

Nicole Lacasse, Louis Perret (sous la direction de), *La coentreprise à l'étranger / Joint Venturing Abroad*, Collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1989, 315 pages, ISBN 2-89127-132-7

Marie Castonguay

Volume 21, Number 1, March 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1058328ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1058328ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (print)

2292-2512 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Castonguay, M. (1990). Review of [Nicole Lacasse, Louis Perret (sous la direction de), *La coentreprise à l'étranger / Joint Venturing Abroad*, Collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1989, 315 pages, ISBN 2-89127-132-7]. *Revue générale de droit*, 21(1), 197–198. <https://doi.org/10.7202/1058328ar>

NOTICE BIBLIOGRAPHIQUE

Nicole LACASSE, Louis PERRET (sous la direction de), *La coentreprise à l'étranger/ Joint Venturing Abroad*, Collection Bleue, Montréal, Wilson & Lafleur Ltée, 1989, 315 pages, ISBN 2-89127-132-7.

Ce dernier-né de la Collection Bleue (Série ouvrages collectifs) présente les textes des conférenciers invités lors du colloque intitulé « La coentreprise à l'étranger » qui s'est tenu à Ottawa le 19 octobre 1988. C'est dans le cadre de la série « Faire affaires à l'étranger » que ce deuxième colloque s'est déroulé, parrainé par les facultés de droit (section droit civil) et d'administration de l'Université d'Ottawa.

À l'heure de l'ouverture des marchés mondiaux, cet ouvrage arrive à point : Les défis juridiques et administratifs qu'engendrent les coentreprises doivent être maîtrisés. Ce livre permet donc d'accroître l'accessibilité de cette forme de coopération qui, en plus de permettre la croissance des entreprises, entraîne le développement économique des pays en voie de développement.

Tout comme le colloque, l'ouvrage se divise en cinq parties. La première, intitulée la phase précontractuelle de la coentreprise, nous renseigne sur les deux considérations essentielles à la coentreprise, soit l'identification du marché et la viabilité de l'opération (texte de Denys Trillwood). L'auteur insiste également sur la nécessité, pour les partenaires, de se connaître et d'avoir des intérêts compatibles ainsi que des objectifs communs. La conférence de Jacques Caron détaille le contenu d'un accord préliminaire : spécification du but, des apports respectifs, du processus décisionnel et des aspects financiers. Pour clore cette partie, Denis Bélisle nous entretient de l'aide apportée par l'Agence canadienne de développement international (A.C.D.I.) au niveau des coentreprises, surtout au sujet des subventions concernant les études de marché, la formation du personnel et la modernisation de l'équipement.

Dans la seconde partie, la constitution et le financement de la coentreprise, Nicole

Lacasse nous fait connaître la structure légale des coentreprises qui sont soit contractuelles, soit de forme statutaire connue. Norman Scott, quant à lui, examine la possibilité de coentreprise dans les relations est/ouest. Les propos de Jenik Radon nous font sourire par la comparaison qu'il établit entre les relations des partenaires de coentreprise et les relations entre époux. C'est là une comparaison peu flatteuse pour le mariage puisqu'il ne recommande la coentreprise qu'en dernier recours... Suit un exposé de Robert Rendall concernant le rôle de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) en tant que prêteur et en tant qu'assureur. Cette partie se termine par la conférence de Thomas J. Bata, à caractère plus générale, qui fait référence à son expérience personnelle et à l'ouverture des marchés de façon globale.

En troisième lieu, il est question de la gestion et de la dissolution de la coentreprise. Denis Crevier expose les difficultés de la prise de décisions dans cette forme d'entreprise. Ivan R. Feltham présente les relations entre partenaires et surtout vis-à-vis des tiers. Michel Vennat envisage ensuite les différents modes de dissolution de la coentreprise.

Les quatrième et cinquième parties sont beaucoup plus pratiques et traitent de façon concrète de la réalisation de coentreprises en Amérique latine, en Asie et en Afrique. Trois professeurs de droit sud-américains, Alicia M. Perrugini de Paz Y Geuse, Carlos Gustavo Arrieta Padilla et José León Barandiaran Hart présentent respectivement les avantages et difficultés des coentreprises en Argentine, en Colombie et au Pérou.

Au niveau de l'Asie, les trois conférenciers pivotent autour de la faisabilité des coentreprises en Chine, de leur structure légale et des différences culturelles qu'il est très important de bien identifier et évaluer (Robert B. Issenman, Nathan Fisher, Lorraine Spiess). Finalement, Philippe Delalande discute de la réalisation de P.M.I.

conjointes en Afrique et, tout en considérant les avantages, il explique la cause de leur impopularité croissante. Les difficultés seraient principalement dues à l'abîme culturel qui sépare les industriels canadiens des entrepreneurs africains, et des préjugés colonisateurs de ceux-ci concernant ceux-là.

Maladroitement situé, le texte de Konrad Von Finckenstein sur les impacts du libre-échange dans la coopération canado-américaine, vient clore cette section.

Le grand mérite de cet ouvrage est de ne négliger aucun aspect des coentreprises. Ce « forum interdisciplinaire » d'une vingtaine de spécialistes des domaines juridique

et commercial apporte plusieurs solutions aux problèmes de création, de gestion et de dissolution des coentreprises. Les obstacles qui effrayaient les entrepreneurs sauront maintenant les attirer. Finalement, un petit avertissement pour ceux qui sont peu à l'aise avec la langue anglaise : Les conférences sont publiées dans la langue où elles ont été présentées, ce qui a pour résultat que seulement le tiers de l'ouvrage est écrit en français.

Marie CASTONGUAY

Étudiante à la Faculté de droit
de l'Université d'Ottawa