Document generated on 04/18/2024 9:36 a.m.

Études internationales

Baptista, Luiz O., Durand-Barthez, Pascal. *Les associations d'entreprises (Joint Ventures) dans le commerce international.* Paris, Fondation pour l'Étude du Droit et des Usages du Commerce international – Librairie Général de Droit et de Jurisprudence, 1986, 289 p.

André Farand

Volume 19, Number 2, 1988

URI: https://id.erudit.org/iderudit/702351ar
DOI: https://doi.org/10.7202/702351ar

See table of contents

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)
1703-7891 (digital)

Explore this journal

Cite this review

Farand, A. (1988). Review of [Baptista, Luiz O., Durand-Barthez, Pascal. *Les associations d'entreprises (Joint Ventures) dans le commerce international.* Paris, Fondation pour l'Étude du Droit et des Usages du Commerce international – Librairie Général de Droit et de Jurisprudence, 1986, 289 p.] *Études internationales*, *19*(2), 373–375. https://doi.org/10.7202/702351ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1988

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

surtout dans le secteur manufacturier, ne contribue pas à diminuer les emplois et à miner les bases industrielles du Nord. À ce sujet, Stephen Guisinger (chap. 6) croit que les stimulants et les exigences de performance sont interdépendants, et que l'abolition des uns ne ferait que favoriser l'apparition des autres.

La crise de la dette, en 1982, a causé une baisse notable du prêt privé et on se demande jusqu'à quel point l'augmentation de l'investissement privé direct peut compenser cette baisse. David Goldsbrough (chap. 7) est d'avis que l'investissement direct étranger augmentera modérément mais que cela ne compensera que faiblement l'importante baisse survenue en 1982-1984 dans le crédit commercial. À moyen terme, l'ensemble des ressources étrangères aux pays en développement sera donc probablement moindre qu'au cours de la période 1974-1981. Sur une base régionale, l'investissement en Asie devrait augmenter beaucoup plus vite qu'ailleurs; en Afrique, il continuera de tirer de l'arrière si des changements importants de politiques n'ont pas lieu dans les pays hôtes.

Ce volume présente un tour d'horizon assez complet et des plus utiles. En plus d'une problématique d'ensemble sur le rôle des FMN dans le développement du Tiers-Monde et d'un résumé des principales conclusions et recommandations des auteurs, on trouve des analyses économiques et politiques fouillées, qui permettent de situer plus exactement ce qui se passe, compte tenu de la complexité du sujet à l'étude. L'intérêt de ce collectif – dont les articles s'harmonisent extrêmement bien – est de décrire et d'analyser les pratiques et les politiques autant des pays du Nord et du Sud que des agences internationales et des investisseurs privés, et de mettre en évidence leurs responsabilités respectives et la complémentarité de leurs rôles. Il représente un effort considérable pour clarifier toute la question de l'investissement direct et des autres formes d'engagement des corporations multinationales dans les pays du Tiers-Monde. De plus, et sans que cela soit un objectif explicitement visé, il fournit subsidiairement un éclairage inédit face aux questions qui se posent aujourd'hui dans nos pays au sujet de la pertinence du libre-échange ou du protectionnisme, de l'abolition ou de la sauvegarde des barrières tarifaires et non-tarifaires. Cet ouvrage constitue une mise à jour importante et un apport de premier ordre pour tous ceux qui s'intéressent aux questions de développement et de sous-développement dans le monde.

Gabrielle LACHANCE

Institut québécois de recherche sur la culture, Québec

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

BAPTISTA, Luiz O., DURAND-BARTHEZ, Pascal. *Les associations d'entreprises (Joint Ventures) dans le commerce international*. Paris, Fondation pour l'Étude du Droit et des Usages du Commerce international – Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1986, 289 p.

L'actualité nous sert parfois l'exemple de curieux mariages où des entreprises connues pour leurs principes capitalistes les plus stricts s'associent avec des organismes d'État socialistes pour mener à bien des projets de développement ou d'exploitation fort ambitieux. Ce sont là des cas où les impératifs économiques prennent le dessus sur l'idéologie. Ces mariages, rendus possibles par l'existence de mécanismes formels appelés *joint ventures* ou associations d'entreprises, ont permis l'élaboration de règles à la fois souples et complexes que les auteurs tentent de nous expliquer dans leurs moindres détails.

Abordant tout d'abord en termes généraux les origines de ces associations, les auteurs nous rappellent que l'institution est issue de la *common law* américaine et que son développement, échelonné sur une période plutôt longue et opéré essentiellement à la faveur de la jurisprudence, lui a conservé une certaine imprécision, ce qui lui confère cette souplesse nécessaire à faciliter des rapprochements entre partenaires de niveaux différents. Cette imprécision lui a été conservée lors du passage de l'institution dans le droit

international mais le phénomène a pris de l'ampleur car certaines restrictions qui s'appliquaient dans le droit américain ont cessé d'avoir leur raison d'être une fois transposées sur le plan international. Les associations d'entreprises semblent emprunter des éléments fondamentaux à d'autres types d'organisations connues au niveau national, telles que la société, la corporation, le partnership, sans chercher toutefois à en calquer parfaitement toutes les caractéristiques. Cette diversité s'explique notamment par le fait qu'il existe plusieurs types de *joint ventures*, selon qu'elles regroupent des individus, des entreprises œuvrant dans différents secteurs d'activité ou des États.

Une partie importante de l'ouvrage est consacrée à l'organisation et au fonctionnement des *joint ventures* et on découvre, entre autres choses, que ce mode d'association fait appel non seulement à un accord de base, prévoyant notamment les droits et obligations des parties, la structure de la direction et la durée, mais aussi à de nombreux accords satellites, tous ces instruments étant érigés en véritable système. Les accords satellites peuvent prévoir la contribution des intéressés et identifier ou organiser la société opératrice, qu'elle soit en commandite, en nom collectif, anonyme, coopérative ou autre. En fait, ces contrats cherchent à établir avec beaucoup de soin des règles permettant de faire face à différentes situations, prévoyant même les étapes à franchir en cas de dissolution, comme si la fragilité de l'institution amenait les intéressés à redoubler de prudence et à circonscrire très tôt « l'imprévu prévisible », pour paraphraser les auteurs.

Ces derniers abordent en deux occasions différentes, et cela en citant de nombreux exemples pertinents, la question du règlement de conflit entre les parties à un *joint venture*. La dimension internationale de l'association, l'inégalité intrinsèque entre les parties, par exemple lorsqu'une société de production étrangère est mise en présence d'un organisme étatique, ainsi que l'attitude des États qui considèrent souvent incompatibles les modes de règlement de conflit impliquant des tierces parties avec les attributs de leur souveraineté, ont amené les intéressés à retenir des mécanismes de règlement adaptés à des situations particulières. Ces mécanismes peuvent être de nature interne, comme par exemple le renvoi des questions non résolues à des responsables de plus haut niveau, ou de nature externe, comme le recours à des experts, à la conciliation ou finalement à l'arbitrage.

Après ces longs exposés théoriques inévitables, l'ouvrage devient nettement plus pratique, alors que l'on aborde concrètement les solutions retenues par les pays socialistes d'Europe de l'Est et par la Chine pour accommoder les *joint ventures* avec leur système juridique et financier propre. Ces accommodements peuvent prendre des formes diverses et il est intéressant de constater qu'on traite les associations d'entreprises comme des phénomènes particuliers, se juxtaposant juridiquement ou dans les faits au système national. Le fait de les isoler dans une enclave permettait non pas nécessairement d'éviter la contamination du système mais plutôt de les exclure de l'application de règles ou de normes qui, par leur essence même, sont parfaitement incompatibles avec le fonctionnement de l'entreprise projetée.

Ayant longuement expliqué la pratique des pays socialistes, les auteurs nous invitent à prendre du recul et à constater le rôle déterminant que jouent les États sur les destinées des associations d'entreprises. Par leur pouvoirs de réglementation en matière d'investissement, de transfert de technologie et de droit de la concurrence, et compte tenu de leur politique économique et fiscale, les États affectent à différents degrés toutes les activités des entreprises se trouvant sur leur territoire, y compris conséquemment les associations d'entreprises. On retrouve en annexe un canevas d'accords d'association ainsi que le texte de l'accord établissant une telle association entre la compagnie FIAT d'Italie et l'état brésilien du Minas Gervais. Ces textes pourraient s'avérer précieux pour quiconque est chargé de mettre sur pied une association d'entreprises.

En conclusion, on retient de la lecture de cet ouvrage que les associations d'entreprises, quoique fragiles et hybrides au niveau de leur structure, constituent des solutions originales pour concilier des systèmes et des principes

politiques, économiques et financiers disparates et établir un climat propice à l'investissement et au développement au profit d'acteurs économiques de force inégale.

André FARAND

Ministère des Affaires extérieures, Ottawa

MAGDOFF, Harry et SWEEZY, Paul M. *Stagnation and the Financial Explosion*. New York, Monthly Review Press, 1987, 208 p.

À la fin de l'été de 1986, les auteurs ont écrit l'introduction de ce recueil d'articles réunis par leur soin depuis 1982 au *Monthly Review*, qu'ils dirigent. Les articles dans la première partie du livre présentent une théorie de la stagnation économique des États-Unis avant 1939 et depuis 1974. Moyennant cette théorie, ceux de la deuxième partie se réfèrent à l'explosion des dettes publiques et privées aux États-Unis depuis 1960. Ceux de la troisième partie examinent le rôle des États-Unis dans les crises d'insolvabilité du Tiers Monde. Les articles se répètent un peu, mais le livre a une grande utilité. Il expose nettement, en mots bien choisis que tout le monde peut comprendre, les idées des marxistes les plus sagaces des États-Unis.

La « stagnation » ne signifie pas ici une cessation de la croissance économique, mais une croissance inférieure à la capacité des ressources humaines et matérielles disponibles (p. 81). La seule preuve citée qu'un autre système réussirait mieux, c'est l'élimination du chômage soviétique et non Staline (p. 59). En face de cette alternative il n'est pas étonnant que les auteurs ne prédisent pas le renversement du capitalisme par la présente crise de stagnation grandissante (p. 203): « The concept of such a final breakdown of the system was never entertained by Marx and in fact makes no sense. Societies are not like organisms that die or machines that cease to function; they continue to exist and function unless and until they are replaced by other societies ».

Ce qui donne la force à ce livre est le contraste entre la pauvreté avilissante du Tiers Monde, mais aussi d'un nombre considérable d'habitants des États-Unis, et le désoeuvrement ou l'emploi inutile des vastes ressources du capitalisme. Selon les auteurs, les armements et les gratte-ciel des banques d'investissement sont des moyens par lesquels le capitalisme lutte contre la stagnation, et les déficits et les dettes sont des conséquences et non les causes de la stagnation et de ses crises. « Stagnation theory, in short, teaches us that what we need is... a system that organizes economic activity not for the greater glory of capital but to meet the needs of people to lead decent, secure, and, to the extent possible, creative lives... If our ruling class and the government it controls cannot meet these elementary human demands, they should be thrown out » (p. 25). Comment améliorer la vie humaine aux États-Unis? Par un déficit budgétaire bénin au service des dépenses sociales. Si, avec l'élimination du chômage, l'inflation recommence, on établira un régime de contrôles économiques comme en temps de guerre (p. 117). Quant au déficit externe, pour le présent (p. 137): « Foreigners can be paid off, if need be, by sending them U.S. dollars, just as long as the central bankers of other countries continue to use dollars as a major part of their foreign reserves ». On ne considère pas l'effet d'une telle politique sur le Tiers Monde, puisqu'on ne voit pas d'autre espoir pour ces pays-là que le renversement révolutionnaire de leurs élites.

L'économie de guerre ne sera pas un expédient temporaire dans l'intention des auteurs, mais le mode d'opération d'une utopie paisible (p. 89) qu'on pourra peut-être lentement construire aux États-Unis si leur peuple lutte pour les droits de naissance de tous les membres d'une société démocratique; et avec cette utopique économie dirigée, la lutte populaire portera au pouvoir ceux qui en seront dignes. Magdoff et Sweezy sont des économistes éminents, mais évidemment ils sont des naïfs en science politique.

La critique dans ce livre de l'économie et des économistes des États-Unis est pertinente, mais la théorie de la stagnation ne permet pas une juste appréciation du problème central de la « stagflation ». Les auteurs le croient facile d'enrayer l'inflation par des moyens inaccep-