

Les Cahiers de droit



Vincent KARIM, *Les contrats de réalisation d'ensembles industriels et le transfert de technologie*, Montréal, Éditions Yvon Blais, (Coll. Minerve), 1987, 328 p., ISBN 2-89073-588-5.

Thérèse Rousseau-Houle

Volume 28, Number 4, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/042851ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/042851ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Rousseau-Houle, T. (1987). Review of [Vincent KARIM, *Les contrats de réalisation d'ensembles industriels et le transfert de technologie*, Montréal, Éditions Yvon Blais, (Coll. Minerve), 1987, 328 p., ISBN 2-89073-588-5.] *Les Cahiers de droit*, 28(4), 1011–1013. <https://doi.org/10.7202/042851ar>

Tous droits réservés © Faculté de droit de l'Université Laval, 1987

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/>

érudit

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/>

Chronique bibliographique

Vincent KARIM, **Les contrats de réalisation d'ensembles industriels et le transfert de technologie**, Montréal, Éditions Yvon Blais, (Coll. Minerve), 1987, 328 p., ISBN 2-89073-588-5.

Il faut féliciter M. Karim d'avoir choisi ce thème comme thèse de doctorat. On sait le rôle que jouent dorénavant dans le monde nos firmes d'ingénieurs-conseils, nos fabricants de haute technologie et la place qu'occupe le Québec dans la réalisation de complexes industriels et de travaux de génie et de technologie. Le livre de M. Karim constituera donc un ouvrage de doctrine des plus utiles pour tous les praticiens appelés à élaborer et à négocier des contrats internationaux.

L'auteur nous met en garde dans son introduction contre les difficultés auxquelles on se heurte dans la détermination de la structure théorique des contrats de réalisation d'ensembles immobiliers et de transfert de technologie. L'élaboration de ces contrats échappe aux règles du droit commun et il faut puiser les principes déterminant les droits et les obligations des parties dans les usages commerciaux des pays concernés, de même que dans les règlements des organismes internationaux comme la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et dans les guides de la Fédération internationale des ingénieurs conseils et de la Fédération des entrepreneurs européens de bâtiments et de travaux publics. De plus, comme le note l'auteur, il n'existe ni dans l'ordre juridique interne, ni dans l'ordre juridique international de contrat qui puisse être qualifié de contrat de transfert de technologie. Celui-ci peut en effet s'opérer dans diverses formes telles que les contrats d'investissement, les contrats de licence de brevet et de communication de *know-how*, les contrats de *franchising*, les contrats d'assistance technique, de coopération, etc.

L'auteur ne peut manquer de souligner également les difficultés politiques inhérentes à l'élaboration et à la réalisation de ces contrats. Très souvent les marchés s'effectuent entre des contractants de pays fortement industrialisés et un pays en voie de développement. C'est en réalité un contrat de développement que certains pays recherchent par l'achat d'une installation industrielle complète. Conscients cependant d'expériences passées désastreuses pour certains pays qui se sont vu dotés d'entreprises clés en main qu'ils ne pouvaient ensuite faire fonctionner faute de ressources techniques, les pays du tiers-monde s'orientent maintenant vers des contrats qui devront leur permettre de progresser sur deux fronts: la maîtrise de leurs ressources et la maîtrise de leur technologie. À ces fins, les contrats pourront souvent inclure jusqu'à l'établissement d'une communauté d'intérêts économiques, qui se perpétuera dans le temps, au-delà de la réception de l'ensemble industriel.

La première partie de l'ouvrage de M. Karim est consacrée à l'étude des considérations politiques et juridiques qui commandent le processus de transfert de technologie et les effets qu'il entraîne. L'auteur examine dans un chapitre préliminaire les diverses pratiques contractuelles et les critères qui dictent le choix du modèle de contrat. Il constate que le glissement de la formule clé en main à celle dite de produit en main, voire de marché en main, correspond à une volonté d'étendre les obligations juridiques des fournisseurs en vue d'assurer que les résultats économiques de l'opération ne soient plus liés au seul transfert de technologie mais aussi à l'organisation de l'entreprise créée et à son environnement.

Les chapitres suivants analysent les conditions de formation de ces contrats internationaux et certaines techniques contractuelles

relatives à la réalisation d'ensembles industriels. On constate que les procédures de négociation et d'octroi des marchés obéissent à des pratiques internationales codifiées dans de nombreux guides de rédaction des contrats de construction ou des contrats d'ingénierie. Ces pratiques sont sensiblement les mêmes que celles prévalant en droit québécois pour l'octroi des marchés de travaux publics. On peut à cet égard déplorer que l'auteur ne s'appuie jamais sur la doctrine et la jurisprudence québécoises et canadiennes afin de mieux faire ressortir le particularisme des contrats internationaux. Quand M. Karim étudie la portée juridique de l'offre et les effets juridiques des travaux préalables, l'affaire *Taillibert c. Ville de Montréal*, (1985) R.L. 399, aurait pu être citée à l'appui d'entente préliminaire ayant valeur de contrat liant les parties en vertu de la *Loi québécoise des architectes*. Il aurait été de plus intéressant que le lecteur puisse davantage connaître, par exemple, les garanties de soumission que l'on peut exiger non seulement du soumissionnaire mais aussi du gouvernement qui appuie l'entreprise désireuse d'obtenir le contrat. Tout au plus une brève note en bas de page fait-elle allusion à de telles garanties émises par le gouvernement canadien en faveur de la compagnie Bombardier en vue de décrocher le contrat du métro de Singapour. Qu'en est-il aussi du support de l'A.C.D.I., des garanties de la Banque mondiale?

La deuxième partie de la thèse porte sur les grands contrats de réalisation d'ensembles industriels. L'auteur décrit avec beaucoup de justesse les différents types de contrat : contrat clé en main, contrat produit en main, accords de coopération industrielle rattachés à la réalisation d'un ensemble industriel et contrat marché en main. Il constate que ce dernier contrat est la forme la plus évoluée des contrats de compensation puisque l'objet de l'engagement de compensation est le produit même de l'installation industrielle. En raison de la multiplicité des prestations à fournir la qualification juridique de ces divers contrats est cependant difficile. Doit-on les qualifier selon la prestation la

plus importante : contrat de vente de choses futures, prestation d'études et de services d'ingénierie, contrat d'entreprise? L'auteur opte pour une qualification plurale, il s'agirait d'une convention mixte même si elle est envisagée par les parties comme industriellement et économiquement unique.

Cette diversité du contenu des contrats rend également difficile l'application des règles classiques du droit civil ou de la common law. C'est plutôt dans les modèles des contrats standardisés des organismes internationaux en matière de génie civil, de construction et de fourniture de matériel et d'équipement que les juristes trouveront les principaux éléments aidant à élaborer et à interpréter ces contrats. Néanmoins certains principes du droit commun sous-tendent toujours l'exécution des contrats de réalisation d'ensembles industriels comme l'auteur le démontre au titre troisième relatif à l'exécution de ces contrats. C'est ainsi que l'on qualifiera d'obligation de résultat les obligations de l'entrepreneur même si ces obligations sont très diversifiées et peuvent parfois être considérées comme de véritables obligations de garanties. L'auteur retient avec justesse que l'entrepreneur n'accepte pas que sa responsabilité soit maintenue quelles que soient les circonstances ou les difficultés rencontrées. Il ne s'agit donc pas d'une obligation générale de garantie. On lui imposera toutefois certaines obligations spécifiques de garantie concernant par exemple le délai de réalisation de l'ensemble, les résultats économiques ou le fonctionnement mécanique de l'ensemble. Ces obligations spécifiques sont assurées par le moyen de clauses pénales ou par des garanties de bonne exécution et d'entretien fournies par les banques, les compagnies de caution ou d'assurance. Les quelques pages que l'auteur consacre aux techniques de garanties bancaires et de cautionnement manquent de précision et mériteraient même d'être complétées, particulièrement en ce qui concerne la pratique des *performance bond*. Par contre, M. Karim fait clairement ressortir la nécessité et l'importance pour les rédacteurs de ces contrats de considérer avec

beaucoup d'attention la nature des garanties demandées et les conditions de leur mise en œuvre. Il met en garde spécialement contre les dangers du système des garanties à première demande.

L'auteur engage encore les praticiens à envisager certaines précautions contractuelles comme la surveillance de l'exécution par un expert indépendant, l'insertion de clauses de limitation de responsabilité, et des précisions sur les tests de performance aux fins de réduire, pour les entrepreneurs et fournisseurs, les risques liés à la réalisation de ces contrats. Les clauses de limitation de responsabilité, de force majeure et d'imprévision (*hardship*) apparaissent d'une importance primordiale. À défaut de clauses prévoyant un aménagement conventionnel de l'imprévision ou la renégociation du contrat (*hardship*) l'entrepreneur qui a contracté à forfait risque de ne pouvoir récupérer les coûts additionnels causés par des travaux imprévus ou des changements de circonstances politiques ou économiques.

La quatrième et dernière partie traite du règlement des litiges. En raison de la durée et de la complexité de ces contrats, en raison des problèmes de droit international privé et public que soulèvent également ces contrats et en raison des intérêts politiques en jeu, l'auteur recommande aux parties d'éviter une solution purement judiciaire et de tenter de résoudre à l'amiable les différends par une procédure de conciliation et à défaut pour le recours à l'arbitrage international. Dans les cas où le contrat est soumis au droit du pays du client, l'entrepreneur aura particulièrement avantage à demander que l'on prévoie le recours à l'arbitrage international et il serait alors préférable que les parties stipulent que la loi désignée ne doit être sollicitée qu'à titre supplétif en référant en même temps aux usages et aux principes généraux du droit commercial international.

Les modifications apportées au *Code civil* et au *Code de procédure civile* en matière d'arbitrage national et international inciteront sûrement les contractants québécois à recourir à l'arbitrage international.

M. Karim conclut brièvement son ouvrage en souhaitant une uniformisation des pratiques contractuelles internationales dans le domaine des contrats de réalisation d'ensembles industriels. En attendant, les juristes devront rechercher les meilleurs moyens d'assurer les intérêts de leurs clients tout en s'adaptant aux nécessités sociales, techniques, financières et administratives du pays d'investissement. L'ouvrage de M. Karim apporte des éléments importants à cette recherche.

Thérèse ROUSSEAU-HOULE
Université Laval

Alain DUBUC, *Simple... comme l'économie*,
Montréal, Éd. de La Presse, 1987,
348 p.

Pourquoi un juriste ferait-il recension d'un livre d'économie en l'occurrence d'un livre de vulgarisation de problèmes économiques contemporains ? La question aurait été pertinente au début du siècle ! L'incidence de l'économie sur le droit, la pénétration continue de la première par le second, ont été à ce point importantes, voire envahissantes, qu'on assiste aujourd'hui en cette ère de libéralisation et de déréglementation au phénomène inverse où l'économie paraît solliciter le retrait du droit. Mais les juristes ne peuvent lâcher le morceau aussi facilement, si « l'intérêt public » leur paraît en cause. Ainsi, ils ne peuvent rester indifférents aux ouvrages qui s'en réclament.

Les rubriques du livre dont il s'agit indiquent assez l'intérêt fondamental qu'il présente pour l'ensemble des citoyens : inflation, chômage, taux d'intérêt, dollar canadien, croissance économique, pouvoir d'achat, libre échange, nouvelles technologies, sans compter quelques rubriques implicites, non officiellement libellées, sur le niveau de vie, le commerce extérieur, l'investissement, la concurrence étrangère.

Le juriste y trouve facilement et rapidement son compte, s'il est le moindrement