



## POLICY BRIEFS

# Competition Law and Policy in Japan 2004

### Introduction

Policy Briefs offer easy to read, short syntheses of reports and country reviews, focusing on their most important findings. This Policy Brief looks at competition law and policy in Japan.

### Overview

Japan's Fair Trade Commission, created in 1947, is one of the oldest and largest competition law enforcement agencies in the world. Before the 1990s, though, competition had usually played a subordinate role in Japan's regulatory policies, while aspects of Japan's traditional approach to regulation had contradicted principles of modern competition policy. Over the past decade of reform in Japan, this attitude toward competition policy has been changing.

In 1999, the OECD examined Japan's competition policy and enforcement institutions in detail. The 1999 Report found that the legal foundation for competition policy was sound and that resources applied to enforcement were increasing despite belt tightening elsewhere.

The OECD reviewed the situation again in 2004 and found that Japan has made substantial progress, notably the removal of regulatory entry controls and the elimination of most exemptions from the competition law.

### Related Topics

Japan – Monitoring Review (2004)

Japan – The Role of Competition Policy in Regulatory Reform (1999)

## Competition Law and Policy in Japan

**What are the basic rules  
against anti-competitive  
restraints and abuses?**

**How can Sanctions be set  
to deter hard-core  
violations?**

**Is criminal enforcement  
working?**

**Can a leniency program  
improve enforcement?**

**How have reforms  
strengthened competition  
policy?**

**Does competition policy  
clearly support consumers?**

**For further information**

**For further reading**

### Introduction

Japan's Fair Trade Commission, created in 1947, is one of the oldest and largest competition law enforcement agencies in the world. Before the 1990s, though, competition had usually played a subordinate role in Japan's regulatory policies, while aspects of Japan's traditional approach to regulation had contradicted principles of modern competition policy. Over the past decade of reform in Japan, this attitude toward competition policy has been changing.

In 1999, the OECD examined Japan's competition policy and enforcement institutions in detail. The 1999 Report found that the legal foundation for competition policy was sound and that resources applied to enforcement were increasing despite belt-tightening elsewhere.

The OECD reviewed the situation again in 2004 and found that Japan has made substantial progress, notably the removal of regulatory entry controls and the elimination of most exemptions from the competition law. The FTC can now take more enforcement actions in regulated network industries. The FTC's independence was underlined by moving it to the Cabinet office in 2003. The FTC has some new powers to deal with official involvement in bid-rigging, a new economic unit, the Competition Policy Research Centre, and substantially more resources, most of them dedicated to investigation and enforcement.

Improving the enforcement of competition law is now a high priority. The FTC's principal target has been bid rigging, one of the most serious problems in the domestic political economy. Increasing the maximum fine made sanctions look stronger, yet there are few prosecutions. Repeat offences show that deterrence still falls short, despite the efforts to strengthen the system. A Study Group on the Antimonopoly Act in 2003 recommended major reforms, and the FTC in April 2004 announced its plans to implement many of them. The most important would be to revise the system of financial penalties. ■

## What are the basic rules against anti-competitive restraints and abuses?

Japan's Antimonopoly Act (AMA) has several means to deal with anticompetitive conduct. Its general prohibition against restraints of trade is the strongest law the FTC can apply against horizontal price fixing and bid rigging agreements. Enforcement can involve not only an order to stop the violation, but also financial penalties and even criminal prosecution. A special rule in the AMA prohibits restraints imposed by trade associations, because they are a common setting for horizontal restraints. A section of the AMA that prohibits unfair practices is applied to most other kinds of competition issues. Under that section, the burden of proof is lower, but the only remedy the FTC can impose is an order.

The AMA's prohibition of "private monopolisation" is aimed at harm to competition due to firms with market power. There have been only 15 of these cases in more than 50 years, though, because it appears that the FTC typically deals with large-firm abuses as unfair practices rather than as private monopolisation. Proving private monopolisation is complex and costly, and it may be difficult to apply an effective remedy at the end of the process. Treating the problems instead as unfair practices preserves enforcement resources for horizontal matters. But this approach, ending only with an order to stop the offending conduct, may be less effective at curbing monopolising practices than the prospect of fines or divestiture would be.

The Study Group Report proposed some changes to the AMA about dominant firms and concentrated industries. The AMA's rules about parallel pricing have not proven to be useful, and these should be eliminated, as the Study Group proposed. A static, formalistic provision of the AMA about restructuring and divestiture in "monopolistic situations" has never been used, and the Study Group recommended repealing it.

### ***Nonetheless, authorising structural remedies in appropriate cases should be considered, as the Study Group recommended***

The proposal for new powers to order access to "essential facilities" needs further study. One common setting for these controversies is traditional network monopolies such as energy, telecoms and transport, but issues in many other industries, from financial services to software, can also be framed in these terms. In principle, the FTC could already deal with them in

terms of "private monopolisation". The complexity of the issues and remedies are reasons to proceed carefully in designing new law in this area. Indeed, if the FTC brought more Sec. 3 cases against monopolizing conduct, there would be a broader base of experience on which to draw for that purpose. The FTC might facilitate the process by developing guidelines about the interpretation of "private monopolisation" in these circumstances.

The FTC has concentrated its enforcement attention on horizontal cartels and bid rigging. The FTC has tried to keep abreast of novel issues, in sectors undergoing deregulation, problems of high technology and intellectual property rights, and areas subject to social regulation. But traditional topics remain the mainstays of its enforcement practice. The most common complaint that the FTC receives is about excessive discounts (that is, competitors complaining about "too much competition"), while the most frequent target of the FTC's enforcement action is bid-rigging in construction. ■

## How can sanctions be set to deter hard-core violations?

Many kinds of sanctions are possible in Japan's enforcement system. The FTC can impose a financial penalty, termed a "surcharge", for violations involving effects on price (as well as issue orders to correct behaviour). The surcharge is computed as a percentage of the firm's sales of the product affected by the restraint. The rate is fixed by statute, and the FTC has no discretion to vary it. The current rate, of 6% of affected sales, looks low by international standards. Deterrence is weakened further by reductions in the rate for violations by small business and in retail and wholesale trade. Moreover, since 1999-2000, the annual total of surcharges imposed has dropped substantially – from JPY 18 433 million to only JPY 2 700 million in 2002.

Criminal penalties are also possible, but the courts' reluctance actually to impose substantial criminal sanctions means that deterrence is weaker than would appear. The highest possible fine for a company, JPY 500 million, is substantially lower than fines being imposed in many other jurisdictions now against price fixing conspiracies. Individual violators might also be punished by up to 3 years in prison and a JPY 5 million fine. Prison sentences are rare, and execution of sentence has always been suspended. No one has ever gone to jail for violating the AMA.

The practical deterrent effect of these theoretical punishments is hard to identify, because there are few criminal cases, so fines of any magnitude, against companies or individuals, are rarely imposed. Since 1990, 7 cases have resulted in fines. The highest total imposed in a single case, against all defendants, was JPY 460 million; the highest against a single defendant was JPY 130 million. These fines, imposed against rigging bids for jet fuel, were less than 1% of the JPY 49 billion in estimated losses that this cartel imposed. Surcharges are a more substantial financial deterrent than criminal penalties of this magnitude, because surcharges can be much larger than fines, even at a rate of only 6%.

***Sanctions actually applied must be effective to deter hard-core violations: surcharges must be much higher, especially if criminal prosecution remains rare***

The FTC's April announcement proposes that the current surcharge rates be approximately doubled. The rate would still be applied only to the commerce affected by the violation. Rates applied to small businesses and to wholesale and retail trade would also be increased, but they would remain below the basic rate. The FTC also proposes to add about 50% to the surcharge for repeat violators. The proposals to change the surcharge system have revived questions about the system's rationale and jurisprudential foundations. Extended debate over these issues should not delay necessary strengthening of the sanction system. The Study Group Report argued that the existing rate collects the benefit to the party, that is, the unreasonable profits, and that raising the percentage will improve deterrence by making the surcharge higher than the party's gain from the violation. A financial imposition that is greater than the gain to the violator is consistent with economic theory about deterrence, to correct for the possibility that the violator could avoid detection. To reach a level that deters effectively, the rate needs to be much higher than 6%.

A rate about double the present level would still be lower than the cap on fines in most other jurisdictions. In the systems commonly found in Europe, administrative fines can be as high as 10% of total firm turnover, not just of the commerce affected. In the UK, fines can be up to 10% of turnover over the period of the violation (up to 3 years). In several countries, sanctions may be based on the gain from the violation or the harm it caused. In the US, the fine may be up to 2 times the gain or the loss (and the maximum basic fine, which does not depend on actual gain or loss,

has just been raised to USD 100 million); in Germany and New Zealand, the fine may be up to 3 times the gain.

Proposals to double the surcharge level would bring Japan closer to the emerging international consensus about the need for strong action against the most serious abuses. (The OECD's 1998 *Recommendation* and subsequent reports on enforcement against hard-core cartels are available at [www.oecd.org/competition](http://www.oecd.org/competition), law enforcement and co-operation.) A figure well above 10% of covered commerce could be justified, given the difficulties of detection and proof as well as the likelihood that gains and losses due to hard-core conduct are significantly greater. If the gain to the violators from hard core cartels is typically at least 10-15% of turnover (an estimate that is supported by OECD surveys of its members' experiences), then a sanction fixed at about 10-12% of commerce affected by the cartel would be on the low side. Adding only 50% to the surcharge for repeat offenders might not be enough to get their attention; that percentage probably should be significantly higher. Retaining distinctions in the surcharge system for different violators is problematic. The rationale for maintaining these distinctions for small business and for wholesale and retail trade is not that there is less need for enforcement in those settings, but that because margins are smaller, smaller sanctions would still have adequate deterrent effect. Even if that were true, retaining these special lower rates preserves a loophole that weakens enforcement.

Amendments may also apply surcharges to a wider range of AMA violations. The FTC proposes that surcharges would be applied to restraints about price, volume, market share or customer allocation, to purchasing cartels, and to acts of "private monopolisation" that, by controlling other firms, had the same price-related effect as a hard-core cartel. Fines or surcharges could be appropriate for especially egregious restrictions or exclusionary tactics. It seems clear from the Study Group Report and the FTC's proposals that surcharges are not being considered as a remedy for simple exploitation of market power by charging supra-competitive prices. ■

### **Is criminal enforcement working?**

The threat of criminal penalties does not yet deter effectively. After a 40 year period in which there had been only 6 criminal cases, in 1990 the FTC announced it would crack down on hard-core price

fixing by seeking more criminal prosecutions. Yet despite the higher priority, there have been only 7 more since then. In those 7 cases, over 90 individuals were prosecuted, but execution of their sentences has always been suspended. The courts have never imposed a fine as high as the statutory maximum. Ineffective deterrence invites repeated violations. Firms that were recently convicted of rigging bids for municipal water meters had previous convictions.

***Capacity to prosecute should be expanded, if the AMA's criminal penalties against horizontal cartels and bid rigging are to be applied credibly***

The capacity to prosecute price-fixing violations of the AMA appears constrained. The FTC is now pursuing dozens of bid rigging matters every year, but the prosecutors evidently can only handle one AMA case at a time. The case about jet fuel bid rigging was filed in 1999, and it was not decided until March 2004; one other criminal case was filed and decided during that period. (There have been many more prosecutions under the special provisions of the Penal Code about obstruction and collusion in bidding, though.)

***The FTC needs stronger investigative powers and closer co-operation with the prosecutors***

The FTC has sole discretion to refer a matter to the Public Prosecutor General, but it cannot prosecute itself. The FTC's evidence is usually the core of the case, although the prosecutor and its investigators must re-assemble much of that evidence in order to meet procedural requirements. Prosecutors appear to have been wary of the risks of competition cases, and the FTC has difficulty obtaining the kind of evidence that could overcome scepticism. Notably, the FTC cannot prosecute refusal to comply with its investigative demands. Despite the problems, the possibility of criminal prosecution is likely to be retained, and the Study Group Report recommended several technical legal changes to make the criminal enforcement process more flexible. The FTC's proposals call for authorising compulsory investigative measures for criminal investigations and for expanding venues so criminal cases could be tried in district courts, rather than the Tokyo High Court.

The relationships among the surcharge system, criminal penalties and private damages recoveries have drawn attention. The Study Group Report contrasted a "sanctions" system, involving discretion in setting the level of the sanction, with the "administrative" fixed-rate surcharge system, which is intended to

have the same practical effect of economic deterrence of violations but is simpler and more certain. The Study Group called for changing the conceptual basis of the surcharge, from taking back unjust profits to recovering the losses inflicted on society, as a means of distinguishing the surcharge from the criminal penalty. Objections to imposing sanctions and criminal fines in the same case could be overcome by making an appropriate adjustment, such as applying one amount as a credit against the other. The FTC's April proposals call for deducting half of any criminal fines from the surcharge imposed in the same matter. ■

### **Can a leniency program improve enforcement?**

The FTC has been considering the adoption of a formal leniency program. Promising a reduction in the sanction to a violator who provides evidence early can make enforcement against secret price fixing conspiracies much more effective. Leniency might in theory take the form of reducing or forgoing surcharges for one company. A prerequisite for such a program is provision for varying the sanction, so that the enforcer can be lenient in appropriate cases. This is more difficult to do if the surcharge is conceived as a fixed, administrative charge. The AMA does not provide for a true "administrative fine", similar to sanctions applied in some other areas such as tax law, and Japan's criminal law does not usually countenance the use of leniency in this fashion. Thus, for now a leniency program would have to be adapted to the surcharge system.

The Study Group's recommendations on this issue included some of the key elements of an effective leniency program. The law would set a lower surcharge rate (even 0) for a company that voluntarily informed the FTC of its conduct before the FTC was investigating and that voluntarily ceased that conduct. Consistent with aspects of effective leniency programs that have developed in other jurisdictions, it would be clear that total immunity from the surcharge could go only to the first party to come in, while those who come in later could get some reduction for co-operation. To ensure that leniency concerning surcharges is not inconsistent with the potential to apply criminal penalties, it may be necessary to make clarifications about criminal liability in the AMA too, although that result might be achieved by an FTC promise not to refer for prosecution. Extending

leniency to individuals, by not recommending prosecution, could be a tool for obtaining evidence about corporate violations. (A general measure to protect such “whistleblowers” against retribution from their employers was recently approved in the Diet.)

### ***A leniency program is needed, to detect and deter cartels***

The FTC’s April announcement includes plans for immunity or reduction in surcharges under conditions to be defined in the AMA. A leniency system would make Japanese enforcement more effective and may facilitate co-operation with other enforcers to deal with wide-ranging cartels that harm Japanese consumers. Experience in other member countries shows that where there is a very clear advantage to being the first party to come forward (and thus, a very substantial risk in not being the first), and there is some advantage to coming forward even after an investigation has started, some cartels have broken down in a race to confess. Proper attention to matters of process and design of an effective leniency program, such as the relationship between the surcharge system and criminal prosecution, is important, and the FTC’s plans show that this issue has received considerable attention. The most important consideration, though, is the enforcement climate: the promise of leniency is an effective enforcement tool only if the threatened sanction that is avoided is substantial and credible. ■

### **How have reforms strengthened competition policy?**

The 1999 Report made a number of recommendations to make competition policy more effective, in regulation and in law enforcement. The 2004 review showed that most of these have been implemented. Most importantly, regulations setting prices and controlling entry based on ministerial assessment of the balance between supply and demand in the market have been removed from trucking, airlines, ports, petroleum, housing, banking, securities and telecoms. A few pockets of resistance remain, though, where administrative measures may be used to protect incumbents against unwelcome competition. Reduction in the number of statutory exemptions from the AMA represents a substantial reform of competition policy. Comprehensive legislation enacted in 1999 abolished the system for depression and rationalisation cartels and a long list of other exemption sys-

tems, while limiting the scope of many others. Compliance with the terms of the remaining exemptions, particularly concerning SMEs, should be monitored. Problems due to reduced competition and hence higher costs remain in some sectors, due to industry and regulatory habits that are resistant to change. Issues in particular sectors are described in more detail in the special chapter on product market competition in the 2004 OECD *Economic Survey of Japan*.

The FTC’s 1994 Guidelines about anti-competitive administrative guidance are still in place, and a Cabinet Decision in March 2003 reminded Ministries of their obligations to consult with the FTC. The FTC does not report any new, significant cases raising this issue. Perhaps because of reforms there have been fewer problems. Or, perhaps it is still too difficult to take these problems on through enforcement action, because ministries that interfere with markets are still powerful and the firms affected by the interference are still reluctant to complain. In telecoms, “promoting competition” is now one of the purposes of regulation. In electric power, by contrast, the principle of promoting competition was not included among the purposes of sectoral regulation. Making the responsibility to support competition explicit concerning transport and energy would also be valuable.

Merger standards have been revised, with new guidelines published in May 2004, and the FTC has clarified its informal process of merger review by setting a timeline for advising the parties whether a proposed merger requires more serious investigation and possibly relief. This commitment aims for greater transparency, because the FTC also undertakes to explain its action publicly at the end of the process. In 2002, for the first time, the FTC issued a release in connection with a consultation in which it told the parties that it had concerns which caused the parties to abandon their plans.

The FTC’s visibility and independence have been enhanced. The FTC’s 2003 move to the Cabinet Office implies a potentially stronger role in government-wide reform. Stronger ties with the formal regulatory reform process, promised in 1999, would still be valuable. The FTC’s independent image could be improved further by appointing commissioners from a broader range of backgrounds. Its resources have continued to increase; the staff level in 2004 is 672, up about 10% since 2002, and it has added some legal expertise. The FTC contends that it still needs several

hundred more for enforcement, though, and the FTC still has only a few graduate-degree economists.

Supplementing public enforcement, a new kind of private relief is now possible under the AMA, enabling consumers or businesses to challenge unfair practices and restraints imposed by trade associations. The number new lawyers admitted through examination is increasing; from 1 500 in 2004, the plan is to reach 3 000 by 2010. A new legal education system will make an alternative path to entry available. ■

### **Does competition policy clearly support consumers?**

The 1999 Report recommended that competition policy be connected more clearly to consumer policy. This could be built on the FTC's responsibility for special statutes, such as those concerning premiums and representations. Unfair competition is an important part of the FTC's work; some, but not all, of this enforcement agenda is related to consumer protection. Under the AMA, the FTC has many cases about sales at prices that are "unjustly" low, which are typically competitor complaints about their rivals' price-cutting. The surprisingly large number of FTC actions about price cutting would not inspire confidence in consumers that competition enforcement is promoting their interests.

#### ***Strengthen consumer protection and its relationship to competition policy***

Japanese consumers still need a stronger voice in the policy process and stronger protections in the law. Japan does not yet have a comprehensive consumer protection law or enforcement authority, other than these functions of the FTC. To the extent there are

agencies and NGOs with interests in consumer issues, there has been some effort to recognise common interests and co-ordinate actions. Laws and institutions protecting consumers in Japan need to be strengthened. Giving that responsibility to the FTC could help to focus competition law enforcement on consumer interests, too.

Consumers have clearly benefited from the pro-competitive reforms to date. The Cabinet Office has tried to estimate the benefits to consumers of implementing some of the major changes in the 3 year regulatory reform programs. The latest estimate, in 2003, dealt with the effects of reforms in mobile telephony, trucking, domestic airlines, car inspections, electric power, gas, oil, securities commissions, insurance, beverages and food, and products where resale prices had been designated such as cosmetics and pharmaceuticals. In total, the Cabinet Office estimated that these reforms increased consumer surplus by JPY 13.4 trillion annually, or JPY 112 000 per capita: this amounts to about 4% of GDP. Nearly a third of this total, JPY 3.9 trillion, resulted from ending rate and entry regulation in trucking, a reform recommended in the 1999 OECD Report. ■

### **For further information**

For further information about the OECD's work on competition policy, please see our website at [www.oecd.org/competition](http://www.oecd.org/competition) or contact us at [dafcomp.contact@oecd.org](mailto:dafcomp.contact@oecd.org).

For further information about this policy brief, please contact:

Michael Wise,  
tel.: 33 (0) 1 45 24 89 78  
e-mail: [michael.wise@oecd.org](mailto:michael.wise@oecd.org).



## For further reading

- 2004 OECD Economic Survey of Japan;
- Regulatory Reform in Japan (1999);
- Japan: progress in implementing Regulatory Reform (2004);
- OECD Journal of Competition Law and Policy  
ISSN: 1560-7771, Subscription (3 issues per year) € 189.

**OECD publications can be securely purchased  
from the OECD Online Bookshop**

*[www.oecd.org/bookshop](http://www.oecd.org/bookshop)*

The OECD Policy Briefs are prepared by the Public Affairs Division,  
Public Affairs and Communications Directorate.  
They are published under the responsibility of the Secretary-General.

## Where to contact us?

**FRANCE**

OECD Headquarters  
2, rue André-Pascal  
75775 PARIS Cedex 16  
Tel.: (33) 01 45 24 81 67  
Fax: (33) 01 45 24 19 50  
E-mail: [sales@oecd.org](mailto:sales@oecd.org)  
Internet: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

**GERMANY**

OECD BERLIN Centre  
Schumannstrasse 10  
D-10117 BERLIN  
Tel.: (49-30) 288 8353  
Fax: (49-30) 288 83545  
E-mail:  
[berlin.contact@oecd.org](mailto:berlin.contact@oecd.org)  
Internet:  
[www.oecd.org/deutschland](http://www.oecd.org/deutschland)

**JAPAN**

OECD TOKYO Centre  
Nippon Press Center Bldg  
2-2-1 Uchisaiwaicho,  
Chiyoda-ku  
TOKYO 100-0011  
Tel.: (81-3) 5532 0021  
Fax: (81-3) 5532 0035  
E-mail: [center@oecd-tokyo.org](mailto:center@oecd-tokyo.org)  
Internet: [www.oecdtokyo.org](http://www.oecdtokyo.org)

**MEXICO**

OECD MEXICO Centre  
Av. Presidente Mazaryk 526  
Colonia: Polanco  
C.P. 11560  
MEXICO, D.F.  
Tel.: (00.52.55) 9138 6233  
Fax: (00.52.55) 5280 0480  
E-mail:  
[mexico.contact@oecd.org](mailto:mexico.contact@oecd.org)  
Internet:  
[www.oecdemexico.org.mx](http://www.oecdemexico.org.mx)

**UNITED STATES**

OECD WASHINGTON Center  
2001 L Street N.W.,  
Suite 650  
WASHINGTON D.C. 20036-4922  
Tel.: (1-202) 785 6323  
Fax: (1-202) 785 0350  
E-mail:  
[washington.contact@oecd.org](mailto:washington.contact@oecd.org)  
Internet: [www.oecd-wash.org](http://www.oecd-wash.org)  
Toll free: (1-800) 456 6323

The OECD Policy Briefs are available on the OECD's Internet site

[www.oecd.org/publications/Pol\\_brief](http://www.oecd.org/publications/Pol_brief)

# Droit et politique de la concurrence au Japon

**Quelles sont les réglementations de base contre les entraves à la concurrence et les pratiques abusives ?**

**Quelles sanctions pour dissuader les violations injustifiables ?**

**Efficacité de l'approche pénale**

**Un programme de clémence peut-il faciliter l'application de la loi ?**

**Comment les réformes ont-elles renforcé la politique de la concurrence ?**

**La politique de la concurrence favorise-t-elle vraiment les consommateurs ?**

**Pour plus d'informations**

**Références**

## Introduction

La Commission de la concurrence du Japon (JFTC), créée en 1947, est l'une des autorités de la concurrence les plus anciennes et les plus importantes du monde. Avant les années 1990, la concurrence jouait un rôle mineur dans les politiques de réglementation du Japon tandis que certains aspects de l'approche traditionnelle de ce pays vis-à-vis de la réglementation étaient en contradiction avec les principes de la politique de la concurrence moderne. Au cours de la dernière décennie de réformes au Japon, cette attitude s'est modifiée.

En 1999, l'OCDE a examiné la politique de la concurrence et les autorités chargées de la mise en œuvre de la loi du Japon. Le rapport de 1999 a constaté que les fondements juridiques de la politique de la concurrence étaient solides et que les ressources affectées à sa mise en œuvre augmentaient malgré la politique d'austérité menée dans d'autres domaines. L'OCDE a réexaminé la question en 2004 et constaté que le Japon avait accompli des progrès notables notamment en supprimant les contrôles à l'entrée et la plupart des exemptions au droit de la concurrence. La JFTC engage maintenant un plus grand nombre d'actions dans le secteur des industries de réseaux réglementées. Son indépendance a été soulignée par son rattachement au Cabinet en 2003. La JFTC dispose de nouveaux pouvoirs pour traiter de l'implication des agents publics dans les soumissions concertées, d'une nouvelle unité économique, le Centre de recherche sur la politique de la concurrence, de ressources sensiblement plus importantes la plupart consacrées à des activités d'enquête et d'application de la loi.

Améliorer l'application du droit de la concurrence est désormais une haute priorité. Les soumissions concertées, l'un des problèmes les plus graves de l'économie nationale est la préoccupation majeure de la JFTC. Le taux de récidive et la persistance de pratiques de coordination des soumissions *dango* démontrent que la dissuasion est encore insuffisante, en dépit des efforts pour renforcer le système, notamment l'accroissement du montant des amendes. Un groupe d'études sur la loi antimonopole a recommandé en 2003 des réformes majeures et la JFTC a annoncé en avril 2004 son

intention de les mettre en œuvre pour la plupart. La plus importante serait de réviser le système de pénalités financières. ■

### Quelles sont les réglementations de base contre les entraves à la concurrence et les pratiques abusives ?

La loi antimonopole du Japon prévoit plusieurs moyens pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles. L'interdiction générale des restrictions des échanges constitue le texte juridique le plus contraignant que la JFTC puisse appliquer contre les ententes horizontales de prix imposés et les accords de soumission concertée. Les mesures d'exécution peuvent consister non seulement à donner l'ordre de mettre fin à toute violation, mais aussi des pénalités financières et même des poursuites pénales. Une règle spécifique de la loi interdit les restrictions imposées par les associations professionnelles, car elles constituent le cadre où s'organisent les restrictions horizontales. Un article de la loi qui interdit les pratiques déloyales s'applique à la plupart des autres catégories de questions concurrentielles. A ce titre, la charge de la preuve est moins lourde mais la seule sanction que la JFTC puisse imposer est une injonction.

L'interdiction des « monopoles privés » vise les atteintes à la concurrence de la part d'entreprises disposant d'un pouvoir sur le marché. Il n'y a eu cependant que 15 cas en plus de 50 ans car la JFTC semble assimiler généralement les abus des grandes entreprises à des pratiques déloyales plutôt qu'à des monopoles privés. Prouver l'existence de monopoles privés est complexe et coûteux, et il peut être difficile d'appliquer un remède efficace à l'issue de ce processus. Au contraire, en traitant les problèmes comme relevant de pratiques déloyales, on préserve les ressources affectées à l'application de la loi pour les ententes horizontales. Cependant, cette approche, qui ne se termine que par une injonction de mettre fin aux infractions, risque d'être moins efficace pour infléchir les pratiques monopolistiques que la perspective de peines d'amendes ou de démantèlements.

Le Groupe d'étude proposait certaines modifications à la loi antimonopole concernant les entreprises dominantes et les industries concentrées. Les dispositions sur la fixation de prix parallèles ne se sont pas avérées utiles et devraient donc être éliminées. Une disposition statique et formaliste de la loi concernant les restructurations et démantèlements dans les

« situations monopolistiques » n'a jamais été utilisée et il a également été recommandé son abrogation.

### *Néanmoins, l'autorisation de remèdes structurels dans les cas appropriés est à considérer, comme l'a recommandé le Groupe d'étude*

La proposition d'octroi de nouveaux pouvoirs à la JFTC pour ordonner l'accès à des « installations essentielles » nécessiterait une étude plus approfondie. Ces controverses portent sur les monopoles traditionnels de « réseaux » – tels l'énergie, les télécommunications et les transports – mais concernent aussi de nombreuses autres industries, des services financiers aux logiciels. En principe, la JFTC pourrait les traiter en termes de « monopoles privés ». La complexité des questions en cause et des recours justifie la plus grande prudence dans la conception de nouvelles lois dans ce domaine. En fait, si la JFTC avait engagé un plus grand nombre d'actions fondées sur l'article 3 pour conduite monopolistique, il existerait un champ d'expérience plus large sur lequel s'appuyer. La JFTC pourrait faciliter le processus en élaborant des lignes directrices sur l'interprétation de l'article 3 dans ces circonstances.

La JFTC a mis l'accent sur les ententes horizontales et les soumissions concertées. Elle s'est adaptée aux problèmes des secteurs déréglementés, aux problèmes de haute technologie et de droits de propriété intellectuelle, ainsi qu'aux questions de concurrence dans les domaines soumis à des réglementations sociales. Cependant, les questions traditionnelles restent la pierre angulaire de sa politique. La plainte la plus courante porte sur les rabais excessifs (en fait, ce sont des concurrents qui se plaignent de « trop de concurrence »), alors que le principal objectif de la JFTC est la lutte contre les soumissions concertées dans le secteur de la construction. ■

### Quelles sanctions pour dissuader les violations injustifiables ?

De nombreuses sanctions sont possibles dans le cadre de l'application de la loi du Japon. La JFTC peut imposer une pénalité financière appelée « surtaxe » pour des violations impliquant des effets sur le prix (ou émettre des injonctions pour modifier les comportements). La surtaxe est calculée en pourcentage des ventes par l'entreprise concernée, du produit affecté par les mesures restrictives. Le taux est fixé par la loi et la JFTC n'a aucun pouvoir pour le modifier. Le taux actuel de 6 % des ventes concernées,

semble faible par rapport aux normes internationales. L'effet dissuasif est encore affaibli par des réductions du taux pour les violations commises par les petites entreprises, dans le commerce de détail et de gros. De plus, depuis 1999-2000, le montant annuel total des surtaxes appliquées a fortement baissé – de 18 433 millions de yens à 2 700 millions en 2002.

Des sanctions pénales sont également possibles mais la réticence des tribunaux à appliquer des sanctions sévères atténue leur effet dissuasif. L'amende la plus forte susceptible d'être infligée à une société, qui est de 500 millions de yens, est sensiblement moindre que celles appliquées à présent dans de nombreux pays face à des ententes en matière de prix. Les contrevenants individuels peuvent aussi être condamnés à la prison (3 ans maximum) et à une amende de 5 millions de yens. Les condamnations à la prison sont rares et leur exécution a toujours été suspendue. L'effet dissuasif de ces sanctions théoriques est difficile à identifier. Depuis 1990, des amendes ont été infligées dans 7 cas. Le montant le plus élevé imposé dans une seule affaire contre tous les défendeurs, était de 460 millions de yens ; le montant le plus élevé infligé à un défendeur unique a été de 130 millions de yens. Ces amendes pour soumission concertée dans le cadre de marchés d'approvisionnement en kérosène représentaient moins de 1 % des pertes dues à cette entente, qui étaient estimées à 49 milliards de yens. Les surtaxes exercent un effet dissuasif sur le plan financier beaucoup plus important que des amendes de cette importance car elles peuvent être beaucoup plus élevées que des amendes, même si leur taux ne dépasse pas 6 %.

***Pour que les sanctions aient un réel effet dissuasif sur les violations injustifiables, les surtaxes doivent être beaucoup plus élevées, surtout si les poursuites pénales restent rares.***

En avril, la JFTC a proposé que les taux actuels soient approximativement doublés et ne continuent d'être appliqués qu'aux commerces affectés par la violation. Ceux concernant les petites entreprises et le commerce de détail et de gros seraient également augmentés, mais demeureraient inférieurs au taux de base. En outre, la surtaxe applicable aux récidivistes devrait être augmentée de 50 %. Ces propositions ont relancé le débat sur la justification du système et ses fondements jurisprudentiels. Ceci ne doit pas retarder le renforcement nécessaire du système de sanctions. Le rapport du Groupe d'étude soutient que le taux actuel permet de récupérer le bénéfice illégitime,

et que l'augmentation de ce pourcentage améliorerait la dissuasion en imposant une surtaxe supérieure aux gains tirés de la violation. Une pénalité financière supérieure aux gains réalisés par le contrevenant est conforme à la théorie économique sur la dissuasion, pour tenir compte du risque que le contrevenant puisse échapper aux recherches. Pour être dissuasif, le taux devrait être largement supérieur à 6 %.

Un taux d'environ le double du niveau actuel resterait encore plus faible que le plafond applicable aux amendes dans la plupart des autres pays. En Europe, en général, les amendes administratives peuvent atteindre jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise, et pas seulement des opérations commerciales affectées (au Royaume-Uni, 10 % du chiffre d'affaires enregistré au cours de la période d'infraction, dans la limite de trois ans). Dans plusieurs pays, les sanctions peuvent être fondées sur les gains tirés de l'infraction ou sur les dommages qu'elle a causés. Aux États-Unis, l'amende peut atteindre jusqu'à deux fois le gain ou la perte (et l'amende de base maximum, qui ne dépend pas du gain ou de la perte effective, vient d'être relevée à 100 millions de dollars) ; en Allemagne et en Nouvelle-Zélande, l'amende peut atteindre trois fois le gain.

Les propositions de doublement de la surtaxe rendraient la situation du Japon plus conforme au consensus international en faveur de mesures vigoureuses contre les abus les plus graves. (voir la Recommandation de 1998 de l'OCDE et les rapports ultérieurs sur les ententes injustifiables [www.oecd.org/competition](http://www.oecd.org/competition), application de la loi et coopération). Un chiffre bien supérieur à 10 % des échanges concernés pourrait être justifié, étant donné les difficultés de détection et de recherche de preuve ainsi que la probabilité que les gains et les pertes dus à des comportements injustifiables soient sensiblement plus élevés. Si le gain résultant des ententes injustifiables est en général pour les contrevenants d'au moins 10 à 15 % du chiffre d'affaires (selon l'OCDE) une pénalité d'environ 10 à 12 % des échanges affectés par l'entente serait donc faible. Une majoration de 50 % de la surtaxe en cas de récidive ne suffirait peut-être pas; il est probable que ce pourcentage devrait être sensiblement plus élevé. Le maintien de distinctions dans le système de surtaxe selon les différents contrevenants poserait des problèmes. Sa justification pour les petites entreprises et le commerce de gros et de détail ne tient pas au fait que le respect de la loi est moins nécessaire pour ces catégories d'entreprises mais au fait que les marges étant plus réduites, des sanctions moins importantes auraient encore un effet

dissuasif suffisant. Même si cela était vrai, le maintien de ces taux spéciaux minorés constitue une faille dans la législation qui rend plus difficile sa mise en œuvre.

Des amendements pourraient également viser à appliquer des surtaxes à un plus grand nombre d'infractions à la loi antimonopole. La JFTC propose d'appliquer les surtaxes aux restrictions concernant les prix, le volume des opérations, les parts de marché ou la répartition des clients, aux ententes concernant les achats, et aux actes des « monopoles privés » qui, en contrôlant d'autres entreprises, ont les mêmes incidences en matière de prix que les ententes injustifiables. Des amendes ou des surtaxes pourraient être justifiées pour des restrictions particulièrement abusives ou des tactiques d'exclusion. D'après le Groupe d'étude et les propositions de la JFTC, les surtaxes ne sont pas susceptibles de remédier à la simple exploitation d'un pouvoir sur le marché par l'application de prix supérieurs aux prix de pleine concurrence. ■

### **Efficacité de l'approche pénale**

La menace de sanctions pénales n'est pas encore dissuasive. Au bout de 40 ans et après 6 affaires pénales, la JFTC a annoncé en 1990 qu'elle sévirait contre les fixations de prix injustifiables en augmentant les poursuites pénales. Pourtant, malgré une priorité plus élevée, seules 7 affaires sont intervenues, dans le cadre desquelles plus de 90 personnes ont été poursuivies ; mais l'exécution de leur condamnation a toujours été suspendue. Les tribunaux n'ont jamais imposé d'amendes équivalentes au maximum légal. Une dissuasion inefficace invite à des violations répétées. Les entreprises récemment condamnées pour soumission concertée en vue d'obtenir des marchés pour des compteurs d'eau municipaux avaient déjà été condamnées antérieurement.

***Les compétences pour engager des poursuites doivent être élargies, si l'on souhaite assurer la crédibilité des sanctions pénales contre les ententes horizontales et les soumissions concertées***

La capacité d'engager des poursuites pour violation de la loi en matière de fixation des prix semble limitée. La JFTC engage actuellement des poursuites dans des dizaines d'affaires de soumissions concertées chaque année mais il est évident que les responsables des poursuites judiciaires ne peuvent traiter qu'une seule affaire à la fois. L'affaire concernant les soumissions concertées pour la vente de kérosène a été engagée en 1999 et le jugement n'est intervenu

qu'en mars 2004 ; une autre affaire pénale a été engagée et jugée au cours de cette période. (Cependant il y a eu beaucoup plus de poursuites fondées sur les dispositions spéciales du Code pénal concernant l'obstruction et la collusion en matière d'appel d'offres.)

***La JFTC a besoin de pouvoirs d'enquête renforcés et d'une coopération plus étroite avec les responsables des poursuites judiciaires***

La JFTC a seule le pouvoir de renvoyer une affaire au Procureur général mais elle ne peut pas déclencher elle-même l'action publique. Les preuves dont elle dispose constituent généralement le cœur du dossier bien qu'il appartienne au Procureur et à ses enquêteurs de reconstituer un grand nombre de ces pièces afin de respecter les règles de procédure. Le Ministère public semble avoir été circonspect et la JFTC a des difficultés à obtenir des preuves qui pourraient vaincre ce scepticisme. La JFTC ne peut notamment pas engager de poursuites en cas de refus d'obtempérer à ces demandes dans le cadre de ces enquêtes. Malgré ces problèmes, la possibilité d'engager des poursuites pénales est susceptible d'être maintenue et le Groupe d'étude a recommandé plusieurs changements dans la technique juridique pour rendre la procédure de poursuite pénale plus souple. La JFTC a proposé d'autoriser des mesures obligatoires dans le cadre des enquêtes pénales et d'élargir la compétence territoriale pour que les affaires pénales puissent être jugées par des tribunaux de district plutôt que par la Haute Cour de Tokyo.

Les relations entre le système de surtaxe, les sanctions pénales et l'indemnisation des dommages privés ont attiré l'attention. Le Groupe d'étude a opposé un système « de sanctions » avec un pouvoir discrétionnaire dans la fixation du niveau de ces sanctions à un système « administratif » de surtaxe à taux fixe, plus simple et moins incertain, qui devrait avoir le même effet de dissuasion économique sur les contrevenants. Il a préconisé une modification des fondements théoriques de la surtaxe, en remplaçant la récupération de bénéfices injustifiés par l'indemnisation des pertes infligées à la société, pour distinguer la surtaxe de la sanction pénale. Il serait possible de répondre aux objections à l'encontre de sanctions et pénales pour la même affaire en procédant à un ajustement approprié, par exemple en imputant l'un de ces deux montants sur l'autre. Dans ses propositions d'avril, la JFTC propose la déduction de la moitié des sanctions pénales de la surtaxe appliquée pour la même affaire. ■

## Un programme de clémence peut-il faciliter l'application de la loi ?

La JFTC a envisagé d'adopter un programme de clémence. En promettant une réduction des sanctions aux contrevenants qui produisent rapidement des preuves, les actions judiciaires contre les collusions en matière de prix pourraient être plus efficaces. La clémence pourrait en théorie prendre la forme d'une réduction ou d'une exemption de surtaxe pour une société. Une condition préalable est l'existence de dispositions permettant de moduler la sanction afin que l'autorité responsable puisse être clémente dans certains cas appropriés. Cette solution est plus difficile à appliquer si la surtaxe est conçue comme une charge administrative fixe. La loi ne prévoit pas une véritable peine « d'amende administrative » similaire aux sanctions appliquées dans certains autres domaines comme le droit fiscal, et le droit pénal japonais n'admet généralement pas le recours à la clémence sous cette forme. Par conséquent, il est désormais nécessaire d'adapter tout le programme de clémence au système de surtaxe.

Les recommandations du Groupe d'étude comportaient certains des principaux éléments d'un programme de clémence. La loi fixerait un taux de surtaxe inférieur (voire nul) pour une société qui informerait volontairement la JFTC de sa conduite avant que celle-ci n'enquête et qui cesserait volontairement cette conduite. Reprenant certains aspects des programmes de clémence élaborés ailleurs, le programme prévoirait une exemption totale de surtaxe pour le premier informateur tandis que les suivants obtiendraient une certaine réduction en échange de leur coopération. Pour que la clémence en matière de surtaxe soit compatible avec la possibilité d'appliquer des sanctions pénales, des clarifications sur la responsabilité pénale pourraient être apportées dans la loi, bien que ce résultat puisse être atteint par une promesse de la JFTC de ne pas renvoyer l'affaire au ministère public. L'extension de la clémence aux personnes physiques, en ne recommandant pas de poursuites, pourrait constituer un moyen d'obtenir des preuves des infractions commises par des entreprises. (Une disposition générale visant à protéger les « informateurs » contre les représailles de leur employeur a été récemment adoptée par le Parlement).

### **Un programme de clémence est nécessaire pour détecter et décourager les ententes**

L'annonce en avril par la JFTC comporte des projets d'exemption ou de réduction des surtaxes dans des

conditions à définir dans la loi antimonopole. Un système de clémence permettrait d'améliorer l'efficacité de l'application de la loi japonaise et faciliterait la coopération avec d'autres autorités de contrôle pour traiter des ententes de vaste portée, néfastes pour les consommateurs japonais. L'expérience d'autres pays Membres montre que l'avantage d'être le premier informateur (et, par conséquent, le risque important de ne pas être le première) ou de se déclarer même après qu'une enquête ait été déclenchée, a conduit à l'effondrement de certaines ententes, suite à une course aux aveux. Une attention appropriée doit être accordée aux questions de procédure et de conception d'un programme de clémence, notamment s'agissant des relations entre le système de surtaxe et les poursuites pénales, et les plans de la JFTC montrent que cette question a été étudiée avec le plus grand soin. Cependant, le facteur clé est le climat dans lequel a lieu la mise en œuvre de la loi : la promesse de clémence n'est efficace que si la sanction, dont les entreprises sont menacées et à laquelle elles échappent, est importante et crédible. ■

## Comment les réformes ont-elles renforcé la politique de la concurrence ?

Le rapport de 1999 formulait un certain nombre de recommandations pour rendre plus efficace la politique de la concurrence, en matière de réglementation et de contrôle. L'étude de 2004 a montré que certaines d'entre elles ont été mises en œuvre. Surtout, les réglementations fixant les prix et contrôlant l'accès au secteur sur la base d'une évaluation par le gouvernement de l'équilibre entre l'offre et la demande sur le marché ont été supprimées pour les transports routiers, les transports aériens, les ports, le pétrole, le logement, la banque, la bourse et les télécommunications. Cependant, il reste quelques poches de résistance lorsque des dispositions administratives peuvent être utilisées pour protéger leurs bénéficiaires contre une concurrence inopportune. La réduction des exemptions prévues dans la loi antimonopole constitue une réforme importante. Une législation exhaustive a aboli en 1999 le système pour les pratiques restrictives et ententes de rationalisation ainsi que pour une longue liste d'autres systèmes d'exemption, tout en limitant la portée de nombreux autres systèmes. Le respect des dispositions concernant les exemptions restantes, en particulier en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, devrait faire l'objet d'un suivi. Les problèmes dus à la réduction de la concurrence et, par conséquent, à l'augmentation

des coûts, subsistent dans certains secteurs du fait de pratiques habituelles à certains secteurs et du maintien de certaines réglementations qui constituent une résistance au changement. Ces problèmes sont décrits plus en détail dans le chapitre spécial concernant la concurrence sur le marché des produits dans l'*Étude économique* de 2004 de l'OCDE sur le Japon.

Les Lignes directrices de 1994 de JFTC sur les directives administratives anticoncurrentielles sont toujours en vigueur et une Décision du Cabinet de mars 2003 a rappelé aux Ministères leurs obligations de consultation de la JFTC. L'absence de difficulté rencontrée tient peut-être au fait que les réformes ont réduit les problèmes mais également au fait qu'il est encore très difficile d'y faire face par des mesures d'exécution forcée, car les ministères qui interfèrent dans le fonctionnement des marchés sont encore puissants et les entreprises concernées toujours réticentes à déposer plainte. Dans le secteur des télécommunications, « promouvoir la concurrence » constitue désormais l'un des objectifs de la réglementation. En revanche, dans celui de l'électricité, le principe de la promotion de la concurrence n'a pas été inclus dans les objectifs de la réglementation sectorielle. Il serait également souhaitable de préciser les responsabilités en matière de promotion de la concurrence dans les secteurs des transports et de l'énergie.

Les normes en matière de fusions ont été révisées, de nouvelles lignes directrices ont été publiées en mai 2004 et la JFTC a clarifié ses procédures informelles d'examen des fusions en fixant des délais pour la notification aux parties de la nécessité d'investigations plus approfondies et éventuellement de mesures de correction concernant la fusion envisagée. Cet engagement vise à une transparence accrue, la JFTC s'engageant également à expliquer publiquement son action à la fin de la procédure. En 2002, pour la première fois, la JFTC a publié un communiqué concernant une consultation où elle avait indiqué ses objections aux parties à un projet, ce qui les a amené à y renoncer.

La notoriété et l'indépendance de la JFTC ont été renforcées. Son rattachement en 2003 au Cabinet implique un rôle potentiellement plus important. Un renforcement des liens avec le processus officiel de réforme de la réglementation, promis en 1999, resterait souhaitable. L'indépendance de la Commission pourrait être encore améliorée par la nomination de membres d'horizons plus variés. Ses ressources sont en augmentation d'environ 10 % par rapport à 2002,

avec 672 personnes en 2004. Selon la JFTC, plusieurs centaines d'agents supplémentaires sont nécessaires pour appliquer la loi, et si le nombre d'experts juridiques s'est accru, elle ne dispose encore que d'un petit nombre d'économistes diplômés.

En complément des mesures prises par les autorités publiques, la loi autorise un recours privé qui permet aux consommateurs ou entreprises de solliciter le prononcé d'une décision corrigeant ou empêchant des pratiques déloyales et des restrictions imposées par des associations professionnelles. Le nombre de nouveaux avocats admis à la suite d'examens est en augmentation : de 1 500 en 2004 et il est prévu de le porter à 3 000 d'ici 2010. Un nouveau système de formation juridique aura pour effet d'instaurer de nouveaux modes d'accès à la profession. ■

### **La politique de la concurrence favorise-t-elle vraiment les consommateurs ?**

Le Rapport de 1999 recommandait un rattachement clair de la politique de la concurrence à la politique à l'égard des consommateurs. La JFTC a déjà pour mission d'appliquer des dispositions particulières comme celles relatives aux primes et aux déclarations mensongères. La concurrence déloyale est un élément important de son travail; certains éléments de ses missions se rapportent à la protection des consommateurs. En vertu de la loi, la JFTC traite de nombreuses affaires concernant les ventes à des prix « injustement » bas, qui sont généralement des plaintes de concurrents contre les réductions de prix accordées par leurs rivaux. Le nombre singulièrement élevé de recours auprès de la JFTC pour des baisses de prix ne peut inspirer confiance aux consommateurs, ni les convaincre que l'application du droit de la concurrence est favorable à leurs intérêts.

#### **Renforcer la protection des consommateurs et ses liens avec la politique de la concurrence**

Les consommateurs japonais ont toujours besoin de se faire davantage entendre dans le processus politique et de bénéficier de plus fortes protections de la loi. Le Japon ne dispose pas encore d'une législation d'ensemble protégeant les consommateurs ni d'une autorité de contrôle, à l'exception des fonctions exercées par la JFTC. Des agences et des ONG qui s'occupent de protection des consommateurs ont conduit à la mise en évidence de leur communauté d'intérêts et à coordonner leurs actions. Conférer

cette responsabilité à la JFTC pourrait focaliser également la mise en œuvre du droit de la concurrence sur les intérêts des consommateurs.

Les consommateurs ont bénéficié jusqu'à présent des réformes pro concurrentielles. Le Cabinet a évalué les avantages retirés par les consommateurs des principaux changements résultant des programmes triennaux de réforme de la réglementation. La dernière estimation de 2003 portait sur les effets des réformes dans le secteur de la téléphonie mobile, des transports routiers, des compagnies aériennes intérieures, du contrôle technique-automobile, de l'électricité, du gaz, du pétrole, des commissions sur opérations de bourse, des assurances, des boissons et produits alimentaires, et des produits dont les prix de revente ont été imposés, comme les cosmétiques et les produits pharmaceutiques. Au total, le Bureau du Cabinet a estimé que ces réformes ont augmenté le surplus du consommateur de 13 400 milliards de yens par an, soit 112 000 yens par habitant : ce chiffre

correspond à environ 4 % du PIB. Près d'un tiers de ce total, c'est-à-dire 3 900 milliards de yens, ont résulté de la suppression de la réglementation des tarifs et de l'entrée dans le secteur des transports routiers, qui constituait l'une des réformes préconisées par le Rapport de 1999 de l'OCDE. ■

### Pour plus d'informations

Pour de plus amples renseignements sur le travail de l'OCDE en matière de politique de la concurrence, merci de consulter notre site internet à l'adresse : [www.oecd.org/competition](http://www.oecd.org/competition) ou de nous contacter à l'adresse suivante [dafcomp.contact@oecd.org](mailto:dafcomp.contact@oecd.org).

Des informations complémentaires sur cette synthèse peuvent être obtenues auprès de Michael Wise, tél. : 33 (0) 1 45 24 89 78, e-mail : [michael.wise@oecd.org](mailto:michael.wise@oecd.org)

## Références

- Études économiques de l'OCDE : Japon 2004.
- La réforme de la réglementation au Japon (1999).
- Examens de l'OCDE de la réforme de la réglementation, Japon : Progrès dans la mise en œuvre de la réforme de la réglementation (2004).
- Revue de l'OCDE sur le droit et la politique de la concurrence  
ISSN: 1560-7798, revue trimestrielle € 189.

**Vous pouvez acheter en toute sécurité les publications  
de l'OCDE par l'intermédiaire de la librairie en ligne de l'OCDE**  
**[www.oecd.org/bookshop](http://www.oecd.org/bookshop)**

Les Synthèses de l'OCDE sont préparées par la Division des relations publiques,  
Direction des relations publiques et de la Communication.  
Elles sont publiées sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE.

## Où nous contacter ?

**ALLEMAGNE**

Centre de l'OCDE  
de BERLIN  
Schumannstrasse 10  
D-10117 BERLIN  
Tél. : (49-30) 288 8353  
Fax : (49-30) 288 83545  
E-mail :  
berlin.contact@oecd.org  
Internet :  
[www.oecd.org/deutschland](http://www.oecd.org/deutschland)

**ÉTATS-UNIS**

Centre de l'OCDE  
de WASHINGTON  
2001 L Street N.W.,  
Suite 650  
WASHINGTON D.C. 20036-4922  
Tél. : (1-202) 785 6323  
Fax : (1-202) 785 0350  
E-mail :  
washington.contact@oecd.org  
Internet : [www.oecdwash.org](http://www.oecdwash.org)  
Toll free : (1-800) 456 6323

**FRANCE**

Siège de l'OCDE de PARIS  
2, rue André-Pascal  
75775 PARIS Cedex 16  
Tél. : (33) 01 45 24 81 67  
Fax : (33) 01 45 24 19 50  
E-mail : [sales@oecd.org](mailto:sales@oecd.org)  
Internet : [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

**JAPON**

Centre de l'OCDE de TOKYO  
Nippon Press Center Bldg  
2-2-1 Uchisaiwaicho,  
Chiyoda-ku  
TOKYO 100-0011  
Tél. : (81-3) 5532 0021  
Fax : (81-3) 5532 0035  
E-mail : [center@oecdtokyo.org](mailto:center@oecdtokyo.org)  
Internet : [www.oecdtokyo.org](http://www.oecdtokyo.org)

**MEXIQUE**

Centre de l'OCDE  
du MEXIQUE  
Av. Presidente Mazaryk 526,  
Colonia: Polanco,  
C.P. 11560  
MEXICO D.F.  
Tél. : (00.52.55) 9138 6233  
Fax : (00.52.55) 5280 0480  
E-mail :  
[mexico.contact@oecd.org](mailto:mexico.contact@oecd.org)  
Internet :  
[www.oecdemexico.org.mx](http://www.oecdemexico.org.mx)

Les Synthèses de l'OCDE sont disponibles sur le site Internet de l'OCDE

[www.oecd.org/publications/Pol\\_brief/index-fr.htm](http://www.oecd.org/publications/Pol_brief/index-fr.htm)