

volonté d'aider l'industrie et par l'absence de sanctions juridiques ou d'autres formes officielles de contrainte juridique, à négocier et à rechercher des compromis à l'égard des politiques qu'elles souhaitent mettre en application. La politique industrielle du Japon représente davantage une série de réponses à des conditions économiques et à des événements actuels qu'un plan soigneusement conçu et mis en application grâce aux efforts de persuasion efficaces déployés par le gouvernement.

5.6 La direction d'entreprise au Japon

Le droit antitrust américain vise, à l'heure actuelle comme à l'origine, le défaut de justice distributive que représente le transfert de la rente de monopole du consommateur vers le producteur. Comme les prix sont élevés au Japon, on peut raisonnablement penser que les prix qui y sont pratiqués sont des prix de monopole. Toutefois, la question cruciale est de savoir si la distribution y est elle aussi inéquitable, chose vraisemblable dans une organisation individualiste du fait que les profits réalisés sont transférés aux actionnaires ou aux dirigeants.

Cependant, ce genre de transfert n'est pas aussi grand dans une organisation communautariste. Si le monopole procure des profits, ces derniers ne sont pas nécessairement distribués dans la même mesure aux dirigeants ou aux actionnaires⁹⁴. N'ayant pas l'obligation habituelle de verser des dividendes à court terme, les entreprises japonaises utilisent les profits réalisés pour entretenir leurs relations internes et externes. De façon générale, la distribution de ces rentes inéquitables à l'intérieur des entreprises japonaises est beaucoup moins inéquitable qu'elle ne le serait aux États-Unis, car les actionnaires reçoivent une moins grande part des profits et la dispersion des salaires est beaucoup moins grande. Les travailleurs ne sont pas nécessairement mieux rémunérés, mais il y a une plus grande égalité depuis le président jusqu'aux travailleurs.

Les groupements de type *keiretsu* ou *zaibatsu*, structures définies par des relations étroites mais invisibles⁹⁵, ne sont pas « inéquitables » du point de vue économique pour les

⁹⁴ Il y a lieu de penser que la situation financière des cadres supérieurs japonais dépend davantage du faible revenu et moins du rendement des actions que celle de leurs homologues américains. Voir Kaplan, Stephen N., « Top Executive Rewards and Firm Performance: A Comparison of Japan and the United States », *Journal of Political Economy*, juin 1992, vol. 102, p. 510-546.

⁹⁵ Voir Goto et Suzumara, « *Keiretsu: Inter-Firm Relationships in Japan* », mémoire présenté lors d'un atelier sur la politique de concurrence dans le cadre de la mondialisation de l'économie à l'Université de Californie à Santa Barbara, les 8 et 9 janvier 1993. L'entreprise de type *keiretsu* présente quatre caractéristiques ayant rapport aux relations : la participation croisée où chaque entreprise détient des actions des autres entreprises du groupe; la représentation dans les organes de direction de plusieurs entreprises, où chaque membre siège au conseil d'administration des autres entreprises; l'habitude d'une entreprise de contracter des