 1964, *Shinketsushu*, 12 (1965), p. 100; *Farmers' Cooperative*, décision de la FTC, le 12 décembre 1963, *Shinketsushu*, 29; Matsushita, Mitsuo, *op. cit.*, p. 154-155]; un **contrat de ventes liées** est jugé illicite s'il est utilisé par le vendeur d'un produit qui possède un pouvoir économique suffisant par rapport au produit faisant l'objet de la vente liée. L'**exclusivité** n'est illicite que si elle est pratiquée par « une entreprise ayant une grande puissance commerciale » [*Muto Kogyo*, décision de la FTC, le 22 novembre 1974, *Shinketsushu*, 21 (1975), p. 148.; Matsushita, p. 155]. Pour être illicites, les **ententes verticales de restriction territoriale** doivent être conclues par une entreprise ayant une grande puissance commerciale [Matsushita, Mitsuo, *op. cit.*, p. 158; voir aussi les lignes directrices de 1991 de la FTC du Japon].

⁸⁵ Voir Sharma, I. Prakash, « The Abuse of Dominance: A Comparison of National Competition and Trade Regimes », *Document du Groupe des politiques*, n° 96/01, Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à paraître en 1996.

⁸⁶ Voir Wilks, *op. cit.*, p. 9.