

des dispositions prévoyant l'application de la règle de raison **suivant la conception japonaise**<sup>76</sup>.

- **Exemptions.** La deuxième forme d'érosion a consisté à soustraire les activités commerciales à l'application de la *Loi antimonopole*. L'année où a pris fin le Proconsulat a aussi été marquée par des exemptions sectorielles autorisant la création de cartels en périodes de crise ou à des fins de rationalisation. Signalons, par exemple, l'adoption, dans les années 50, de la loi sur les mesures provisoires de rationalisation de l'industrie houillère, de la loi sur les mesures provisoires pour l'expansion de l'industrie de la machinerie et de la loi sur les mesures provisoires pour l'expansion de l'industrie électronique. Le ministère de l'Industrie et du Commerce international (MITI) a tenté d'assouplir l'application de la *Loi antimonopole* par l'établissement d'exemptions ou par le recours à des prescriptions administratives visant à limiter la **concurrence abusive**.
- **Application de la règle de raison dans la loi et par les tribunaux.** Troisièmement, la *Loi antimonopole* a réécrite de manière qu'y soit incorporée l'application de la règle de raison dans l'examen de la position dominante, plutôt que l'application déraisonnable de la règle *per se* prohibant tout groupement. Une fois atténuées les dispositions prohibant les groupements, il devenait possible de former des cartels dans des branches d'activité qui étaient en crise ou inefficaces (rationalisation) et d'établir des exemptions concernant l'imposition des prix de revente<sup>77</sup>.

Les tribunaux n'ont pas tardé à rendre successivement inopérantes les dernières prohibitions.

---

<sup>76</sup> Uesugi, « Japanese Antimonopoly Policy: Its Past and Future », *Antitrust Law Journal*, vol. 50, 1981, p. 711.

<sup>77</sup> L'imposition des prix de revente est une entente verticale concernant les prix par laquelle un fabricant-fournisseur tente d'enlever à un revendeur la totalité ou une partie de sa latitude en matière d'établissement des prix. Les détaillants qui fixent le prix de revente à un niveau inférieur au prix minimal établi par le fabricant-fournisseur s'exposent à perdre leurs privilèges de distribution. L'imposition des prix de revente peut aussi prendre la forme d'un prix maximal ou d'un prix fixe.