



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards even though the best possible copy was used for preparing the master fiche

07762

ORGANISATION DES NATIONS UNIES  
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Distr. RESTREINTE  
UNIDO/IGIS.35/Rev.1  
29 juillet 1977  
Français/Anglais

LA COOPERATION INDUSTRIELLE ENTRE L'EST ET L'OUEST  
ET SES LECONS POUR LA COOPERATION INDUSTRIELLE  
ENTRE PAYS DEVELOPPES ET PAYS EN DEVELOPPEMENT <sup>1/</sup>

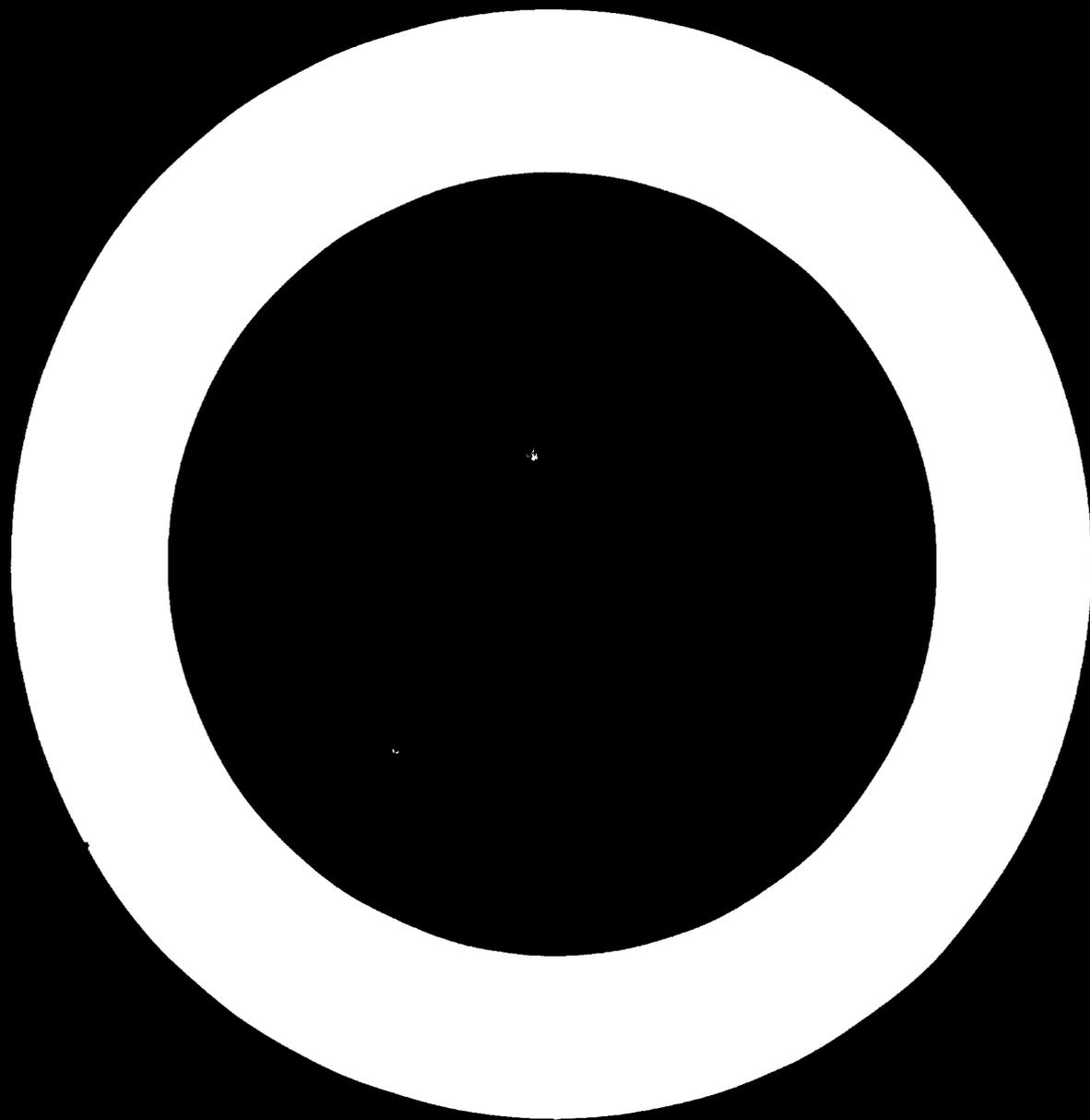
par

A. Tiano\*

\*Professeur à l'Université de Montpellier

<sup>1/</sup> Le présent document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

id.77-6181



## TABLE DES MATIERES

<u>Chapitres</u>	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	1
I. TYPOLOGIE DES ACCORDS DE COOPERATION INDUSTRIELLE ENTRE FIRMES	2
II. DONNEES STATISTIQUES ET HISTORIQUES SUR LES ACCORDS INTERFIRMES	7
III. ANALYSE DU CONTENU DES CONTRATS ET DES PRATIQUES DE NEGOCIATION	18
IV. INSERTION DES CONTRATS DE COOPERATION INDUSTRIELLE DANS DES ACCORDS INTERGOUVERNEMENTAUX	34
V. IMPACT DE L'ETUDE DES RELATIONS EST-OUEST SUR CELLE DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE NORD-SUD	38
 <u>ANNEXES</u>	
I. LISTE DES OUVRAGES ET PUBLICATIONS ANALYSEES	43
II. LISTE DES PERSONNALITES ET DES ENTREPRISES FRANÇAISES LES PLUS CONCERNEES PAR LA COOPERATION INDUSTRIELLE EST-OUEST	49
III. LISTE DES PERSONNALITES AVEC LESQUELLES L'AUTEUR S'EST ENTRETENU SUR LA COOPERATION INDUSTRIELLE EST-OUEST	59
IV. TYPOLOGIE DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE CONTRACTUELLE	61
V. LISTE INDICATIVE DES ACCORDS INTERGOUVERNEMENTAUX DE COOPERATION	93
VI. DOMAINES A AVANCE TECHNOLOGIQUE DES PAYS DE L'EST SELON WILCZYNSKI	95
VII. LICENCES SUSCEPTIBLES D'INTERESSER LES ETATS-UNIS SELON STOWELL	97
VIII. ENTREPRISES DES PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES AYANT ACHETE DES EQUIPEMENTS DES PAYS SOCIALISTES OU AYANT EU DES UNITES DE PRODUCTION MODERNISEES PAR EUX	99

Note

Les numéros mis entre parenthèses dans le texte se réfèrent à la liste contenue dans l'annexe I. Ceux qui sont précédés de la lettre E se réfèrent à la liste contenue dans l'annexe III.

## INTRODUCTION

Cette étude avait pour objet d'identifier les problèmes à travers l'examen critique de la littérature relative à la coopération industrielle entre l'Est et l'Ouest et de recenser les parties intéressées du côté français.

Le champ de cette étude a été dépassé de deux façons: tout d'abord, dans le cadre de la mission esquissée le 11 février 1977, et parce qu'en raison du secret des affaires les sources écrites ne sauraient suffire en ce domaine, une quinzaine d'heures d'entretien avec des cadres d'entreprises ou des responsables de services administratifs ont été sollicitées et obtenues; en second lieu, la simple identification des problèmes a été dépassée et un début d'analyse de contenu a été fait. Pour achever cette analyse une très brève phase de recherche supplémentaire serait nécessaire; il faudrait aussi procéder à une étude de première main des quelques contrats dont on dispose et harmoniser les statistiques divergentes, synthétiser les tableaux divers et trancher entre certaines opinions contradictoires.

## 1. TYPOMOLOGIE DES ACCORDS DE COOPERATION INDUSTRIELLE ENTRE FIRMES

Presque tous les auteurs et les institutions internationales (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Commission économique pour l'Europe) ont tenté des classifications. Les critères envisagés par Kahn (30) sont séduisants à première vue: ce qui dérive du concept de vente s'oppose à ce qui s'inspire de l'investissement direct; les données à intérêt contradictoire se différencient de celles où domine l'esprit de coopération. Mais, en pratique, tout est objet de contradiction d'intérêt - sauf les relations avec les pays tiers - et tout fait l'objet d'une certaine coopération - par définition - et la plupart des types d'accord ont justement pour objet d'apporter les avantages de l'investissement direct sans contrôle de la propriété. Ce ne sont pas non plus les définitions de la Commission économique pour l'Europe (4) qui permettent de différencier les accords, même si durée et élévation de la capacité productive se retrouvent partout et permettent de définir la coopération industrielle. Par contre, on reprendra les critères de classification de Cabannes (4): degré d'interdépendance, degré de division du travail, niveau de l'apport principal (l'élément moteur est-il le flux de facteurs ou celui de produits?), forme de l'élévation de la capacité productive. Ces critères permettent de distinguer des types d'accord que Cabannes regroupe en quasi-coopération et coopération complexe (voir annexe IV.A.). L'énumération des types d'accord rejoint celle de Wilczynski, qui donne des exemples pour chacun d'entre eux (3), p. 82-85. Il faudrait y ajouter des accords instituant une coopération plus organique; ils correspondent aux divers cas de joint ventures (level I-II de l'annexe IV.B. extrait de (24), p. 106-107).

On retiendra donc les types suivants:

- a) Usines clés en main vendues à crédit ou au comptant
- b) Assistance technique pure à crédit ou au comptant
- c) Production sur spécification sans fourniture de facteurs
- d) Types a) et b) avec achats compensatoires de produits
- e) Accord de production avec production disjointe
- f) Accord de production avec création d'une capacité jointe
- g) Joint ventures contractuelles
- h) Sociétés mixtes.

Il ne faut ignorer ni les superpositions possible de formes (a + b, d + f), ni une dynamique des formes (4) qui permet de passer de la vente simple à la quasi-coopération, de la production sur spécification à un contrat avec fourniture de facteurs avec ventes compensatoires, de la joint venture contractuelle à la société mixte (23), par exemple. Cependant, pour l'instant, revenons brièvement sur les différentes formes de coopération industrielle.

#### Usines clés en mains et assistance technique pure

Les usines clés en mains peuvent être implantées avec ou sans la participation du pays acheteur (24). L'assistance technique pure donne lieu à des nombreux exemples de contrats passés avec des cabinets d'organisation (4): études du réseau de distribution des pièces détachées en Tchécoslovaquie par la Compagnie centrale d'études industrielles; restructuration d'Energoinvest par MacKinsey en Yougoslavie; doublement de la production de moteurs électriques sans changement d'équipement par Bruce-Payne dans une société yougoslave ..... Quelquefois, les prestations de technologie se mêlent à des fournitures de matériel ou de licence (Technip-Cekop en Pologne selon E6).

#### Production sur spécification

Ce sont des contrats d'achat-vente avec, en plus, la durée et une insertion dans le processus de production du partenaire. Mais ils n'emportent ni réciprocité, ni transfert de technologie, ni même complexité. En France, Adidas et Cacharel ont conclu de purs contrats de travail à façon en Hongrie et en Roumanie (E8). On peut les subdiviser selon le degré d'insertion dans le processus de production en travail à façon et sous-traitance (4). MacMillan (24) donne un exemple de sous-traitance de Zocca (Italie) en Bulgarie.

#### Fournitures d'équipement, de licence, de technologie avec achats compensatoires de produits

La compensation n'est pas le troc; elle est la concrétisation de la division internationale du travail et la réponse au problème de l'endettement croissant des pays en cours d'industrialisation rapide. Or, l'accroissement

des importations à crédit des pays de l'Est (45 millions de dollars en 1963, 10 milliards en 1973 selon (4)) la rend nécessaire. Les pays développés capitalistes et leurs firmes la considèrent comme un mal plus ou moins nécessaire, les uns à cause d'un mercantilisme protecteur de la structure figée des emplois, les autres parce que la compensation complique leur tâche. Pour les firmes, il y a intérêt à distinguer compensation interne et compensation externe. Seule la première est vraiment de la coopération industrielle puisque les crédits qui ont accompagné l'implantation d'une unité de production sont remboursés par des produits de cette unité. Seule cette compensation permet des économies d'échelles et se distingue du troc. Quoiqu'il en soit, il faut compter avec la volonté des acheteurs et accepter que ce type de coopération prédomine (E1 à E8). Le flux moteur reste cependant le flux des facteurs et le flux de retour des produits n'est prévu que durant le temps du remboursement des crédits. Cabannes (4) donne de nombreux exemples de contrats "usines contre produits" (en Hongrie, Roumanie, Tchécoslovaquie) ou "technologie contre produits" (en Hongrie, Yougoslavie) tandis que (24) donne des exemples en Union soviétique. La sous-traitance avec fourniture d'équipement et assistance technique (Pologne - IKEA, Citroen - Yougoslavie) (4) devient un cas particulier de compensation interne.

#### Accord de production avec productions disjointes

Les parties contractantes peuvent décider de partager (plus ou moins inégalement) les composantes de tous leurs produits: Ateliers et chantiers de Bretagne avec la Pologne, Isotta avec la Roumanie (4). Parfois, les pays impliqués peuvent être plus nombreux: fabrication de caisses enregistreuses par des entreprises allemandes, autrichiennes, hongroises et tchécoslovaques (24). Le montage peut se faire dans l'un des établissements ou dans plusieurs, selon la proximité des marchés. A cette division des composantes, peut s'ajouter une division des produits: moteurs diesel de diverses cylindrées entre les Chantiers de l'Atlantique et l'entreprise tchécoslovaque, machines à laver de tailles diverses entre Zanussi et une entreprise yougoslave (4).

Accords de production avec création d'une capacité productive jointe

Cette unité de production peut se trouver dans l'un des pays partenaires ou à l'extérieur. Il peut s'agir d'un équipement, d'une recherche ou même de gestion (Anderson-Urss (4)). Nombreux sont les accords de recherche en commun et dans le cadre des accords type élaborés conjointement par l'URSS (Comité d'Etat pour la science et la technologie) et les Etats-Unis (15), p. 441-444; en annexe IV.C. est reproduit l'accord passé entre ce comité et l'entreprise américaine Control Data (15). Ces accords peuvent aussi avoir leurs effets dans des pays tiers et des exemples en sont donnés, tant dans le domaine de la production (Autriche et Hongrie en Inde, France et Roumanie en Inde, Autriche et Hongrie au Maroc, France et Pologne au Brésil ou en Turquie), que dans celui de la recherche (URSS et France au Japon) (4) (21).

Coopération organique dans des joint ventures

Dans les contrats précédents, la rémunération de chaque partenaire ressortait d'une tarification de ses services et les droits qu'il apportait pouvaient être assimilés à des créances; de plus, les responsabilités de gestion, si elles pouvaient être partagées, restaient strictement délimitées. Au contraire, une mise en commun plus risquée des actifs, une association plus étroite dans la gestion et un partage des bénéfices constituent les traits de la joint venture. Dans le contrat classique du monde capitaliste, ces associations prennent la forme de sociétés d'économie mixte. Et c'est possible avec les pays de l'Est ou du moins dans certains d'entre eux. La loi yougoslave et son évolution depuis 1967 est longuement examinée dans (1). On y voit que dans certains secteurs de l'activité (déterminés libéralement), à la condition que l'association apporte des améliorations dans un certain nombre de domaines (organisation, technologie, production, exportations, recherche scientifique) et qu'elle reste minoritaire en ce qui concerne le partenaire étranger, elle est possible. On verra ultérieurement comment le cadre ainsi défini protège les intérêts de l'associé étranger (1), (3) ou (18). En Roumanie, la loi de 1971 et deux décrets de 1972 réglementent également

les sociétés mixtes (4), p. 523-531) et il en est de même des dispositions législatives hongroises de 1970 et 1972 (4), p. 531-533; (12), p. 125-128. Ces dernières sont reproduites dans l'annexe IV.D. Certains juristes et économistes pensent même qu'implicitement des sociétés d'économie mixte sont possibles en Pologne, les articles 161 et 310 du code commercial de 1974 n'ayant pas été abrogés (21) (23). Nous verrons dans la section suivante ce qu'il en est de l'application de ces lois sur les "equity joint ventures". De toute façon, nombreux sont les experts qui pensent que cette forme d'association fondée sur la propriété est dépassée et qu'une coopération organique peut porter sur un "faisceau de droits":

"Le droit de gérer peut être entraîné par un contrat d'assistance technique dans la gestion ou même par un contrat d'assistance technique ou de cession d'une licence au lieu de l'être par la propriété de la majorité des actions. Le droit au bénéfice peut être engendré par la rémunération de la licence, du savoir-faire, de l'assistance de gestion, par le profit sur la fourniture d'équipement aussi bien que par les charges des crédits consentis. Peut-être un certain équivalent du droit de cession de son patrimoine peut-il être préservé par des clauses contractuelles". (Emile Benoît cité dans (23)). Tel est aussi l'avis de M. Kopelmanas (18).

D'ailleurs, il est significatif que les pays de l'Est, qui ne disposent pas d'une législation autorisant la propriété étrangère, tournent cette interdiction par la pratique du leasing (cas de Siemens en Pologne et sociétés soviéto-française ou soviéto-britannique destinées à promouvoir le leasing en URSS cités dans (3); cas de Volvo en Hongrie cité dans (12)). Et il est également significatif que, partage ou non de la propriété, les difficultés d'une association se situent toujours dans la gestion et l'organisation de la production (4). Nous le verrons en étudiant le contenu des accords dont nous allons d'abord donner une vue statistique et historique.

## II. DONNEES STATISTIQUES ET HISTORIQUES SUR LES ACCORDS INTERFIRMES

Pour le statisticien chargé de recenser les accords de coopération industrielle, l'époque du blocus stratégique devait être idéale, mais depuis les années 60 tout est changé et nombreux sont les accords sans que les classifications soient bien précises. Ainsi dans les tableaux indiquant les multinationales en relation avec les pays de l'Est (13), p. 36-39, 42-45, 46-47, les relations commerciales pures sont mêlées avec la coopération et nous ne les retiendrons pas. Il en est de même des listes des fournisseurs du complexe soviétique de la KAMA (3), p. 54 et des entreprises qui ont passé des contrats récents supérieurs à 20 millions de dollars (3), p. 58. Dans les énumérations dont nous disposons, nous nous heurtons à l'absence de distinction nette entre accords conclus et accords en cours de négociation. La discussion durant des années et le secret limitant les indications, les auteurs sont incités à la confusion. Cette confusion est catastrophique dans la mesure où, pour chaque projet, les pays de l'Est mettent en concurrence de 5 à 20 entreprises (4) et telle entreprise qui part victorieuse est coiffée au poteau par une autre (15).

Quoiqu'il en soit, les deux catégories de partenaires sont intéressées par la coopération et à Moscou (150), à Bucarest (90) et même à Pékin (2), s'ouvrent les bureaux des sociétés multinationales (3) dont certains auteurs donnent les adresses (8). A Vienne, porte sécurisante sur les pays de l'Est, plus de 300 multinationales ont eu des permanences, ce qui a justifié l'ouverture d'un service spécialisé de l'Ambassade des Etats-Unis (3). Les implantations ne sont pas faites à la légère car il est certain que l'avenir est à la coopération, même si les essais de prévision des champs des possibles (15) sont encore grossiers.

Sans mêler simple commerce et coopération, d'autres statistiques entendent couvrir l'ensemble des types de coopération et ce sont elles que nous évoquerons d'abord. Wilczynski évoque 1.700 accords dont 600 avec la Hongrie, 400 avec la Yougoslavie et 300 avec la Pologne (3); Cabannes en a évalué le nombre à 1.500 en 1975 contre 400 en 1971 (4). Pour ce dernier, les branches les plus représentées en 1973 étaient les industries mécaniques (22,3 pour cent) les industries chimiques (15,3 pour cent) et le matériel de transport

(13,3 pour cent). Ces accords se répartissent entre les types que nous avons évoqués en 1973:

	<u>Pourcentage</u>
Concession de licences contre paiement en produits fabriqués grâce à ces licences	28,2
Usines ou ateliers contre paiement en produits fabriqués au moyen de ces équipements	11,9
Coproduction et spécialisation	37,1
Sous-traitance	7,9
Associations pour projets communs	4,0
Accords de commercialisation	10,9

L'enquête plus récente évoquée par MacMillan (31) porte sur 312 accords passés par 295 entreprises; ils ont été classés en trois groupes:

Groupe 1 - Accords contractuels avec des agences gouvernementales de l'Est	82
Groupe 2 - Accords contractuels entre firmes	198
Groupe 3 - Sociétés mixtes (dont 26 à l'Ouest)	32
	<hr/>
	312

Si l'on concentre son attention sur le deuxième groupe, on retrouve les mêmes branches et plus généralement la prédominance de la production des biens d'équipement (53,4 pour cent) sur celle des biens de consommation (25,4 pour cent) et des biens intermédiaires (17,6 pour cent). Renonçant à classer les accords dans des catégories rigides, MacMillan mentionne la fréquence de diverses clauses:

	<u>En pourcentage de cas</u>
Fourniture d'assistance technique	58,0
Fourniture des pièces détachées	54,0
Incorporation des pièces de l'Est dans les produits de l'Ouest	49,0
Formation	47,0
Licences	46,0
Vente de produits à l'Ouest	41,0
Services de vente	31,8
Vente d'équipements	27,0
Projets joints en pays tiers	24,2
Coproduction et échange	23,6
Recherche et développement commun	19,2
Usines clés en mains	16,0

L'ensemble des accords devraient augmenter car l'ouverture sur l'Ouest qu'ils supposent n'est pas incompatible avec le renforcement des liens internes au Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) (4). Au contraire, Fiat, par exemple, a suscité de nombreux échanges entre les pays de l'Est (contrats entre pays associés à l'entreprise: Pologne et Yougoslavie, URSS et Pologne, URSS et Yougoslavie; contrats d'autres pays socialistes: Yougoslavie-Bulgarie, Pologne-Hongrie, URSS-Bulgarie et Tchécoslovaquie). Du côté des multinationales, la crainte de la durée et de la complexité inhérente à ces accords (4) semble s'estomper tandis que les banques occidentales et socialistes multiplient les contacts (3). Et ce devraient être les branches sensibles aux économies d'échelles (mécanique, chimie) qui continuent à profiter de l'évolution.

Sans être dupe des classifications évoquées, examinons les contrats arbitrairement répartis selon la clause dominante.

Fourniture d'usines clés en mains

Le travail a consisté à relever les noms cités dans les divers ouvrages et à compléter la liste jugée la plus complète. C'est celle qui a été donnée par Wilczynski (3), p. 59-60 est qui est reproduite dans l'annexe IV.E. A cette liste, il faut ajouter:

Les entreprises et pays associés  
à l'entreprise

La clause principale du contrat

Des exemples tirés de (4):

Simon-Carves (Grande-Bretagne)-  
Pologne

Schneider - Pologne

Schneider - Bulgarie

Voest - Bulgarie

Usine d'engrais Pulawy

Usine d'engrais Pulawy III  
(300 millions de dollars)

Usine d'acrylonitrile

Usine d'oxyde d'éthylène

Des exemples tirés de (8), p. 13-17 et 460-461, avec l'URSS:

Mitsui

Berstorff (République fédérale  
d'Allemagne)

Compagnie centrale d'études  
industrielles (France)

Allis Chalmers (Etats-Unis)

Krupp-Salzgitter, Korf (République  
fédérale d'Allemagne)

Guest, Keen (Grande-Bretagne)

Péchiney

Pritchard (Etats-Unis)

Parsons et Whittemore (France)

Continental Can

Mannesmann (République fédérale  
d'Allemagne)

Baxter Lab (Etats-Unis)

Atlantic Richfield (Etats-Unis)

Montedison (Italie)

ENI (Italie)

Davy Powerglass (Grande-Bretagne)

Salzgitter (République fédérale  
d'Allemagne)

Chemical Construction (Etats-Unis)

Brown (Grande-Bretagne)

Usine de propylène

Matières plastiques

Usine carbonosulfide

Matériel de travaux publics

Sidérurgie de Kursk

Usine d'écrous

Usine d'aluminium

Liquéfaction de gaz

Pâte de papier d'UST-Illim

Conserverie de poisson

Usine de fabrication d'oléoducs

Usine d'enzyme

Usine d'orthoxyène

7 usines chimiques

6 usines pétrochimiques

Usine de monomère

Usine de polyéthylène

4 usines d'ammoniac

Usine de polyéthylène

Ces exemples souvent peu explicites sont extraits d'une liste de 118 cas dont beaucoup ne doivent porter que sur une partie de l'équipement ou sur l'engineering sans que le lecteur soit capable de faire la part des choses.

<u>Les entreprises et pays associés à l'entreprise</u>	<u>La clause principale du contrat</u>
Des exemples tirés de (8), p. 292-295, avec l'URSS: Monsanto (Belgique) Gould (Etats-Unis) Intertex (Etats-Unis)	Usine d'acide acétique Usine de matériel de manutention Usine textile
Des exemples tirés de la presse: Technip-Pologne	Raffinerie de Gdansk

La chimie est prédominante et, en 1972, les pays de l'Est auraient commandé 160 usines chimiques (13 pour cent des usines exportées) et, en 1973, la Chine, à elle seule, en aurait importé 26 (3).

Il est probable que la plupart de ces contrats comprennent de l'assistance technique malgré la classification adoptée par les auteurs. C'est ainsi que la fourniture de la première usine mentionnée par Wilczynski (3), p. 51, s'accompagne de licences de la Standard Oil (3), p. 71.

De même, il est probable que des accords compensatoires ont souvent été conclus dans les cas précités.

#### Coopération technique

Ce sont les années 60 qui ont constitué un tournant dans l'attitude des pays de l'Est à l'égard des licences: achat de licences de pays capitalistes, arrêt des cessions gratuites entre pays du CAEM. La Chine adopte la même attitude depuis 1972 (3). Ce sont près de 1.400 licences qui seraient achetées par les pays de l'Est chaque année. Mais l'achat de licence pure et simple paraît vite insuffisant et les contrats de coopération technique proprement dit auraient atteint le nombre de 2.000, de 1960 à 1975, avec une accélération dans les dernières années. Dans chaque pays, des organismes chargés de l'achat des licences ont été institués (23), p. 41. On (3) a calculé que 10 pour cent de la production industrielle polonaise et 25 pour cent des exportations hongroises de biens d'équipement ont été produits grâce à des licences occidentales. Le rendement de l'achat des licences serait élevé (4,6 pour cent en Pologne, 10 pour cent en URSS).

Dans les annexes IV.F. et G. sont reproduits les listes principales élaborées par Wilczynski. Dans la première, l'auteur établit une liste des licences (avec transfert du know-how) cédées entre 1970 et 1975 (3), p. 73. Dans la seconde, il dresse la liste des accords de coopération technique passés entre le Comité d'Etat pour la science et la technologie (URSS) et les firmes occidentales (3), p. 26-27. Par ailleurs dans d'autres ouvrages (4), (8), p. 295, (15), p. 432-440, mais aussi dans le même, nous avons glané des indications fragmentaires que nous reproduisons ci-dessous:

<u>Les entreprises et pays associés à l'entreprise</u>	<u>La clause principale du contrat</u>
Agache (France) - URSS	Dessin de vêtement
Allis Chalmer (Etats-Unis) - URSS	Métallurgie et turbine
Anderson (Etats-Unis) - URSS	Technique de gestion
American Food Machinery - (Etats-Unis) - URSS	Equipement de manutention et des industries minières, pétrolières et alimentaires
Berliet - Pologne	Autocars
British Leyland - Pologne	Autocars et avions
Boeing - URSS	Portes d'avions
Bruce-Fayne (Etats-Unis) - Yougoslavie	Restructuration d'entreprises
Bechtel (Etats-Unis) - URSS	Technique de gestion
Compagnie centrale d'études industrielles (France) - Tchécoslovaquie	Etude du réseau de distribution
Compagnie générale de constructions téléphoniques (France) - Pologne	Centraux téléphoniques
CII (France) - Roumanie	Ordinateurs
Daimler-Benz - URSS et Yougoslavie	Camions
Ferranti (Grande-Bretagne) - Pologne	Circuits intégrés
Fiat - Pologne, URSS, Yougoslavie	Matériel de transport, de travaux publics, tracteurs, moteurs
Gulf Oil - URSS	Industries dérivées du charbon et du pétrole
Henschel (République fédérale d'Allemagne) - Pologne	Avions

International Computer (Grande-Bretagne) - Tchécoslovaquie	Matériel automatisé d'imprimerie
Kloekner - Humboldt Dentz (République fédérale d'Allemagne) - URSS	Raffinage de matériaux non ferreux
Minemet (France) - URSS	Idem
MacKinsey (Etats-Unis) - Yougoslavie	Restructuration d'entreprises
Oréal (Italie) - Bulgarie	Cosmétiques
Press industria (Italie) - URSS	Industries chimiques et alimentaires
Phillips - Pologne	Téléviseurs
RNUR - Bulgarie, Roumanie, URSS	Automobiles, camions
SNIAS (France) - Yougoslavie	Hélicoptères
Siemens (République fédérale d'Allemagne) - URSS	Equipement médical de radiothérapie
Standard Oil - Chine	Acrylonitrile
Standard Telephone and Cables (Etats-Unis) - Tchécoslovaquie	Détection et correction des erreurs
Tréfinétaux (France) - URSS	Alliages de cuivre
Warner - Isofi - Hongrie	Isolation
Westland Helicopters - Yougoslavie	Hélicoptères

Stowell (15) procède à une analyse succincte de nombreux cas et on peut donc s'y rapporter pour aller au-delà du simple énoncé (p. 432-440) mais, malgré cela, la classification reste très aléatoire car à la coopération technique peuvent s'ajouter des fournitures d'équipement et la coopération elle-même est plus ou moins égalitaire et plus ou moins complexe. De même, en partant sur la catégorie suivante, il peut y avoir accord compensatoire.

Accords avec compensation

La liste ci-dessous est tirée de (3), (4), (5) (E1-E8):

<u>Les entreprises et pays associés à l'entreprise</u>	<u>La clause principale du contrat</u>
Berliet - Pologne	Licence et équipement contre autobus
CIT - Pologne	Licence et équipement contre matériel de télécommunication

Citroen - Roumanie, Yougoslavie	Licence et équipement et collections C K D contre pièces détachées et voitures
Creusot - Loire - Pologne et URSS	Équipement contre engrais
Dunlop et Pirelli - Yougoslavie	Licence contre pneus
Fiat - Yougoslavie	Licence et équipement contre pièces détachées
Fives Lille-Cails - Yougoslavie	
Gute Hoffnungshütte (République fédérale d'Allemagne) - Roumanie	Convertisseurs à oxygène contre acier
Gildermeister (République fédérale d'Allemagne) - Yougoslavie	Tours automatiques
Gummlipert et Semperit (Autriche) - Hongrie	Équipement pneumatique contre pneus
Japy - Bulgarie	Technologie contre machines à écrire
Kochs - Hongrie	Technologie contre machines à coudre les chaussures
Korf-Stahl, Krupp - URSS	Sidérurgie Kursk contre acier
Péchiney - Pologne	Équipement contre engrais
Péchiney-Ugine-Khulmann et autres - URSS	Usine contre aluminium
Rhône-Poulenc - URSS	Usine contre produits pétrochimiques
RNUR - Roumanie	Équipement et technologie contre pièces détachées
SAT (France) - Bulgarie	Équipement et technologie contre matériel de télécommunication
Sakhalin Sekiyu (Japon) - URSS	Équipement et engineering contre pétrole
Sangue Kabishiki (Japon) - URSS	Usines et mise en valeur forestières, installations minières contre charbon et bois
Schneider - Pologne	Usine d'engrais
Stein industrie	
Steeman (Autriche) - Hongrie	Technologie contre appareils d'aspiration pour filatures
Stony Carbon (Pays-Bas) - Tchécoslovaquie	Technologie contre urée
Suntory (Japon) - Bulgarie	Usine contre malt
Thomson Brandt - Roumanie	Usine et technologie contre éléments de réfrigérateurs
Tschoby - Pologne	Raffinerie contre pétrole
X (France) - Roumanie	Usine contre aluminium

La coopération se répand tellement que les grandes firmes créent des filiales destinées à faciliter l'écoulement des produits ainsi achetés (Sorima pour la RNUR, Secopa pour Creusot-Loire par exemple (4)).

#### Coproduction ou spécialisation

Il n'y aurait avec la compensation interne qu'une différence de degré, la coproduction se substituant à la compensation par l'insertion du produit repris dans le processus de production du pays occidental. Dans ce cas, la SAT ou Japy ne font pas de la coproduction alors que Renault, avec ses boîtes de vitesse roumaines la pratiquerait. En fait, ce n'est pas cela qui est essentiel mais le fait de savoir quel est le flux moteur. Cède-t-on équipement et technologie pour faire produire une partie des biens fabriqués par le pays socialiste ou absorbe-t-on une partie de sa production parce qu'on veut lui céder technologie et équipement? Le premier cas correspond à la coproduction. Une telle hésitation ne se produit pas quand la coproduction a pour objet un contrat avec un tiers. Une fois diagnostiquée, la coproduction peut être plus ou moins égalitaire et c'est une seconde différence de nature plutôt que de degré.

Une fois de plus nous prendrons comme liste de base celle de Wilczynski (3) p. 86 reproduite dans l'annexe IV.H. A cette liste, ajoutons les cas rencontrés, principalement en (3) et (4).

#### Les entreprises et pays associés à l'entreprise

Ankwerke (République fédérale  
d'Allemagne) - Ankedaten technit  
(Autriche) - ZVS (Tchécoslovaquie)  
et IG (Hongrie)

Alpine Montan (Autriche) - Hongrie

British Steel Funders - Pologne

Buttner - Schilde Haas (République  
fédérale d'Allemagne) - Roumanie

Creusot-Loire - Pologne

Capital Plant (Grande-Bretagne) -  
Tchécoslovaquie

International Harvester - Pologne

#### La clause principale du contrat

Caisses enregistreuses

Installation minière au Maroc

Grues

Usine textile synthétique en Corré  
du Nord

Acierie en Irak

Usine pétrochimique en Yougoslavie

Engins de travaux publics

Institut français du pétrole - URSS	Mise au point d'une licence de l'isoprène et vente à deux sociétés japonaises
Krebs (France) - Pologne	Usine de soude au Brésil et en Turquie
Kanthal (Suède) - Hongrie	Résistances
Logabax (France) - Pologne	Ordinateurs
Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg (République fédérale d'Allemagne) - Hongrie	Camions
Metrawatt (République fédérale d'Allemagne) - Yougoslavie	Appareils de mesure
Neu (France) - Tchécoslovaquie	Usine de textile à Mossoul
Ratier-Forest (France) - Hongrie	Etaux limeurs
Semmering (Autriche) - Hongrie	Centrales en Libye et en Inde
Tokio Shibaura Electric - Tchécoslovaquie	Turbines
Voest (Autriche) - Pologne	Usine de cellulose en pays en développement
Wagner-Biro (Autriche) - Hongrie	Equipements pour centrales

#### Joint ventures

Le plus grand nombre de ces entreprises est localisé en Yougoslavie et Lamers (1) en a étudié 97 mises en place de 1968 à 1974. Le taux de participation des firmes étrangères était en moyenne de 17 pour cent des fonds propres (137 millions de dollars) mais, de plus, elles contribuaient aux capitaux empruntés pour une somme analogue. L'apport le plus important a été celui de Fiat (20 millions de dollars) et c'est pourquoi, probablement, l'apport moyen de capital dans la branche automobile (13 contrats avec en moyenne 4 millions de dollars) est légèrement supérieur à ce qu'il est dans le caoutchouc (4 contrats avec en moyenne 3 millions de dollars) et très supérieur à la moyenne des industries chimiques (13 contrats avec 1 million de dollars en moyenne). Le pourcentage de participation est le plus fort dans l'automobile (35,2 pour cent). Les associés viennent principalement d'Italie (22,0 pour cent) et d'Allemagne (20,7 pour cent) mais aussi des Etats-Unis (10,5 pour cent) et de France (9,7 pour cent). De telles associations sont encouragées et recherchées par les banques yougoslaves pour le compte de leurs clients et par une société d'économie mixte constituée à cet effet en Europe occidentale. Aux Etats-Unis,

une société d'économie mixte s'est chargée après 1973 d'assurer les investissements en Yougoslavie contre les risques de nationalisations, de guerre, d'inconvertibilité, de sorte que le rythme de création des joint ventures aux Etats-Unis a et devrait augmenter (5 de 1968 à 1973, 8 en 1973-1974). Aucune liste n'est publiée par Lamers (1) pour la Yougoslavie: par contre Tyrka (Revue d'études comparatives Est-ouest, 1976, no.3) indique les six sociétés d'économie mixte de Roumanie et les deux de Hongrie.

- Romcontrol (1973) - Apport de 45 pour cent de 4 millions de dollars en technologie et assistance de gestion.  
Control Data - lecteurs de cartes perforées
  - Renk - Resitze (1973) - Apport de 40 pour cent de 7,5 millions de dollars  
Renk (République fédérale d'Allemagne) - production et commercialisation de réducteurs (25 à 30 pour cent à l'extérieur)
  - Rifil (1973) - Apport de 48 pour cent de 2,1 millions de dollars - société italienne - 3.000 tonnes de fibre acrylique
  - Elarom - Apport de 49 pour cent de 2,2 millions de dollars - Electronique appliquée (France) - production d'appareils médicaux
  - Romprot - Apport de 42,6 pour cent de 10,7 millions de dollars - société japonaise - fabrication de 60.000 tonnes de protéines
  - Rémalite - Apport de 49 pour cent de 6 millions de dollars - société autrichienne - production d'éléments de transmission
- Entreprise hongroise avec Siemens (49 pour cent), 1974  
Entreprise hongroise avec Volvo (48 pour cent), 1974

En 1974, une trentaine de contrats étaient en cours de négociation en Yougoslavie, une vingtaine en Roumanie et une dizaine en Hongrie. Ces accords de coopération ont pour objet de permettre aux partenaires de réaliser leurs objectifs. On en aura une idée en rassemblant les données disponibles sur le contenu des contrats et les circonstances de leur négociation.

### III. ANALYSE DU CONTENU DES CONTRATS ET DES PRATIQUES DE NEGOCIATION

Il ne nous a pas semblé possible d'opposer les domaines à prédominance d'antagonisme et ceux à prédominance de coopération (30), car, dans tous, il y a des conflits et des terrains d'entente. Par contre, il nous semble possible et fécond pour l'objet final de cette étude d'étudier successivement les objectifs de chacune des parties et les moyens qu'ils ont choisis pour les réaliser. Mais n'oublions pas, en effet, que sans chercher à voir les divergences d'intérêt, il faut chercher à établir un code de garanties réciproques qui respectent l'essentiel des finalités de chacun. Avant d'examiner successivement les visions des pays socialistes et celles des firmes des pays capitalistes, nous allons évoquer brièvement le cadre juridique et stratégique de la négociation des accords de coopération industrielle entre pays socialistes et firmes des pays capitalistes.

#### A. Cadre de la négociation

Il n'est pas question de nous placer à un niveau de généralité élevé comme le font presque tous les auteurs cités (économie de plan, économie de marché, etc.). Néanmoins, il est certain que les idéologies dominantes, la complexité industrielle et les techniques de négociation et de règlement des litiges pèsent sur la coopération industrielle et en constituent une sorte de cadre de la négociation.

Les idéologies sont naturellement différentes, mais peut-être pas autant qu'elles le paraissent. Dans les deux catégories de pays, il y a, en effet, accord profond sur une idéologie de la civilisation industrielle: révérence pour l'efficacité de l'organisation, acceptation du travail parcellaire, acceptation de la hiérarchie aussi bien au niveau des directeurs que des contremaîtres, caractère limité du contrôle de la base sur la gestion (A). La concomitance des idéologies laisse pointer des divergences (normes de sécurité plus exigeantes à l'Est) mais elle existe tout de même et n'est pas une source d'obstacles infranchissables. Il en est de même du nationalisme. Certes, tous les négociateurs ont constaté qu'un des obstacles à l'extension de la coopération industrielle était la peur de la firme socialiste de voir

mises en lumière ses insuffisances techniques qui pourtant la justifient, d'où une des causes de la réticence à la plus large information. C'est ce qu'écrit un auteur de la revue officielle du "Commerce extérieur polonais" de juin 1976, p. 4:

"La difficulté principale dans le développement de la coopération industrielle découle du fait que nous avons à faire ici à une forme de collaboration économique dans laquelle s'exerce dans toute son acuité la confrontation entre les partenaires et dans laquelle apparaissent nettement toutes les insuffisances d'organisation et techniques des deux partenaires. La conscience de cet état de choses, bien connue aujourd'hui, décourage les partenaires socialistes, surtout dans le cas où ils ne sont pas aptes à se libérer des impératifs et des interdictions liées au système bureaucraté de gestion".

A un autre niveau, le nationalisme explique aussi le souci d'indépendance qui se traduit par l'introduction de joint ventures à majorité étrangère et l'obligation de nommer un directeur et un chef comptable yougoslave, par exemple (1). Mais nous savons que le partenaire étranger s'en accomode bien - (1) pour la nationalité des responsables (18) pour le caractère minoritaire. Et même, le souci d'indépendance est un moteur de la coopération industrielle. Ça l'est pour le pays socialiste qui peut réaliser des unités de production découragées par l'Union soviétique (cas du combinat de Galatz en Roumanie (4)); ça l'est également pour la firme capitaliste qui peut accroître son volume d'affaires sans fusionner ou même coopérer avec une rivale inquiétée par son expansionisme (4), p. 124. Ajoutons que l'encouragement à l'indépendance de chaque pays socialiste que peut donner la coopération industrielle avec l'Ouest est compensé aux yeux de l'ensemble socialiste par le renforcement des relations commerciales internes au CAME, qu'elle engendre (voir le pouvoir fédérateur de Fiat déjà évoqué). Le troisième élément idéologique est l'opposition du couple appropriation collective - plan, d'une part, et propriété privée, rôle du profit, de l'autre. Le contrôle de l'Etat existe partout. C'est ce qui explique que même les joint ventures yougoslaves, étroitement déterminées par la loi, doivent en plus être enregistrées et peuvent être l'objet d'un tri (1). Mais, dans la plupart des autres pays

de l'Est, ce contrôle est tout-puissant et pèse sur les négociations auxquelles les firmes n'ont qu'un accès indirect (4). C'est ce qui explique la pluralité des négociateurs et des signataires du côté socialiste: le ministère dont dépend la firme concernée, la centrale d'achat, le ministère du commerce extérieur (8), (18). Un effet non prévu, c'est que les négociateurs changent et surtout ne sont plus là pour l'application (18), (E2), ce qui entraîne une rigidité du contrat faute de pouvoir, entre ex-négociateurs, se référer à l'esprit. La bureaucratie aime aussi les précédents et il est donc fréquent qu'un premier contrat inspire les autres contrats avec la même firme capitaliste (29). Le pragmatisme, le génie humain, la dynamique de chaque système enlèvent là encore tout obstacle infranchissable. Nous verrons aussi que les firmes capitalistes peuvent, en respectant les apparences, obtenir toute sécurité pour leur capital et, de plus en plus, une certaine autonomie de gestion. De la même façon, le rôle du profit comme moteur de l'entreprise se dilue du fait de l'évolution du profit des multinationales (prédominance du long terme, multisectorialisation des firmes et recherche de profits joints) - ce qui permet de diminuer le rôle du profit dans l'unité résultant de la coopération (4). Les idéologies ne constituent pas des obstacles insurmontables mais différencient tout de même la coopération industrielle Est-ouest de celle qui peut exister entre firmes des pays capitalistes développés. Par contre, la complexité industrielle moderne joue dans les deux cas: c'est le deuxième trait de l'environnement des accords de coopération.

La complexité industrielle explique en grande partie la durée des négociations qui augmente avec l'importance de l'accord (4). Elle engendre les difficultés de l'évaluation des apports en nature (1) et de la détermination des prix des services. Elle explique le volume des documents contractuels. C'est ainsi que les contrats RNUR - Roumanie que nous reproduisons dans l'annexe IV.I. ont eux-mêmes de nombreuses annexes. Le premier contrat en a 14, le second en a 11 et le troisième 9. Si chaque contrat représente une quinzaine de pages, l'ensemble des annexes en comporte près de 200. Juridiquement, d'ailleurs, les annexes peuvent être aussi importantes et même contredire victorieusement le texte du contrat (18). Ce contrat lui-même n'est qu'un cadre et le contrat 63 400 34 est assorti de 17 autres contrats.

Enfin, tout cela n'est rien à côté de la documentation technique qui est échangée entre les partenaires, et les représentants de Fiat ont reçu brusquement, à propos de l'usine de Togliatti, 200 volumes de normes techniques (en russe).

Dès qu'il y a négociation, la technique de négociation et de règlement des litiges constituent aussi l'environnement des accords et pèse sur la coopération qui en résulte. C'est ainsi qu'il est probable que la durée des négociations est indispensable pour que la "crainte de se faire rouler" disparaisse progressivement, du fait des relations humaines qui se nouent (E2). C'est ainsi que les préjugés des uns et des autres pèsent sur le contenu des accords. Les négociateurs ont presque tous noté qu'il est difficile de tarifier certains services à leur prix (29), (E1), (E3), et donc, qu'il était nécessaire de majorer en conséquence le prix des équipements. Un auteur a même esquissé le manuel du parfait petit négociateur (15), p. 251-258. Pour le juriste les problèmes engendrés par le règlement des litiges apparaissent plus scientifiques.

Pourtant - cela est rassurant - il faut préciser que si les petits litiges sont très nombreux, les litiges graves sont très rares (4). Ceci dit, il faut tout de même les prévoir et il appartient au contrat de préciser la forme d'arbitrage qu'il désire (lieu, arbitres, règle de procédure, règle de fonds à appliquer). Les auteurs ont naturellement abordé ces problèmes (18), (25), (26), (30), d'autant que la mission de l'arbitre est peut-être plus importante et plus difficile dans la coopération industrielle que dans un simple acte de commerce (26). La définition de la force majeure susceptible de suspendre ou d'annuler les obligations d'une des parties est là encore importante et difficile et laisse place à des interprétations plus ou moins strictes (15), p. 296-302, (30). Le problème des sanctions est au si intéressant (18). Mais l'institution la plus spécifique et la plus passionnante à étudier est peut-être celle d'un expert qui, en cours d'exécution du contrat, joue le rôle de pré-arbitre et a pour mission de concilier les parties lorsqu'elles ont des vues divergentes avant qu'un litige ne survienne. Ce problème posé en (18) mériterait une étude spécifique et cela d'autant plus que l'ONUDI pourrait être particulièrement concernée.

### B. La vision des pays socialistes

La coopération industrielle avec les multinationales ne concourra au développement que si elle accroît la maîtrise technologique et la valeur ajoutée nationale du pays socialiste et cela sans provoquer un déséquilibre insupportable en devises étrangères. Il faut également que l'entreprise soit réalisable.

#### Apprentissage de la maîtrise technologique

Les auteurs soulignent le retard technologique des pays socialistes, qu'il ne faut ni exagérer, ni nier (2), (4). Il est certain que la maîtrise technologique est au centre de la coopération industrielle. C'est pourquoi la Yougoslavie refuserait toute joint venture où l'apport étranger serait uniquement financier (1). C'est pourquoi aussi, de façon réaliste, les pays socialistes font pression pour que la durée des contrats de coopération soit la plus longue possible (4). C'est aussi la raison pour laquelle les pays socialistes veulent des technologies dont la nouveauté soit assurée (4). A cet effet, ils demandent toujours que le know-how soit accompagné de brevets - ce qui n'est paraît-il (18) ni nécessaire ni suffisant - et ils exigent que les modifications des modèles ou des procédés leurs soient communiquées pendant un certain temps, même s'ils ne sont pas obligés de procéder aux changements (E2). Les procédés du transfert technologique sont multiples: tout d'abord la formation de cadres nationaux, la nature de la formation ou des équipements sur lesquels elle sera donnée étant plus ou moins précise (E3). Tyrka nie que dans les sociétés mixtes roumaines ou hongroises il y ait de véritable formation. Un agent d'une entreprise occidentale souhaitait que la formation soit assurée par des sociétés mixtes qui se chargeraient de sélectionner les travailleurs à former, d'élaborer les programmes de formation et de s'assurer que les conditions d'une formation correcte soient réunies. La documentation est encore un moyen de transfert de technologie et les pays socialistes en sont avides à un point tel que les agents des sociétés que nous avons contactés nous ont avoué avoir été obligés de la refuser dans des domaines adjacents (E1), (E2). Il est d'ailleurs possible, pour éviter des rigidités ou des abus, que pendant la durée du contrat la liste des documents à communiquer soit le fait d'une commission mixte de techniciens (30). Enfin, le transfert de technologie

étant celui d'un savoir faire, l'organisation de la nouvelle entreprise peut le favoriser ou non. C'est pourquoi certaines des firmes occidentales demandent l'autorité pour de courtes périodes (E4). Peut-être serait-il opportun de la leur donner même si elles ne le demandent pas.

#### Accroissement progressif de la valeur ajoutée dans les pays socialistes

Dans presque toutes les entreprises de construction mécanique, il est impossible, au début, de fabriquer toutes les pièces qui le sont dans une entreprise déjà ancienne. C'est pourquoi les taux d'intégration sont assez faibles - 16 pour cent pour la voiture Renault de Pitesti, 25 pour cent pour les Fiat de Yougoslavie, 30 pour cent pour les équipements d'abattoirs en Pologne (4). Et, au fur et à mesure que le transfert de technologie se produit, le taux d'intégration doit augmenter. Mais ce n'est pas automatique et ce n'est jamais rapide: cinq ans pour les bus yougoslaves, sept ans pour les voitures roumaines, etc. Le contraire serait étonnant. La tendance des pays socialistes est, dans ce domaine, non pas à l'impatience mais à l'exagération de l'intégration. C'est ainsi que, pour la voiture Renault de Roumanie, le partenaire socialiste a exigé des ateliers pour fabriquer les aiguilles d'acier dont on fait usage et des accessoires électriques dont le besoin s'élevait à 50.000. Et pourtant, la rentabilité aurait exigé qu'on accepte l'offre de deux ans d'approvisionnement d'aiguilles que présentait Renault et qu'on se fournisse des accessoires électriques auprès des fournisseurs qui les fabriquaient par millions, donc à bien meilleur prix (18). De toute façon, ces divergences d'opinion soulignent l'importance qu'attachent les pays socialistes à cet objectif de l'intégration.

#### L'équilibre des devises

Les crédits-fournisseurs sont un élément important de la concurrence dans les relations commerciales pures et simples; à plus forte raison quand il s'agit de coopération industrielle par laquelle le contrat ne se dénoue pas immédiatement. Aussi, fréquents les accords sont-ils signés ou perdus à cause des conditions de crédit (cas de Berliet victorieux de British Leyland en Pologne en 1972 (4), par exemple). Les conditions portent

naturellement sur le taux et la durée (E5), (E6), (E8) mais aussi sur le point de départ du remboursement. C'est ainsi que l'URSS a obtenu de Fiat que le délai ne court qu'à compter de la mise en service de la première tranche de l'usine de Togliatti. Les crédits diminuent les sorties immédiates de devises. L'incitation fiscale de réinvestissement des profits dans les joint ventures yougoslaves a le même effet à terme (1). De même, le rapatriement des profits et éventuellement celui du capital sont quelques fois limités à une fraction des recettes d'exportation (1), ce qui semble interdire des implantations totalement tournées vers le marché national. Cette disposition revient à agir sur les entrées de devises - ce que les pays socialistes réalisent en imposant le principe d'achats compensatoires. Sur ce point ils semblent devenir de plus en plus exigeants (E2) - ce qui est naturel en raison de leur niveau croissant d'endettement. Et la Roumanie qui se contentait d'une compensation à 20 pour cent exige souvent 60 pour cent. On a même signalé des compensations à plus de 100 pour cent (E4). Le temps, en tous cas, n'est plus du tout aux simples déclarations d'intention, souvent d'ailleurs non tenues (cas de British Leyland en Yougoslavie (5) ou diagnostic de M. Bonnechaux aux journées d'études de l'ASMIC (4)) mais aux engagements précis. L'acheteur éventuel peut être le partenaire direct pour ses propres besoins, un client du partenaire ou des tiers et la compensation peut être interne (produits résultant de la coopération) ou non. Disons tout de suite que si la compensation n'est pas interne, elle peut être illusoire: le partenaire propose au pays socialiste de placer sur son marché des produits qui se seraient peut-être vendus sans lui (cuivre polonais, par exemple). Son intervention revient simplement à instituer un intermédiaire (et une commission) supplémentaire (E5). Il est vrai que cette pratique peut conduire les firmes occidentales (Renault, Creusot-Loire en France) à créer des filiales chargées de la compensation (E6), (4). Nous savons, par ailleurs, que seule la compensation interne a des effets moteurs du point de vue industriel. Cette compensation interne peut porter sur le produit fini de l'entreprise socialiste et, dans ce cas, l'entreprise occidentale met à sa disposition ses circuits de commercialisation: Control Data pour 85 pour cent du matériel informatique roumain (12); Citroën pour le modèle roumain qu'il ne fabriquait pas en France et dont il s'engageait à commercialiser la moitié hors de la Roumanie et des pays de l'Est (E5). Les problèmes de cette

pratique et les clauses qui en résultent, nous les retrouverons en étudiant les finalités de l'entreprise capitaliste (celle de l'accroissement des ventes). Le pays socialiste, lui, a la préoccupation de fabriquer un produit non périmé ou qui ne se périmera pas rapidement. C'est pourquoi il exige souvent dans l'automobile un modèle non encore sorti par l'entreprise occidentale (Renault, Citroen (5)). Lorsque la compensation interne devient coproduction parce qu'elle porte sur des pièces ou composants insérées dans le processus de production du partenaire occidental (voir exemples ci-dessous) elle pose des problèmes de qualité, de stocks, de prix que nous retrouverons en étudiant l'objectif d'approvisionnement de l'entreprise capitaliste.

Valeur ajoutée, apprentissage de la technologie, équilibre des devises, ce sont des objectifs sains à condition que l'unité créée, lorsqu'elle fonctionnera, soit viable et conforme à ce qui était promis.

#### L'unité nouvelle doit être réalisable

Cette viabilité apparaît déjà au niveau de l'avant-projet pour lequel le pays socialiste exige une sorte de compte d'exploitation prévisionnel, ce qui n'est pas facile tant que l'engineering du projet n'a pas été fait (18). Au niveau du projet, il exige la liste de tout le matériel nécessaire y compris le petit matériel que l'on classe en général dans un poste incertain "Divers". C'est ainsi que Renault a dû refuser, en Roumanie, d'établir la liste des pièces de rechange pour un an et des pièces d'usine pour deux ans (18). La liste des machines est compliquée par le fait que le pays socialiste veut en fournir certaines mais que le partenaire occidental n'est pas certain que ces machines nationales auront les performances qu'il en attend: des spécifications insuffisantes sont donc une source de litiges ultérieurs (E2). Le test du matériel installé pose lui aussi des problèmes. Certains spécialistes craignant d'abord que le matériel provenant du transfert pur et simple d'une chaîne existante dans le pays d'origine (cela arrive quand le partenaire capitaliste abandonne une production pour favoriser une coproduction) supporte mal le démontage, le transport et le remontage. Cette chaîne ainsi transférée pourrait se dérégler rapidement (E7). De toute façon, le test de l'atelier n'est pas facile. Il faudrait qu'il soit fait avec le personnel national futur de l'entreprise

mais cela n'est possible que si le partenaire occidental a momentanément l'autorité (ce qui est facile dans le cas d'une joint venture, mais moins facile dans les autres cas). Le plus souvent, l'épreuve se fera avec du personnel du fournisseur (18). De plus, les engagements de ce dernier sont pris atelier par atelier et non pour l'ensemble de l'unité car il craint les difficultés d'organisation en particulier dans la gestion des stocks (E3); la garantie de performance, enfin, portera sur une productivité physique (cadences) et non sur une rentabilité (E4).

Cette analyse de contenu permet de réfléchir sur les garanties que le partenaire socialiste doit et peut exiger de l'entreprise occidentale pour que la coopération industrielle soit féconde pour son développement. Cela implique des obligations et des contreparties qui correspondent aux finalités de l'entreprise capitaliste.

### C. La vision des entreprises des pays capitalistes

Elles ne peuvent d'abord remplir leur engagement que si elles disposent de conditions de travail adéquates. Elles visent naturellement à accroître leurs profits et cela principalement par l'accroissement ou le maintien de leurs ventes directes. Elles peuvent aussi, dans certains cas, compter sur des approvisionnements avantageux. Elles attendent également une rémunération de leurs prestations. Enfin, si elles en engagent, elles requièrent la sécurité de leur capital.

### Les conditions du travail des entreprises capitalistes

La collaboration s'effectue entre des hommes, les ressortissants des pays socialistes et les salariés de l'entreprise occidentale. Il est donc nécessaire que cette dernière trouve des collaborateurs qui acceptent de s'expatrier momentanément et il faut pour cela qu'ils trouvent des conditions de vie acceptables (approvisionnements, logements, fiscalité, autorisation de transferts de fonds (3)). Les caractéristiques du personnel national préoccupent aussi les entreprises occidentales, d'où la requête d'informations très précises dans le cas de projet de joint ventures (exemple en Yougoslavie (4)).

En général la qualité professionnelle des cadres ne pose aucun problème (E1), (E3) et nombre d'associés occidentaux à qui la loi yougoslave donne le droit de nommer leurs nationaux à certains postes n'en usent pas (1). En ce qui concerne le personnel non qualifié, les praticiens des sociétés occidentales se plaignent de leur productivité due à une durée du travail plus brève, à des normes de sécurité plus élevées, à un rythme plus lent. Il paraît difficile que cette infériorité de 20 pour cent (29) à 30 pour cent (4) disparaisse et ne soit compensée autrement que par une hausse de coûts. Et les entreprises semblent s'en accommoder, de même qu'elles se félicitent de l'absence de grèves (12). Deux problèmes semblent cependant se poser, qui appellent une réflexion tant ils sont difficiles à résoudre: d'une part, une partie des cadres formés dans l'entreprise occidentale n'occupent jamais le poste pour lequel ils ont été formés, compromettant le résultat final (E2); d'autre part, entre tout personnel il peut se poser des questions de personnes. Comment les résoudre si la collaboration est impossible, sans qu'on sache si le collaborateur mis en cause l'est parce qu'il a un caractère difficile ou parce qu'il a du caractère et défend les intérêts de son pays ou de son entreprise? La déclaration d'un cadre de Péchiney (18) est à ce sujet ambiguë:

"Les difficultés personnelles résultent du fait que nombre de ceux qui nous ont soutenu l'ont fait dans le désir de se mettre en avant mais n'étaient plus nos amis à partir du moment où ils avaient la place qu'ils convoitaient. Par conséquent, notre premier problème a été d'obtenir leur éviction. Cela a pris deux ans".

Le contrat de coopération prévoit un certain partage du pouvoir et l'entreprise occidentale doit se voir reconnaître une certaine autorité, que l'on pourrait qualifier dans la collaboration avec les pays de l'Est "d'autorité de blocage". Cela revient à contrôler une partie des décisions. Sur le plan technique, quand il y a manque ou accord compensatoire, l'entreprise pourra demander à fournir elle-même les appareils de mesure (E1). Sur le plan juridique, un organisme paritaire est créé, qui possède le pouvoir de décision dans les domaines importants. C'est ainsi que dans

des joint ventures yougoslaves, le conseil des travailleurs "délégué" certains de ses pouvoirs à un conseil d'administration (1). La joint venture réalisée avec Péchiney à Skoplje en 1970 crée un comité de gérance composé de trois représentants de la direction yougoslave, de trois représentants de l'entreprise française et de trois travailleurs. Mais les décisions devant être prises à sept voix, cela revient à l'unanimité (18). Les conditions de travail se situent au niveau des moyens; le but reste le profit, de préférence par le maintien ou l'accroissement des ventes de produits fabriqués dans le pays d'origine.

#### L'objectif de ventes

Dans nombre de cas, la coopération industrielle s'accompagne de ventes d'équipements et de composantes. La multisectorialisation des grandes entreprises (4) rend la première intéressante ainsi que les ententes passées entre entreprises pour s'intéresser réciproquement aux contrats avec des tiers. C'est ainsi que le contrat Renault - URSS s'est traduit par 100 millions de commandes à la Régie, mais par 490 à d'autres firmes françaises et 60 à des entreprises étrangères, toutes choisies par Renault. De même, le contrat passé avec la Roumanie a concerné pour deux cinquièmes la Régie et deux cinquièmes d'autres entreprises françaises. Fiat a fourni elle-même 28 pour cent des équipements de la première tranche de l'usine de Togliatti et les autres entreprises italiennes 60 pour cent. Cette répartition n'est probablement pas gratuite. La vente des composantes pendant plusieurs années joue un rôle important, et on cite le cas de Woelcke qui, en échange de la concession d'une licence à la Hongrie, a exigé de fournir pendant deux ans les produits à fabriquer (têtes de magnétophone). Cela a le mérite de la franchise par rapport aux entreprises qui prennent tout leur temps pour faire passer leur associé du montage des collections fournies à la véritable fabrication. Dans les deux cas des équipements et des composantes, ce qui est attirant à l'Est, c'est la dimension des marchés directs et indirects (contrats indirects avec d'autres pays socialistes) (3). Il n'est donc pas étonnant de constater l'importance des préoccupations des débouchés dans les raisons données par les investisseurs occidentaux en Yougoslavie (1).

	<u>Pourcentage</u>
Maintenir un marché	26,5
Développer un nouveau marché	22,3
Base pour d'autres pays de l'Est	17,4
Base pour d'autres pays de l'Ouest	1,6
Garantir des barrières douanières	1,6
Total	<u>69,4</u>

Mais ce souci des débouchés conduit aussi à des pratiques défensives dans la coopération industrielle Est-ouest. La crainte d'une invasion du marché d'origine n'existe pas quand la coopération porte sur un produit qui sera périmé lorsqu'il parviendra sur le marché. Wilczynski (3) pense que c'est souvent le cas et indique que sur 87 licences achetées par la Pologne en 1967, 14 seulement ont été utilisées dans l'année et 11 un an après. Mais nous savons que, fréquemment, la coopération porte sur un produit qui ne se périmera pas ou sur un modèle nouveau qui devra, par la suite, bénéficier des perfectionnements apportés par le producteur d'origine. Et dans ce cas la concurrence est à craindre, surtout que le calcul des prix socialistes est différent de celui des pays occidentaux. C'est ainsi que (5) la Skoda 5100 coûtait 10.345 francs en novembre 1974 tandis que le modèle français qui l'a inspirée coûtait 17.020 francs. C'est pourquoi la plupart des accords excluent la concurrence sur le pays d'origine et même sur la plupart des pays tiers à devises fortes ou la subordonnent à des consultations (E1), (E3). Certaines négociations ont même échoué sur ce point (Daimler - URSS) (4). Lorsque l'exportation vers les pays tiers est autorisée (Citroen, Creusot-Loire) (E6) et (E8), le problème de la marque se pose. D'une part, la production préfère que ce soit sa marque - même vendue par un autre - qui l'emporte sur une marque concurrente (E4) - ce qui rend le contrat russe passé avec Fiat plus attrayant que le contrat passé avec Renault qui ne laisse pas de trace sur le produit vendu (la Moskvitch) (5). Par contre, le producteur craint qu'une baisse de qualité ne lui fasse une mauvaise publicité. C'est pourquoi, d'un commun accord, le commercialisation individualise le produit "marque X sur licence Y" ou "Y fait à ..... (ville de)

l'usine socialiste)" (18). Ceci dit, la compensation n'est pas toujours aussi crainte qu'on le dit. C'est évident lorsqu'il s'agit d'une société d'engineering, mais c'est vrai aussi si elle est réalisée par un producteur. C'est ainsi que l'Occidental Petroleum avait conclu un énorme contrat avec l'URSS prévoyant la fourniture américaine d'acide phosphorique et d'équipements d'usine d'ammoniac contre de l'ammoniac soviétique. La société américaine a perdu le marché des équipements, c'est-à-dire la coopération industrielle elle-même, mais a maintenu le troc. C'est donc que la compensation n'était pas si désavantageuse. On passe ainsi de la préoccupation de vendre à celle d'un approvisionnement avantageux.

#### L'objectif des approvisionnements

Sécurité, prix, qualité, telles sont les trois préoccupations de l'entreprise occidentale. La sécurité réside d'abord dans le caractère marginal de l'approvisionnement extérieur, soit parce qu'il ne satisfait qu'une faible partie des besoins (moins de 10 pour cent des moteurs et boîtes de vitesse de la 126 dans l'accord Fiat - Pologne (5)) ou parce qu'il ne concerne qu'un modèle, lui-même marginal, (Estafette chez Renault dans le cas de l'approvisionnement de boîtes de vitesse et de trains en provenance de Roumanie (E3)). La sécurité provient ensuite de l'existence de stocks. C'est ainsi que Renault a exigé un stock de 5.000 boîtes de vitesse dans l'usine française et de 2.000 dans l'usine roumaine (18). Les frais de stockage et surtout les fonds immobilisés sont à la charge de l'entreprise socialiste et il est probable que la clause serait moins facilement acceptée si les normes comptables étaient les mêmes dans les pays socialistes. Ces stocks permettent quelquefois de diminuer les délais de livraison aux clients par rapport à ce qu'ils étaient avant l'accord de coopération (4). Enfin, la sécurité est assurée par un contrat d'assistance technique qui autorise l'entreprise occidentale à venir contribuer à régler les problèmes du fournisseur quand ils menacent sa sécurité d'approvisionnement. Il en est d'ailleurs de même pour la qualité. Celle-ci engendre plus souvent des problèmes, soit du fait du travail, soit du fait des matériaux (E2), (E3), mais il ne semble pas qu'aucune difficulté n'ait été insurmontable.

L'existence de prix compétitifs facilite les choses et il est courant que le prix de cession hors douane soit inférieur de 10 à 25 pour cent à celui du prix des produits fabriqués en France (4); cela laisse une marge de plus de 10 pour cent pour compenser le risque pris par l'entreprise. Cette marge s'ajoute à la rémunération directe des prestations de service.

#### La rémunération des prestations

Le plus souvent elle prend la forme des droits de licence ou des paiements des prestations et dans le cas des joint ventures, elle sera constituée par le profit.

Dans le premier cas, il faut d'abord en fixer le montant et nous savons que ce n'est pas facile de tarifier les prestations de services à leur prix véritable. Pour les licences, certaines entreprises (Daimler, par exemple) se sont plaintes que les prix qui leur ont été offerts par l'URSS ne couvraient même pas la somme qu'elles avaient elles-mêmes à verser aux tiers dont elles utilisaient les brevets (4). De plus, pour les prestations de services et les équipements, les pays de l'Est acceptent rarement une indexation des prix automatique (E3) - ce qui, dans des contrats de longue durée, en période d'inflation permanente, doit conduire à des renégociations laborieuses et à des précautions probablement nuisibles à la coopération industrielle. Quand il s'agit de licences, le calcul des droits pose le problème de la fixation des prix socialistes et des contrats prennent pour base le prix occidental. Il est aussi nécessaire, quand la licence donne au licencié l'exclusivité pour l'ensemble des pays de l'Est, de choisir l'entreprise la mieux à même de l'exploiter et de faire diffuser le produit par les services compétents. Le problème de la solvabilité ne se pose pas en Europe de l'Est et tous les spécialistes s'accordent à dire qu'il n'y a pas de mauvais payeurs (E2), (E4), (E7). Par contre, ils ont tendance à appliquer des clauses de pénalités draconiennes et il est nécessaire de prévoir des plafonds (environ 7 pour cent) et de les fragmenter selon les différents groupes de services et d'équipements. L'échancier des paiements assez couramment adopté indique 5 pour cent à la commande, 65 pour cent à la livraison du matériel ou des services et 10 pour cent après la mise en fonction de

l'unité. Mais il est probable que c'est plus vrai pour les contrats d'usines clés en main que pour les accords qui comprennent des prestations plus complexes et plus prolongées.

La recherche du profit dans un pays où il n'est pas le moteur de l'activité économique et dans une société où la firme occidentale est minoritaire pose à cette dernière plus de problèmes. L'enquête approfondie de Lamers auprès de 15 investisseurs étrangers en Yougoslavie (tableau de la page 214 dans (1)) fait apparaître que trois entreprises ont des problèmes de débouchés et ne nous intéressent pas; d'autres n'ont pas ou peu de problèmes; par contre, cinq présentent des cas intéressants. Quatre d'entre elles annoncent des profits moyens et une des profits insuffisants. Les problèmes cités sont d'abord celui de la comptabilité (trois cas). Et ce problème est apparu aussi dans des entretiens (E3), (E4). Les pratiques n'étant pas les mêmes, il est nécessaire de se mettre d'accord sur un système comptable, étant donné que le montant des profits qui apparaîtra en dépend. Le problème de la politique de distribution des dividendes, signalé dans un cas, en est voisin. Les entreprises ont également rencontré des problèmes de fixation de prix et de politique de personnel. La bureaucratie et l'autogestion ajoutent leur contingent de problèmes et certains contrats prévoient des pénalités à la charge du partenaire socialiste lorsque des pertes sont occasionnées par la bureaucratie. L'auteur (3) ne nous dit pas si c'est viable. Pour éviter les incidences de l'autogestion sur les profits, les associations en Yougoslavie prévoient le partage entre partenaires yougoslave et étranger avant le partage avec les travailleurs qui ne porte donc plus que sur la part yougoslave (1). Il ne semble pas y avoir des problèmes de fiscalité (dont les montants sont plus faibles que dans les pays occidentaux si on ne considère que les impôts qui frappent les sociétés mixtes) dans les pays de l'Est. Par contre, il peut y en avoir dans les pays d'origine si aucune convention fiscale n'existe avec les pays socialistes et si le fisc est intransigeant. Les problèmes de transfert sont en général réglés facilement avec ou sans garantie de change. Certains profits sont réinvestis, augmentant l'importance de la sécurité du capital.

La sécurité du capital

Sa reconnaissance est d'abord assurée dans une société où il n'y a plus d'appropriation privée des moyens de production par des artifices juridiques: compte de capital nominal dans les joint ventures yougoslaves (1); leasing en Pologne pour des ordinateurs, des équipements électroniques, des containers, etc. (3). La protection dans l'avenir est assurée par contrat ou par les lois protégeant les investissements étrangers (voir ci-dessous). De plus, la politique des investisseurs les protège aussi: minimiser la part des fonds propres de la joint venture par rapport à celle des capitaux empruntés et donner à la participation occidentale la forme d'un apport en nature (1). Quand la forme est celle des licences ou du savoir faire, les entreprises occidentales craignaient que les informations ainsi acquises après la conclusion du contrat ou même pendant les négociations soient transmises par le partenaire socialiste à d'autres unités de ces pays, mais l'expérience a montré que c'était une crainte erronée (12). Reste un problème que les auteurs ont posé un peu théoriquement: c'est celui de l'évaluation du capital à l'expiration de la collaboration. Si elle n'est pas effectuée à la valeur nominale, comment en évaluer la valeur du marché dans un pays où il n'existe pas pour les composants du capital? (3). Les problèmes de ce type peuvent être évoqués dans un des groupes de travail des commissions mixtes constitués entre pays occidentaux et pays de l'Est.

IV. INSERTION DES CONTRATS DE COOPERATION INDUSTRIELLE DANS DES ACCORDS INTERGOUVERNEMENTAUX

Les institutions

La plupart des pays occidentaux ont signé avec des pays de l'Est des accords de coopération technique, scientifique et économique. Une liste approximative en est donnée dans l'annexe V (3) p. 24. Pour sa part, depuis 1966 (accord avec l'URSS), la France en a signé un grand nombre et ce sont ces conventions qui ont souvent servi de modèle (24). Ces accords, en général, manifestent, avant tout, des intentions qui concernent directement le domaine de la coopération (en indiquant, par exemple, les différents types, y compris le type joint venture) ou indirectement (crédits, facilités administratives ou douanières). Quelquefois ils désignent certains secteurs privilégiés de la coopération (énergie). Mais ce qui est important, c'est qu'ils créent des institutions permanentes, parfois à un très haut niveau (par exemple, la "grande commission" franco-soviétique où la délégation française est présidée par le premier ministre et la délégation soviétique par le vice-président du Conseil des ministres), le plus souvent à un niveau ministériel ("petite commission" franco-soviétique, commission intergouvernementale de coopération économique avec la Pologne, commissions mixtes avec la Roumanie, la Bulgarie, la Yougoslavie, la Hongrie, la République démocratique allemande, la Tchécoslovaquie). Ces commissions mixtes engendrent des groupes de travail dont la liste figure dans l'annexe II. Ces groupes sont dits verticaux quand ils concernent des secteurs d'activité collective (pétrole et gaz, chimie, aéronautique) et horizontaux lorsqu'ils ont pour objet des problèmes concernant plusieurs secteurs (brevets et licences, normalisation et métrologie, information économique réciproque dans le cas de l'URSS, coopération avec les pays tiers, par exemple, dans le cas roumain).

Il y a des groupes semblables dans les autres pays et, par exemple, aux Etats-Unis, le groupe de travail américano-soviétique sur les ordinateurs est étudié, quant à sa composition et à son programme de travail, par Stowell (15), p. 153-156). L'accord entre le Canada et l'Union soviétique, la commission mixte et les groupes de travail qu'il institue sont étudiés par MacMillan (24), p. 159-161.

### Leur fonctionnement

Ces institutions peuvent jouer un rôle au niveau de l'information, à ceux de la négociation, puis de l'application. Au niveau de l'information, les entreprises françaises se plaignent qu'elles n'y apprennent rien (E1), (E3) alors que les fonctionnaires qui y participent pensent que les entreprises moyennes en retirent, au niveau des groupes sectoriels, des contrats qu'elles n'auraient pas autrement (E5). C'est ainsi que les visites d'experts et de techniciens organisées par les groupes leur créent un réseau de relations dans les pays de l'Est. Les grandes entreprises peuvent s'en passer aujourd'hui mais étaient, il y a 10 ans, beaucoup plus tributaires des informations recueillies dans les commissions (E7). Les démarches socialistes que les entreprises attribuent peut-être à leurs seuls mérites sont aussi dues aux informations diffusées à l'Est par les commissions mixtes et leurs groupes de travail. Quand les ministres étrangers sont avisés de l'intérêt de l'industrie française pour tel appel d'offres, leurs services qui s'étaient peut-être orientés vers une entreprise d'un autre pays sont sensibilisés à une possibilité de concurrence (cas de Pechiney et d'Alcan avec l'URSS) (E5), (E6). Sur un plan plus technique, les informations diffusées sur les usages de certains produits chimiques ou matériaux (polymères, fibres de verre) peuvent donner une impulsion à des projets socialistes (3). Et la composition des délégations socialistes permet dans les pays d'origine une circulation de l'information de service à service ou vers les unités de production - information qui serait moins bonne autrement.

Les institutions mixtes ont aussi un impact sur les négociations. C'est normal dans la mesure où, même dans une société libérale, l'influence de l'Etat est considérable. Or, ces institutions vont permettre aux entreprises d'obtenir des administrations compétentes des décisions plus favorables. Dans tous les pays il y a des règles de crédit et des institutions de financement des marchés extérieurs (COFACE en France, Export-Import Bank aux Etats-Unis, IMI en Italie, AKA en Allemagne, Exports Credits Guaranteed Dept en Angleterre) (8). Ces règles s'appliquent même si les accords prévoient - c'est le cas des accords français avec l'URSS et la Pologne - des lignes de crédit. Or, nous savons que les conditions de crédit sont importantes pour emporter un marché. Les entreprises souhaitent donc quelquefois

obtenir des dérogations (allongement du crédit, garantie portant sur la part locale des dépenses) (E6). Les commissions mixtes facilitent les démarches auprès de la COFACE et du Ministère des finances. Les restrictions quantitatives et les droits de douane peuvent être des obstacles à la compensation et si les accords prévoient en général l'abrogation des restrictions quantitatives et certains tarifs douaniers favorables (4), ils laissent une marge d'appréciation aux services des douanes. Les commissions mixtes facilitent les contacts avec ces services et, de leur part, l'interprétation la plus libérale (E8). Pour certains produits, les marchés publics sont les plus importants: matériel de télécommunication, par exemple. Les commissions mixtes favorisent les achats compensatoires par les ministères (E1). Enfin, bien que cela soit de moins en moins vrai, l'entreprise qui entame une négociation peut craindre de se voir refuser la convention pour des raisons de secret militaire. C'était le cas de Raytheon aux Etats-Unis quand il entreprit la vente à L'Union soviétique d'un système de contrôle du trafic aérien (8). L'insertion des accords interfirmes dans des accords intergouvernementaux rend moins probable cette éventualité coûteuse pour une entreprise arrivée aux termes d'une longue négociation devant l'obstacle infranchissable d'un embargo. L'impact des commissions mixtes sur la négociation relève aussi de la technique de négociation proprement dite. D'une part, les visites de chefs d'Etat, désireux de faire apparaître à leur opinion publique, les résultats concrets de leurs voyages, contribuent à accélérer les négociations et à lever les obstacles de dernière heure (E6). D'autre part, les entreprises ne sont pas fâchées de remettre au dernier moment de la négociation des concessions qui, si elles étaient consenties auparavant, en appelleraient peut-être d'autres par la suite (E6).

Enfin, on pourrait envisager que les institutions mixtes jouent un rôle au moment de l'application des accords, en cas de difficultés. Mais l'expérience montre que, le plus souvent, les partenaires les résolvent seuls ou en faisant appel aux services administratifs traditionnellement compétents, conseillers commerciaux des ambassades de France dans les pays socialistes, services français en contact avec les ambassades étrangères. Cependant, quelques difficultés parviennent jusqu'aux commissions: limitation des pénalités d'une société française engagée dans une joint

venture avec la Roumanie et qui n'a pu remplir toutes ses obligations faute de moyens financiers; problèmes de personnel de la société française et de difficultés financières du partenaire yougoslave dans une joint venture avec ce pays (E6).

#### L'opinion des partenaires

Les pays socialistes semblent attacher une grande importance aux institutions intergouvernementales pour de nombreuses raisons. Sur un plan purement psychologique, alors qu'il y a inégalité entre les firmes, celle qui possède la technologie, les cadres et les ressources financières ayant plus de poids, les rapports entre Etats donnent l'impression de rétablir l'égalité (E8). Par ailleurs, le système planifié privilégie les approches en termes de branches plutôt que de projets isolés et le cadre des commissions mixtes permet de rejoindre cette approche (E7). De plus, la centralisation socialiste est habituée à traiter avec des agences gouvernementales plus qu'avec des entreprises. La monographie sur la coopération Raytheon - URSS fait apparaître à plusieurs reprises le désir soviétique de mêler à la négociation la "Federal Aviation Administration" ou "l'American Institute of Aeronautics and Astronautics" (8). La caution d'un Etat à une négociation n'est pas négligeable aux yeux d'un autre Etat (E1). Enfin, aucun ministre n'a jamais refusé une occasion d'information sur ses propres unités de production et il se peut que les commissions mixtes soient aussi un moyen d'accentuer la collaboration entre les services eux-mêmes d'un pays socialiste (E7).

Les entreprises occidentales sont beaucoup plus partagées à l'égard des institutions mixtes, les entreprises les plus puissantes avançant qu'elles ne profitent qu'aux entreprises moyennes (E3) et ces dernières estimant l'inverse (E1). Nous savons maintenant qu'il est probable que les entreprises moyennes profitent plus de l'information tandis que les dérogations ou impulsions des visites des chefs d'Etat ne concernent que les grands contrats, leur donnant l'impression que ce sont surtout les grandes entreprises qui tireront partie des commissions (E5), (E8).

Cette description rapide de la coopération industrielle Est-ouest à partir d'une fraction importante de la littérature et de quelques entretiens avec des praticiens, que nous apprend-elle pour la coopération Nord-sud?

V. IMPACT DE L'ETUDE DES RELATIONS EST-OUEST SUR CELLE DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE NORD-SUD

Il est bien évident qu'il s'agit dans les deux cas de coopération industrielle internationale et que le cadre d'analyse se ressemble. D'ailleurs, nous avons largement utilisé la littérature consacrée à la coopération Est-ouest, mais dans un cadre d'analyse qui nous était fourni par notre propre expérience de coopération industrielle entre pays en développement et pays développés. Les thèmes que nous avons développés en III.B. et C. sont originaux par rapport aux ouvrages utilisés et sont les fruits de cette expérience.

Malgré cette évidence, dans nos conversations préliminaires avec le responsable du Centre international d'études industrielles, nous avons soutenu que l'impact de l'étude de la coopération Est-ouest était faible pour celle de la coopération industrielle Nord-sud. Ce point de vue était contraire à l'opinion d'experts éminents, tel M. Kopelmanas (13). Nous avons à la fois tort et raison.

Il est certain que les multinationales intéressées par la coopération industrielle sont identiques dans les deux cas, de sorte que leurs finalités (voir III.C.) sont les mêmes. Celles des pays socialistes sont aussi très voisines de celles de pays en développement: trouver des projets réalisables à leur échelle, accroître la valeur ajoutée nationale, apprendre à maîtriser des technologies modernes, obtenir des crédits, conclure des accords compensatoires de façon à surdimensionner leurs unités de production, modifier la structure de leurs exportations, contribuer à limiter leur déséquilibre extérieur. La confrontation entre les multinationales et les pays en développement se réalisent également sans que les idéologies créent des obstacles infranchissables et dans un domaine où règne la complexité industrielle. Enfin, les types d'accords sont identiques dans les deux coopérations, même si l'importance de chaque type n'est probablement pas la même. Etant donné le secret des affaires, les enseignements tirés de certains cas de la coopération Est-ouest peuvent être utilisés pour la coopération Nord-sud.

Mais, si l'environnement conceptuel est identique, si les objectifs le sont aussi, les conditions économiques et sociales sont très différentes dans les deux types, de telle façon que les problèmes rencontrés changeront de degré au point d'être presque de nature différente et que les précautions à prendre pour chaque partenaire devront être différentes s'il veut parvenir à ses fins, c'est-à-dire si on veut des accords équilibrés qui donnent à la coopération industrielle toutes ses chances et tout son avenir au service de la communauté internationale.

D'une part, le niveau de formation des travailleurs qualifiés et des cadres et le niveau technologique sont radicalement différents de ce qu'ils sont dans la grande majorité des pays en développement (E1), (E2), (E3), (E6). Il serait facile de montrer que le nombre des cadres est sans commune mesure dans les deux catégories de pays. Pour la technologie, la profonde disparité avec tous les pays en développement se manifeste par une avance relative des pays socialistes par rapport aux pays capitalistes développés dans un certain nombre de domaines.

Les données globales sur les licences ne sont guère éloquentes ni peut-être très viables. De 1964 à 1971, Lauter et Dickie (12) nous indiquent que les pays de l'Est ont cédé 21.600 licences, alors qu'ils en ont acquis 21.780. Un autre auteur (3) évalue le montant des droits reçus à 40 millions de dollars par an, alors que les droits payés seraient de 500 millions, mais il dit immédiatement auparavant (p. 74) que le rapport entre les deux est passé de 1 à 11 au début des années 60 à un rapport de 1 à 4 au début de la décennie suivante. Encore un peu trop globale est la liste des domaines à avance technologique socialiste donnée par Wilczynski (voir annexe VII. 1). Elle est, par contre, bien illustrée dans le seul cas des Etats-Unis (mais c'est le plus probant du fait de l'avance technologique de ce pays) par la liste des licences susceptibles d'être achetées par les Etats-Unis (annexe VII. reproduisant la page 427 de (15)). A cette liste il faudrait ajouter des exemples tirés des entretiens, des autres livres ou des périodiques:

- Equipement de télécommunication
- Travaux à basse température
- Utilisation des lasers
- Industrie de l'espace et de l'aviation supersonique

- Energie atomique
- Transport à grande distance de l'électricité
- Systèmes de refroidissement des hauts-fourneaux
- "Bubble technology" en informatique
- Système logique unifié de commandes de machines industrielles UPM
- Disjoncteurs à air comprimé automatique A 3700
- Tours automatiques pour la coupe longitudinale et transversale de l'acier pour transformateurs

Cette supériorité dans certains domaines fait que, par exemple, une partie des accords de coopération de l'URSS avec des multinationales sont vraiment de la coopération bilatérale et non de l'assistance unilatérale. Et on pourrait trouver des apports concrets à Renault, à la Société Carbone-Lorraine, à la General Electric, Pirelli, ICI, ENI. De même la recherche tchécoslovaque a profité à Rhône-Poulenc (4) (et périodiques). Goldman (8) explique d'ailleurs qu'on reconnaît en général à l'URSS une capacité particulière pour démarrer rapidement des recherches de laboratoire. Ce niveau technologique et industriel permet aussi des exportations de biens d'équipement ou même d'usines clés en mains dans les pays capitalistes développés.

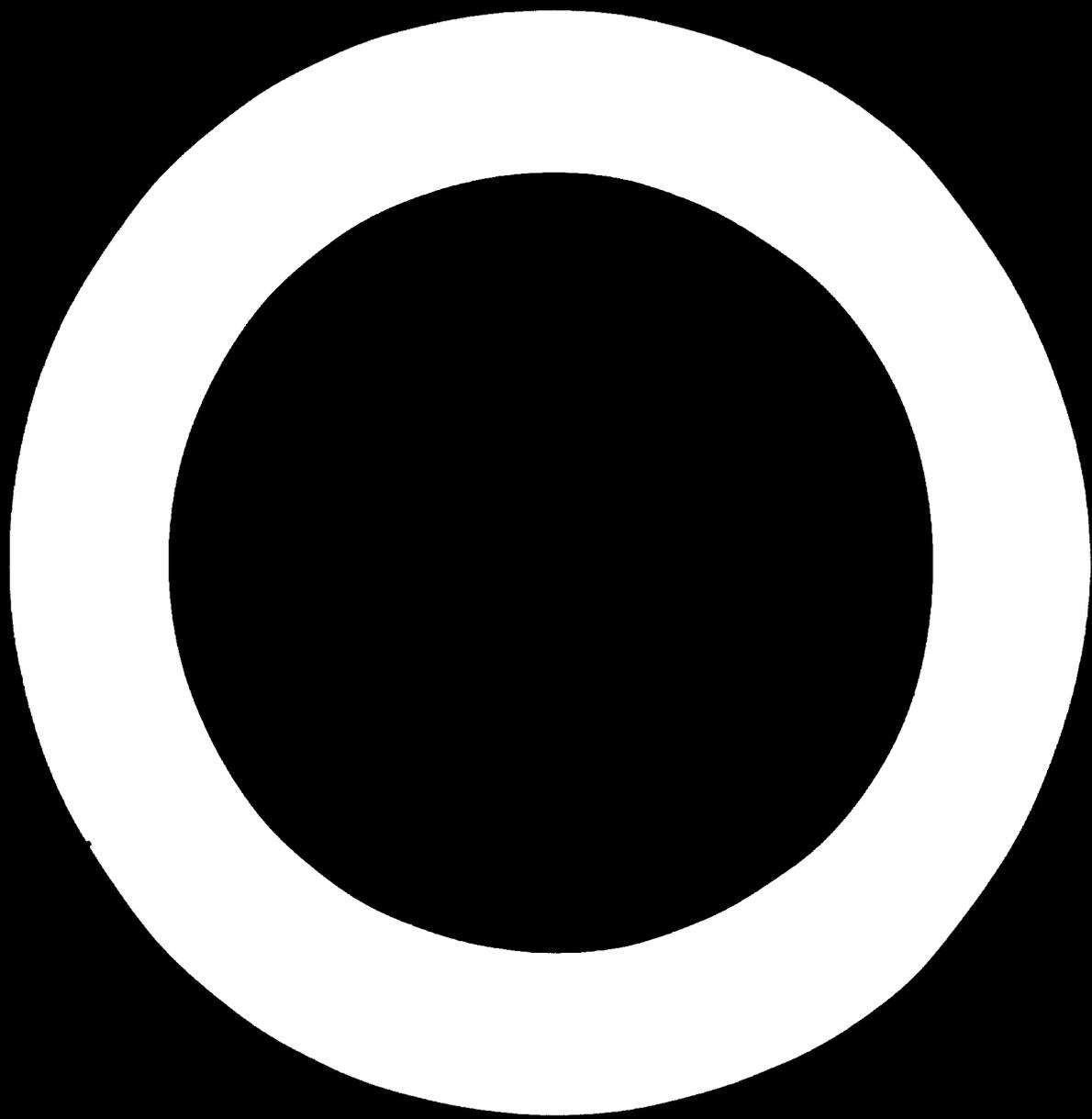
A la liste principale donnée par Wilczynski (3) (p. 61 à 64) et reproduite dans l'annexe IV, il nous faut ajouter les équipements hydro-électriques vendus sur le continent américain (3), la presse soviétique d'Issoire (E5) et les équipements de la sidérurgie de Fos. La Pologne est d'ailleurs connue pour ses exportations, clés en mains de sucreries (49) dans le monde, d'unités d'acide sulfurique, de soude. Et nous ne ferons pas plus longtemps allusion aux exportations d'usine, clés en main vers les pays en développement car elles sont moins probantes que celles que nous avons évoquées dans les pays capitalistes développés. Ajoutons que l'environnement industriel proprement dit est infiniment plus développé dans les pays socialistes que dans les pays en développement. Quand la Pologne commande à la SAT une usine de câbles, elle a déjà une industrie de câble depuis 1924 et possède six grandes usines, deux usines de machines à produire des câbles, un centre de recherche (périodiques). Quand elle entreprend de fabriquer les moteurs-compresseurs des réfrigérateurs

Thomson-Brandt, c'est dans une usine qui en fabrique déjà 150.000 par an (4). Quand elle coopère dans le domaine de l'industrie chimique, c'est avec une industrie qui emploie 20.000 techniciens et 275.000 salariés (EE).

La conséquence de cette disparité scientifique, technique, industrielle se fait sentir dans notre problème; l'apprentissage de la maîtrise de la technologie sera plus difficile dans un pays en développement; la qualité, le prix, la régularité d'approvisionnement des produits achetés en compensation seront moins avantageux pour l'acheteur des pays développés. Les litiges graves seront plus nombreux dans la coopération industrielle Nord-sud que dans la coopération industrielle Est-ouest.

D'autre part, l'environnement économique et social est différent; le marché de chaque pays socialiste est plus vaste que celui de la plupart des pays en développement en raison du niveau de vie: les possibilités d'intégration entre pays socialistes voisins (voir ci-dessus) sont beaucoup plus grandes qu'entre pays en développement. En conséquence, la viabilité des unités de production est plus aléatoire et on rencontrera dans la coopération Nord-sud des problèmes plus aigus au niveau de l'avant-projet. La stabilité politique des pays en développement est infiniment plus faible que celle des pays socialistes et les grèves ou les mouvements sociaux peuvent y être plus importants. Leur réputation de moralité dans les contrats est souvent inférieure. Il en résulte que l'attrait que la plupart d'entre eux représente pour des joint ventures est plus faible; le coût de production risque d'y être plus fort, le transfert des profits plus hasardeux, la sécurité du capital moins grande.

N'est il pas clair que les mêmes clauses ne produiront pas les mêmes effets?



ANNEXE I

LISTE DES OUVRAGES ET PUBLICATIONS ANALYSEES<sup>1/</sup>

A. Livres

Livres publiés en 1976

1. Lamers                      Joint ventures between Yugoslavia and foreign enterprises, Tilburg University Press  
  
Après une présentation de la Yougoslavie et des généralités sur l'investissement international privé, l'auteur décrit la loi yougoslave sur les joint ventures. Il étudie quantitativement et qualitativement les expériences de 97 contrats et, à travers elles, on aperçoit les problèmes de cofinancement, d'organisation, de fonctionnement et les problèmes d'une séparation éventuelle. Ouvrage intéressant.
2. Nyilas et autres            Integration in the world economy: east-west and interstate relations, Akademiai Kiado  
  
Ouvrage de peu d'intérêt: trop de généralités, trop idéologique, sans applications pratiques.
3. Wilczynski                 The multinationals and east-west relations, MacMillan  
  
Ouvrage intéressant sur l'histoire de la coopération industrielle et ses problèmes. Ce dernier point est cependant négligé au profit des statistiques et de l'énumération. Tendance à la rapidité. Les réalisations, les projets en cours de négociation et les projets abandonnés sont mal distingués les uns des autres.

Livres publiés en 1975

4. Cabannes                    La coopération industrielle entre l'Est et l'Ouest: origine et développement. Thèse, Bordeaux I, juillet 1975  
  
Ouvrage intéressant expliquant le progrès de la coopération à partir des caractéristiques des deux systèmes. Excellente typologie. Essais de statistique et description très sommaires de nombreux contrats et des institutions administratives franco-soviétiques. Manque un peu de vie.

---

<sup>1/</sup> En raison des liens privilégiés entre le Centre international d'études industrielles et la Commission économique pour l'Europe, on a laissé de côté les publications de la commission et des institutions qui en sont proches. La liste n'est pas exhaustive pour 1975 et 1976 et elle est volontairement incomplète pour les années antérieures car, en raison du secret des affaires, les sources écrites ne peuvent être les principales dans notre domaine.

5. Charles                    Les opérations des firmes multinationales automobiles dans les pays socialistes. Mémoire de DES de science économique, Université de Paris I, février 1975  
On y trouve quelques descriptions précises.
6. Feinstein                Fifty years of US-Soviet trade, Symposium Press, 1975  
Survol actuel, mais très superficiel.
7. Frydman                 Les relations économiques entre l'Est et l'Ouest: coopération et entreprises mixtes. Thèse, Paris I  
Sans intérêt.
8. Goldman                 Détente and dollar - doing business with the Soviets, Basic Books  
Ouvrage plus centré sur le commerce simple et mêlant à des détails très spécialisés (adresses des bureaux soviétiques à New York) des considérations très banales. Cependant, énumérations intéressantes de contrats et quelques descriptions concrètes.
9. Golinelli                Commerce et coopération avec les pays de l'Est: le cas des industries mécaniques françaises, Mémoire de DES, Paris I  
Trop pointilliste et institutionnel. Peu d'intérêt.
10. John, ECC               Policy towards Eastern Europe, Saxon House  
Sans intérêt pour le sujet.
11. Kanet                   Soviet and East European foreign policies, Clic Press  
Ouvrage non dépouillé.
12. Lauter et Dickie        Multinational corporations and East European socialist economies, Praeger  
Trop général; bonne reproduction du code des investissements hongrois.
13. Marer                   US financing of east-west trade, Indiana University  
Sans intérêt pour le sujet.
14. Rominskyj               Enquête sur les problèmes des relations économiques et commerciales entre la France et les pays de l'Est, Mémoire DES, Paris I  
Enquête auprès de 43 entreprises et organismes financiers ou commerciaux. En marge du sujet de la coopération industrielle. Non complètement dépouillé.

15. Stowell Soviet industrial import priorities, Praeger  
L'auteur entend prédire aux industriels les perspectives d'importations soviétiques par branche et il ne le fait pas mal. De plus, il étudie quelques cas de coopération et reproduit des accords de coopération technique, quelques bons recensements et une liste intéressante des journaux et périodiques.
16. Tyrka Les entreprises à participation mixte entre les pays de la CEE et du CAEM, Mémoire DES, Paris  
Sans intérêt.
17. Union interparlementaire  
Un nouveau système de relations économiques internationales, Bucarest  
Sans intérêt pour le sujet.
18. X L'accord industriel international: colloque de l'Association française des juristes d'entreprise et du Centre de droit des affaires de Rennes, Librairie technique  
Reproduction de trois contrats généraux signés par la Régie Renault et Industrialimport. Exposé intéressant par le directeur du service juridique de la Régie et discussion intéressante.
19. X Le contrat économique international, 7ème journée d'études juridiques, Jean Dabrin, Pédone  
Sans intérêt pour le sujet.
20. Amacher Yugoslavia's foreign trade, Praeger 1972  
Sans intérêt pour le sujet.
21. Grzybowski East-west trade, Oceana, 1972  
Etude à prédominance juridique du commerce en général. Sans intérêt pour le sujet.
22. Joint Committee (Congress of USA) Reorientation and commercial relations of the economics of Eastern Europe, 1974  
Sans intérêt.
23. Kretschmar and Poor The potential for joint ventures in Eastern Europe, Praeger, 1972  
Quelques indications fragmentaires.
24. MacMillan Changing perspectives in east-west commerce, Lexington Book, 1974  
Effort de typologie; étude générale d'accords intergouvernementaux.

25. Pizar Transactions entre l'Est et l'Ouest, Dunod, 1972  
Dans notre sujet; sommaire et sans étude de cas;  
utilisable modérément au sujet de l'arbitrage.
26. Starr East-west business transactions, Praeger, 1974  
Troisième partie intéressante sur l'arbitrage.
27. Sukijasovic Foreign investment in Yugoslavia, Oceana Pub, 1970  
Ouvrage utilisé par des auteurs plus récents - non  
dépouillé.
28. Wilczynski Technology in COMECON, MacMillan, 1974  
Dans notre sujet, dépassé par l'ouvrage 3.

B. Périodiques

Dépouillés

- Commerce et coopération (périodique mensuel de la chambre de commerce franco-soviétique)  
Peu d'intérêt sauf informations fragmentaires et  
journalistiques (octobre 1975 sur l'automobile;  
avril 1976 sur l'électronique).
- Commerce extérieur de l'URSS (4, rue Poudovkine, Moscou 119285)  
Plus centré sur les réalisations à l'intérieur du CAEM;  
quelques indications fragmentaires sur les accords de  
coopération (ex. février 1976).  
Un article sur les licences soviétiques en janvier 1976.  
Un article sur la compensation en mars 1976 (Belov).
- Commerce extérieur polonais (Polenport Press Marszelkowska, 124 00950 Varsovie)  
Articles intéressants mais trop courts (ex. juin 1976,  
juillet 1976 et novembre 1976).
- Courrier des pays de l'Est  
Rares articles assez intéressants (mai 1973, septembre 1975,  
janvier 1977).
- Notes et études documentaires  
Rien.
- Problèmes économiques Reproduction d'un article de Schmidt du West-Ost Journal,  
1974, no.3 (11 décembre 1964) et d'un de Schwartz de  
L'Usine nouvelle (juin 1976).



CNUCED	Création de courants commerciaux par la coopération industrielle entre les entreprises de pays à systèmes économiques et sociaux différents (1975 ou 1976) Sans intérêt.
Commission économique pour l'Europe	Rapport analytique sur la coopération industrielle entre pays de la commission (E/ECE/844), 14 mars 1973 Non dépouillé.
Matejka et Scott	Industrial co-operation between east and west Non dépouillé.
X	La coopération économique des pays de l'Est avec la Suisse (7 brochures) Non dépouille.

ANNEXE II

LISTE DES PERSONNALITES ET DES ENTREPRISES FRANÇAISES  
LES PLUS CONCERNÉES PAR LA COOPERATION INDUSTRIELLE EST-OUEST

A. Composition de la délégation française à la XIème session de la commission mixte permanente franco-soviétique

M. Jean-Pierre Fourcade	Ministre de l'économie et des finances, Président de la délégation
M. Michel d'Ornano	Ministre de l'industrie et de la recherche
M. Raymond Barre	Ministre du commerce extérieur
M. Bruno de Leusse	Ambassadeur de France en URSS
M. André Giraud	Administrateur général, Délégué du Gouvernement au Commissariat à l'énergie atomique
M. Paul Mentre	Délégué général à l'énergie
M. Jean Ripert	Commissaire général au Plan
M. Henri Froment-Meurice	Directeur des affaires économiques et financières au Ministère des affaires étrangères
M. Bertrand Larrera de Morel	Directeur des relations économiques extérieures au Ministère de l'économie et des finances
M. Hubert Curien	Président du Centre national d'études spatiales
M. Gérard Thery	Directeur général des télécommunications au Ministère des postes et télécommunications
M. Francis Granette	Directeur général du Centre français du commerce extérieur
M. Pierre Consigny	Directeur du bâtiment, de la construction et de la conjoncture au Ministère de l'équipement
M. Xavier de Nazelle	Chef du Service des affaires scientifiques au Ministère des affaires étrangères

M. Guy Carron de la Carrière	Chef de service à la Direction des relations économiques extérieures
M. Philippe Cuvillier	Chef du Service des affaires générales au Ministère des affaires étrangères
M. Jean-Yves Haberer	Chef du Service des affaires internationales à la Direction du trésor au Ministère de l'économie et des finances
M. Philippe Esper	Chef du Service des affaires internationales à la Direction générale de l'industrie, Délégué interministériel pour la télévision en couleur
M. Yves Jacques	Chef du Service des programmes de recherche au Ministère de l'industrie et de la recherche
M. Guy Darricau	Directeur adjoint des programmes aéronautiques au Secrétariat d'Etat aux transports
M. Louis Labadie	Conseiller économique et commercial près l'Ambassade de France en URSS
M. Didier Ribadeau-Dumas	Conseiller technique au Cabinet du ministre de l'économie et des finances
M. Jean-Loup Picard	Conseiller technique au Cabinet du ministre de l'industrie et de la recherche
M. Patrick Gautrat	Conseiller technique au Cabinet du ministre du commerce extérieur
M. Charles Maisonnier	Sous-directeur au Service des affaires scientifiques du Ministère des affaires étrangères
M. Marc Deprez	Sous-directeur au Ministère de l'économie et des finances
M. Jean Février	Conseiller commercial, Secrétaire de la partie française
M. Jean Guillon	Conseiller des affaires étrangères au Ministère des affaires étrangères
M. Robert Germinet	Adjoint au directeur des industries électroniques et de l'informatique au Ministère de l'industrie et de la recherche

M. Roger Lucas	Conseiller commercial, Secrétaire général de la Chambre de commerce franco-soviétique
M. Stanislaus Fillicz	Conseiller culturel, scientifique et technique près l'Ambassade de France en URSS
M. Philippe Bey Rozet	Conseiller des affaires étrangères au Ministère des affaires étrangères
M. Marcel Trémeau	Conseiller des affaires étrangères au Ministère des affaires étrangères
M. Benoît d'Aboville	Conseiller à l'Ambassade de France en URSS
M. Jean Filliczat	Direction générale de l'industrie. Ministère de l'industrie et de la recherche
Mme Tatiana Mailliard	Chargée de mission à la Direction des relations économiques extérieures
Mme Christiane Arnould	Chargée de mission au Service des affaires scientifiques au Ministère des affaires étrangères
M. Constantin Andronikof	Interprète officiel

B. Personnalités appartenant aux diverses commissions mixtes

Mme Arnould (affaires étrangères) URSS  
M. d'Aumale (affaires étrangères) Hongrie  
M. Bletry (DREE), Roumanie  
M. Bonneville (industrie) Bulgarie, Pologne  
M. Boutry (industrie) Hongrie  
M. Bey-Rozet (affaires étrangères) URSS  
M. Bujon de l'Estang (délégation générale à l'énergie) URSS  
M. Bonnal (équipement) URSS  
Mme Carré (CFCE) URSS  
M. Corvaisier (équipement) Tchécoslovaquie

M. Creyvialle (trésor) Roumanie  
Mlle Dutilleul (affaires étrangères) Bulgarie  
M. Edant (DREE) Hongrie, Pologne, Roumanie  
M. Esper (industrie) Pologne, Roumanie  
M. Froment-Meurice (affaires étrangères) URSS  
M. Février (DREE) URSS  
M. Filliozat (industrie) Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie  
M. Gregory (DGRST) URSS  
M. Guillon (affaires étrangères) Hongrie, Tchécoslovaquie, URSS  
M. Germinet (industrie) Tchécoslovaquie, URSS  
Mlle Guillou (DREE) Bulgarie, Tchécoslovaquie  
M. Gautrat (commerce extérieur) Bulgarie, Roumanie  
M. Huet (tabac) URSS  
Mme Idrac (équipement) Hongrie  
M. Jurgensen (trésor) Pologne  
Mlle Launey (CFCE) Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie  
M. Lechêne (agriculture) Hongrie, Roumanie  
M. Leloup (normalisation) URSS  
M. Leandri (exploitation des océans) URSS  
M. Laudat (recherche médicale) URSS  
M. Maisonnier (affaires étrangères) URSS  
Mme Mirabel (CNRS) URSS  
M. de Maistre (industrie) Hongrie, Tchécoslovaquie, URSS  
Mme Maillard (DREE) URSS  
Mme Moussa (DREE), Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie  
M. Monod-Broca (industrie) Hongrie  
M. Normand (affaires étrangères) Bulgarie

- M. Picard (industrie) Pologne
- M. de Pama Fieu (DNEE) Pologne
- Mlle Puymesge (CRCE) Hongrie
- M. Ribadeau-Dumas (finances) Pologne
- M. Reynard (marine marchande) Roumanie
- M. Raynal (affaires étrangères) Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie
- M. Scheisguth (commerce extérieur) Bulgarie
- M. Thérond (trésor) Bulgarie
- M. Thomas (industrie) Tchécoslovaquie
- M. Trémeau (affaires étrangères) URSS
- M. Vianes (propriété industrielle) URSS
- M. Velay (agriculture) URSS
- M. Vignal (industrie) Tchécoslovaquie
- M. Wolther (qualité de la vie) URSS

C. Groupes sectoriels avec les pays de l'Est

URSS

1. Compétence "petite commission"

a) Groupes sectoriels: coopération industrielle

Pétrole et gaz

Président: M. P. Despraines

Observateurs du MIR: M. Lecourtier (DICA)  
M. Uéole (DIMME)

Métallurgie des métaux non ferreux

Président: L. G. Perrineau

Observateur du MIR: M. Dietrich (mines)

Machines-outils

Président: M. D. Brouard, sous-directeur (DIMME)

Sidérurgie

Président: M. R. Murard

Observateur du MIR: M. Ferricaudet (DIMME)

Équipement ménager

Président: M. Hochfeld

Observateur du MIR: M. Lambert (DIMME)

Confection, habillement

Président: M. C. Rieckert

Observateur du MIR: M. Prévot (DICTD)

Industries du bois et de la cellulose

Président: M. J. Arguillere

Observateur du MIR: M. Brunier (DICTD)

Tracteurs et machines agricoles

Président: M. V. Ballu

Observateur du MIR: M. Dublet

Industries alimentaires et équipements destinés à ces industries

Président: M. J. Vilgrain

Observateur du MIR: M. Vignal

Communications

Président: M. Théry (DICTD)

Observateur du MIR: M. Neme (DIELI)

Industrie électrotechnique

Président: M. Ph. Boulin

Observateur du MIR: M. Babinet (DIMME)

Industrie chimique

Président: M. J. Couture

Observateur du MIR: M. Boutry (DICTD)

Gros matériel mécanique et énergétique

Président: M. Loygue

Observateur du MIR: M. Viche (DIMME)

Industrie aéronautique

Président: M. P. Assens (Ministère de la défense)

Les groupes énergie électrique et géologie ont été créés mais pas de nomination pour l'instant.

Informatique

Président: M. Germinet (DIELI) relève du volet scientifique de la "petite commission"

b) Groupes horizontaux

Brevets et licences

Président: M. Vianes (MIR)

Normalisation et métrologie

Président: M. Vaucelle (MIR)

Information économique réciproque

Président: M. Huet (finances)

2. Compétence "grande commission"

Télévision couleur

Président: M. Esper (DGI)

Energie nucléaire

Président: M. Giraud (CEA)

Espace

Président: M. Curien (CNES)

Agriculture

Tourisme

Groupe ad hoc jeux olympiques

Président: M. Consigny (équipement)

POLOGNE

Industries minières et métallurgiques

Président: M. Viche (DIME) avec participation d'industriels

Industries mécaniques et électriques

Président: M. Luhan (DIME)

Informatique et électronique

Président: M. Germinet (DIELI) avec participation d'industriels

Chimie

Président: M. Boutry (DICTD)

Construction navale et équipement des navires

Président: M. Léonard (Secrétariat général de la marine marchande)

Agriculture et industries agro-alimentaires

Président: M. Lechêne

Télécommunications

Président: M. Sutter (PTT)

Logement et construction

Président: M. Corvaisier (équipement)

Un groupe temporaire "charbon" doit en principe être prochainement constitué.

ROUMANIE

Equipements métallurgiques

Président: M. Viche (DIMME) avec participation d'industriels

Industries mécaniques, électriques et électroniques

Président: G. Rapoport (DIMME)

Informatique

Président: M. Germinet (DIELI) avec participation d'industriels

Chimie

Président: M. Boutry (DICTD) avec participation d'industriels

Coopération avec pays tiers

Président: Mme Fousfa (DREE) sans participation d'industriels

TCHÉCOSLOVAQUIE

Industries métallurgiques et gros équipements

Président: M. Viche (DIMME) avec participation d'industriels

Automobile

Président: M. Thomas (DIMME) avec participation d'industriels

Informatique et électronique

Président: M. Germinet (DIELI) avec participation d'industriels

Construction

Président: M. Corvaisier (équipement) avec participation d'industriels

BULGARIE

Industries métallurgiques, mécaniques et électriques

Président: M. Luhan (DIMME) sans participation d'industriels

Chimie

Président: M. Boutry (DICTD) sans participation d'industriels

Electronique

Président: M. Germinet (DIELI) sans participation d'industriels

Agriculture

Président: M. Léger (Ministère de l'agriculture) sans participation d'industriels

YUGOSLAVIE

Industries mécaniques et électriques

Président: M. Luhan (DIMME) avec participation d'industriels

Minerais et métaux

Président: M. Dietrich (mines) avec participation d'industriels

Informatique et électronique

Président: M. Germinet (DIELI) avec participation d'industriels

Chimie

Président: M. Boutry (DICTD) avec participation d'industriels

Construction

Président: M. Corvaisier (équipement) avec participation d'industriels

HONGRIE

Sous-commission développement industriel

Président: M. de Maistre (DGI) avec participation d'industriels

Sous-commission informatique

Président: M. Germinet (DIELI) avec participation d'industriels

Sous-commission construction

Président: Mme Jurgensen (équipement) avec participation d'industriels

Sous-commission agriculture

Président: M. Lechêne (agriculture) avec participation d'industriels

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE ALLEMANDE

Electronique et électrotechnique

Président: M. Collombet (à titre provisoire)

Représentant du MIR: M. Viche avec participation d'industriels

Métallurgie

Président: M. Pérricaudet (DIMME) avec participation d'industriels

Mécanique

Président: M. Dollfus

Représentant du MIR: M. Luhan (DIMME) avec participation d'industriels

Automobile et machine-outil

Président du sous-groupe: M. Ravenel et M. Thomas (DIMME)

Chimie

Président: M. Journu (CIEC)

Représentant du MIR: M. Boutry (DICTD)

ALBANIE

Il n'existe avec ce pays ni commission mixte ni groupes de travail.

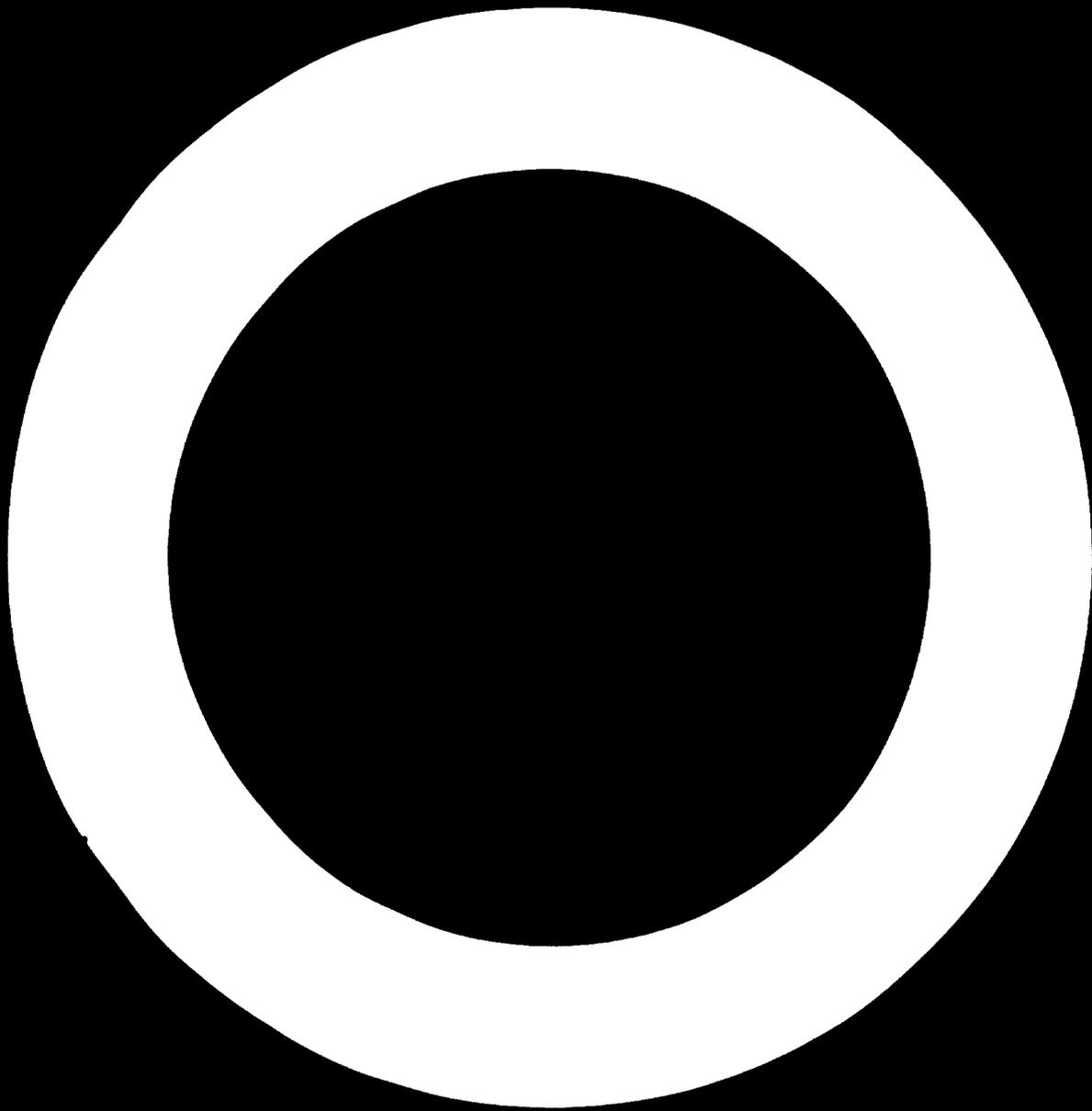
IID - Entreprises françaises les plus souvent citées dans la liste des accords:

Air liquide	Parsons et Whittemore
Berliet	Rhône-Poulenc
Babcock	RNUR
Creusot-Loire	Stein industrie
Citroen	Société anonyme de télécommunications
CIT-Alcatel	Saint-Gobain
CII	Schneider
Elf	SAVIEM
Fives Lille-Cail	SNIAS
Heurtey	(SODETEG)
Joy	(SERETE)
Logabax	(Technip)
Oréal	Thomson-Brandt
LMT	Vallourec
Péchiney-Ugine-Khulmann	

ANNEXE III

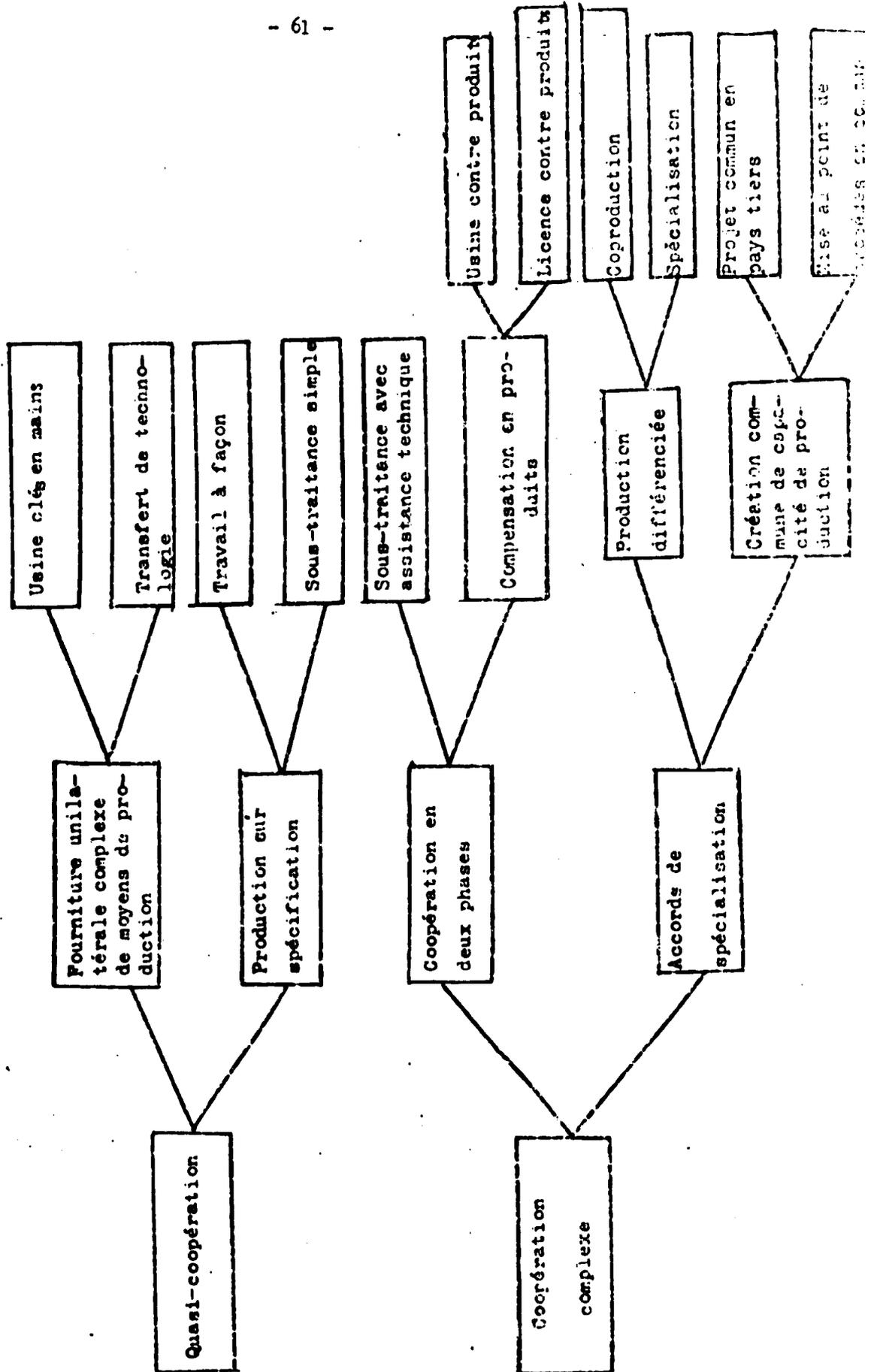
LISTE DES PERSONNALITES AVEC LESQUELLES L'AUTEUR S'EST ENTRETIENU  
SUR LA COOPERATION INDUSTRIELLE EST-OUEST

- E1 - Directeur d'une entreprise française d'électronique
- E2 - Responsable d'un projet français en Bulgarie
- E3 - Membre de la direction d'une entreprise française de mécanique
- E4 - Directeur commercial d'une entreprise française de mécanique
- E5 - Fonctionnaire du Ministère des affaires étrangères
- E6 - Fonctionnaire de la Direction des relations économiques extérieures (DREE)
- E7 - Fonctionnaire du Ministère de l'industrie
- E8 - Fonctionnaire du Centre français de commerce extérieur (CFCE)



ANNEXE IV

A. Typologie de la coopération industrielle contractuelle



B. Coopération organique incluse

Table 7-1  
A. Typology of East-West Business Arrangements at the Enterprise Level

LEVEL I: Straightforward Commercial Transactions	LEVEL II: Business and Industrial Cooperation-Functional or Operational Arrangements	LEVEL III: Business and Industrial Cooperation-Institutional Arrangements
Category types	Category types	Category types
<p>1. <i>Merchandise Trade</i>: International transactions are basically similar to domestic exchanges, but the act of crossing a frontier can make a major difference in how the sale is handled because of such special factors as import duties, quotas, currency payments, language, and customs.</p> <p>2. <i>Trade in Services and Management Contracts</i>: The former involves the buying and selling of insurance, transportation, financial, and a number of other services. The latter is a variant of exporting services, under which management skills will be provided for a specific period. Such arrangements often include the training of local citizens to assume management functions.</p>	<p>1. <i>Payment in Resulting Production for the Delivery of Plant or Equipment and/or Technology</i>: An enterprise (usually a Western firm) supplies (or arranges) the necessary plant or equipment and technology (possibly involving a licensing agreement) and receives partial or complete payment through products made with this equipment.</p> <p>2. <i>Contract Manufacturing and Subcontracting</i>: Contract manufacturing requires an enterprise (usually Eastern) to deliver a contractually agreed upon quantity of final products (built to specifications) to a principal. In a subcontracting agreement, an enterprise (usually Eastern) supplies a Western principal with certain parts or components (built to specifications) that are incorporated into a final product.</p>	<p>1. <i>Joint Marketing and Servicing Ventures</i>: The contracting parties pool their resources to establish a joint marketing and/or servicing organization (usually in the West) jointly to provide distribution and after-sale servicing. This is in contrast to the comarketing and servicing of Level II-4, which entail a prearranged contractual division of markets.</p> <p>2. <i>Joint Ventures for the Provision of Other Services</i>: The joint marketing and servicing concept has led to the emergence of joint ventures in the provision of other services, especially in the area of banking and financial services, usually in the West.</p>
<p>3. <i>Turnkey Projects</i>: This is in essence a variant of exporting, but here enterprises are involved in exporting a complex package of goods and services to create a fully operational production system.</p> <p>4. <i>Licensing Arrangements</i>: An enterprise (licensor) may license its patents, copyrights, and know-how to enterprises (licensees) in other countries.</p>	<p>3. <i>Coproduction and Specialization</i>: Through reciprocal deliveries, the coproduction partners supply one another with the necessary components or parts so that each is capable of assembling the final product. Specialization necessarily entails that certain final products within a product line are produced by the Eastern and others by the Western enterprise. The exchange of the end products among enterprises usually results in the full range of a particular product line being offered by each participating firm.</p> <p>4. <i>Comarketing and/or After-Sale Servicing</i>: This is almost invariably a part of many coproduction and specialization arrangements providing for a contractual division of marketing and/or servicing responsibilities. The resultant output may be marketed and serviced by each enterprise in its respective markets with the possibility of joint deliveries to third markets.</p> <p>5. <i>Project Cooperation</i>: The enterprises involved (usually through previous cooperation arrangements) jointly supply the necessary mix of plant, equipment, and technology for projects in third markets.</p> <p>6. <i>Joint Research and Development</i>: This usually involves enterprises with a certain technological parity or complementary specialization who agree to coordinate their research and development activities. Such agreements may also embody coproduction and/or comarketing arrangements.</p>	<p>3. <i>Joint Production Ventures</i>: The joint venture in production (of which there are examples in both the East and West) is characterized by two or more partners contracting to pool their assets in a mutual endeavor in which production operations are jointly managed and profits and risks jointly shared.</p>

APPENDIX 7.A

**AGREEMENT ON SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION BETWEEN THE STATE COMMITTEE OF THE COUNCIL OF MINISTERS OF THE USSR FOR SCIENCE AND TECHNOLOGY AND CONTROL DATA CORPORATION (USA)**

The State Committee of the Council of Ministers of the USSR for Science and Technology (GOSTI) and Control Data Corporation (CDC), hereinafter called "Parties,"

Considering that favorable conditions have been created for extensive development of a long-term scientific and industrial and economic cooperation;

Taking into account the mutual interest of both Parties in the development of such cooperation and recognizing the mutual advantage thereof; and

In accordance with Paragraph 8 of the "Basic Principles of Relations Between the Union of Soviet Socialist Republics and the United States of America," signed on May 29, 1972, and Article 4 of the "Agreement Between the Government of the USSR and the Government of the USA on Cooperation in the Fields of Science and Technology," concluded on May 24, 1972;

have agreed as follows:

**ARTICLE 1**

The subject of the present agreement has to do with a long-term program for a broad scientific and technical cooperation in the area of computational technology, and specifically:

To conduct joint development of a technically advanced computer;

Joint development and organization of the production of computer peripheral equipment;

Joint creation of information processing systems based on the technical means of Soviet production and on the technical means developed by CDC and the development of software means for these systems

To conduct research in the area of (advanced) software improvement;

Joint development of analog to digital equipment for control systems of technological processes, such as process control gas lines, transmission lines, etc.;

Joint development of computer components, technical equipment for their production, and the organization of production of these components;

Development of computer memories (based on large-volume, removable magnetic disk packs, and on integrated circuits, etc.);

Creation of equipment and systems for data communication, such as time sharing, interconnected large systems;

Application (use) of computers in the fields of medicine, education, meteorology, physics, etc.;

Preparation (training) of specialists in the area of computer technology.

The scope of this Agreement may at any time be extended to include other fields or specific subjects of cooperation by agreement of the Parties.

This Agreement does not limit either Party from entering into similar cooperation in the said fields with a third Party.

**ARTICLE 2**

Scientific and technical cooperation between the Parties can be implemented in the following forms, with specific arrangements being exclusively subject to mutual agreement between appropriate Soviet organizations and the firm of Control Data Corporation:

Exchange of scientific and technical information, documentation, and production samples;

Exchange of delegations of specialists and trainees;

Organization of lectures, symposia, and demonstrations of the production samples;

Joint research, development, and testing, exchange of research results and experience;

Mutual consultations for the purpose of discussing and analyzing scientific and technical problems, technical principles, ideas, and concepts in the appropriate areas of cooperation;

Creation of temporary joint research groups to perform specific projects and to produce appropriate (joint) reports;

Exchange, acquisition, or transfer of methods, processes, technical equipment, as well as of "know-how" and of licenses

for the manufacture of products.

### ARTICLE 3

The Parties have established the financial, commercial, and legal questions related to advancement of credit and payments for the delivered products and technical equipment, assignment of licenses and "know-how," as well as supplied services in performance of the various joint projects, relative to the present Agreement, shall be decided by separate agreements between appropriate competent Soviet organizations and the Control Data Corporation.

### ARTICLE 4

For the practical implementation of the present agreement the Parties shall establish a Coordinating Group, from authorized representatives (coordinators), which shall determine and recommend a proper course for the cooperation and also control compliance with responsibilities assumed by the Parties, and take the necessary action for the successful implementation of the objectives of the present Agreement. For the preparation of proposals for the concrete cooperative projects, there shall be established temporary special groups of experts whose task it will be to determine technical and economic feasibility of the joint projects and to draw up action plans for their realization. The results of these working groups shall be turned over to the Coordinating Group for their discussion and preparation of recommendations.

Recommendations and proposals of the Coordinating Group will be presented in the form of protocols, which will be used as the basis for preparation of separate protocols or contracts.

Coordinating and working groups shall meet as frequently as is necessary to perform their functions, alternately in the USSR and USA unless otherwise agreed.

### ARTICLE 5

Scientific and technical information furnished by one Party to the other under this agreement may be used freely for its own research, development, and production, as well as the realization of finished products, unless the Party supplying such information notifies at the time of its transfer that the information may be used only on the basis of a special agreement between Parties. This information can be transmitted to a third Party only with the approval of the Party which has furnished it.

Information received from a third Party which cannot be disseminated without the consent of the Parties is not subject to dissemination to any other Party unless mutually satisfactory

arrangements can be made with the third Party for communication of such information.

It is contemplated in the foregoing that any organizations or enterprises of the USSR and any wholly owned or partially owned Control Data subsidiaries shall be not regarded as a third Party.

### ARTICLE 6

Travel expenses of specialists of both Parties under the provisions related to this Agreement, as a rule, will be defrayed as follows:

The Party sending the specialists pays the round-trip fare. The host Party bears all costs connected with their stay while in its own country.

The duration of the above visits and the number of specialists in each group shall be mutually agreed to by the Parties in advance of the visits.

Organizational questions arising from implementation of this present Agreement shall be discussed and determined by the Parties in the course of working.

### ARTICLE 7

The present Agreement shall continue for a period of ten (10) years and shall enter into force immediately upon its signature. It can be extended with mutual agreement of the Parties.

The cancellation of the present Agreement shall not affect the validity of any agreement and contracts entered into in accordance with Article 3 of the present Agreement by organizations and enterprises of the USSR and CDC.

Drawn up and signed 19 October 1973, in the city of Moscow, USSR, in duplicate, one copy in Russian and one in English, both texts being equally authentic.

D. Loi hongroise sur les sociétés mixtes

DECREE OF THE MINISTER OF FINANCE [OF HUNGARY]  
ON ECONOMIC ASSOCIATIONS  
WITH FOREIGN PARTICIPATION

For implementing the §31 of the Law-Decree No 19 of 1970 on economic associations (hereinafter: Law-Decree), I decree, in agreement with the Minister of Foreign Trade, the Minister of Labour and the President of the National Bank of Hungary, as follows:

§1

Hungarian economic organisations, enumerated in §1 /1/ of the Law-Decree any foreign enterprises or juridical persons may establish economic associations in Hungary, as prescribed in §2 of this Decree (hereinafter: Association) in the form of unlimited liability partnership, company limited by shares, limited liability company and joint enterprise.

§2

- /1/ An Association may be established on basis of the parties' mutual interests for developing the level of technology and that of economy, for carrying on profitable trading and servicing activities.
- /2/ The economic relations of the Association with Hungarian producing enterprises are governed by contracts, other than the memorandum of association.

§3

- /1/ The memorandum of association, the articles of association, etc. (hereinafter: memorandum of association) and any amendments thereof are effective with the approval of the Minister of Finance.
- /2/ The approval of the memorandum of association does not exempt from the obligation to acquire such licences of the authorities as are prescribed by statutory rules.

/3/ The application for approval should contain all the data, necessary for determining, whether the activities of the Association can be expected to realize the aims, laid down in §2 above.

§4

The partners shall determine their contribution as prescribed by the statutory rules relating to the Association. In the total sum of the contributions /share capital, etc./, to be fixed in monetary terms, the participation of the foreign partner /s/ should generally not exceed 49 per cent.

§5

The Association is obliged to set aside a Risk Fund from its profits, as stipulated in the memorandum of association. The Risk Fund shall continuously be increased year by year until its sum will be equal to 10 per cent of the capital of the Association.

§6

/1/ The Association may set aside an Employees' Participation Fund to the debit of its annual profits, remaining after the sum of the Risk Fund has been deducted. The annual amount of the Employees' Participation Fund shall not exceed 15 per cent of the total wages, paid by the Association in that year.

/2/ The fixing of wages for the employees of the Association shall be governed by the memorandum of association and the contracts of employment, respectively, within the limits of the statutory rules and the approval, mentioned in §3.

§7

/1/ The Association is obliged to pay Profit Tax.  
/2/ Profit Tax is to be reckoned on the basis of the annual profits of the Association, reduced by the sums to be set aside for the Risk Fund and the Employees' Participation Fund.  
/3/ The rate of the Profit Tax is 40 per cent on profits, not exceeding 20 percent of the capital of the Association and 60 per cent, exceeding these profits.  
/4/ In case the Association utilises its taxes profits for increasing its assets, a part of the Profit Taxes,

paid on such profits, may be refunded upon special application, submitted to the Ministry of Finance.

§8

Employees of foreign nationality of the Association may transfer abroad 50 per cent of any kind of their incomes, paid by the Association, in a currency, stipulated in the memorandum of association.

§9

/1/ The Association is exempt from levies on its tied-up assets, from paying up the centralized portion of the depreciation allowance and from the wage-development levies.

/2/ In respect of other taxes and obligations of tax nature of the Association, including the social security and pension contributions, the provisions of the Hungarian statutory rules are to be applied.

§10

/1/ The operations of the Association, connected with foreign currencies and exchanges shall be reckoned in accordance with regulations, applicable to the Hungarian economic organizations.

/2/ The Association may raise credits in accordance with regulations, applicable to the Hungarian economic organizations.

§11

/1/ The National Bank of Hungary /hereinafter: the Bank/ will transfer abroad, to the extent of the sum paid up to the Bank, in favour of the foreign partner the profits and any sums due to the foreign partner in a currency, stipulated in the memorandum of association.

/2/ The Bank, on application of the foreign partner, submitted simultaneously with the approval of the memorandum of association, /in accordance with the document of approval / §3// may guarantee a compensation for damages, resulting from acts of the State, if any, relating to the foreign partner's contribution, effected up to the amount of that contribution.

/3/ For the obligations of the Association, resulting from the partnership, the Bank or the Hungarian Foreign

Trade Bank Ltd. may undertake guarantee towards the foreign partner, according to the usual terms of banking practice.

/4/ In case of the withdrawal of the foreign partner, the Bank transfers abroad the foreign partner's share, due in proportion to its contribution, to the extent of the sum paid up to the Bank in a currency, stipulated in the memorandum of association.

/5/ While implementing international agreements on double taxation, the standpoint of the Minister of Finance is decisive in the question of reciprocity.

§13

/1/ The annual losses of the Association are to be charged against the Risk Fund.

/2/ Should the Risk Fund not cover the losses and the partners do not settle the losses otherwise, the Minister of Finance decides as to the further activity or winding up of the Association.

/3/ Should the Association become insolvent and its liabilities exceed its assets, the Minister of Finance orders the winding up of the Association.

/4/ In the cases referred to under a line as /2/ and /3/, the receiver will be appointed by the Minister of Finance.

/5/ Should the Association be wound up for reasons, stipulated in the memorandum of association, or else upon the partners' decision, the winding up is to be carried out in accordance with the statutory rules, applying to the associations.

§13

In case of winding up of the Association the foreign share, remaining after the liabilities of the Association having been settled, may be transferred abroad tax-free, in a currency stipulated in the memorandum of association.

§14

/1/ This Decree comes into force on the day of its promulgation; its rules are to be applied to Associations, established subsequent to coming into force of this Decree.

/2/ The Association may carry on its activities on the basis of the rules of the Law No's XXXVII of 1875 and V

of 1930 relating to unlimited liability partnership, company limited by shares and limited liability company, respectively, as are kept in force by the Annex of the Law-Decree No 11 of 1960 and on the basis of the Law-Decree No 19 of 1970 as well as according to rules of the present Decree.

/3/ Associations under this Decree are exempted from the Decree of the Minister of Finance No 21 of 1961 /XI.30./ FM.

/4/ This Decree does not apply to matters, settled by international agreements

Lajos Faluvegi m.p.  
Minister of Finance

E. Exemple d'usines clés en mains

Western Supplier*	Type of Plant, or Product to be Manufactured (incl. the Importing Country†)	Approximate Value in \$m.
Chemico (US)	Ammonia plants (4) (USSR)	200
Creusot-Loire (Fr)	Ammonia plants (2) (USSR)	210
Demag (FRG)	Cold steel strip mill (Ch)	250
ENI (It)	Petrochemical plants (3) (USSR)	900
Fiat (It)	Passenger cars (USSR)	800
Hurtec (Fr)	Ammonia (2) and urea (1) plants (Ch)	125
Hitachi (Ja)	Electric power plants (2) (Ch)	70
ICI (UK)	Ethylene (Hu)	80
Kawasaki Steel (Ja)	Metallurgical plants (1) (Ch)	280
M. W. Kellogg (US)	Ammonia plants (5) (Ch)	130
Marubeni-Ida (Ja)	Paper (USSR)	115
Mitsui & Co. (Ja)	Ammonia plants (2) (USSR)	400
Montedison (It)	Chemical plants (7) (USSR)	650
Parsons et Whittemore (Fr)	Pulp (USSR)	60
Petrocarbon Developments (UK)	Epichlorohydrin (Po)	60
Prinex (UK)	Cellulose triacetate (USSR)	65
Salzgitter (FRG)	Polyethylene (USSR)	70
F. L. Smidth (De)	Cement plants (2) (Po)	70
Technip (Fr)	Petrochemical complex (Ch)	300
Thyssen Stahlunion (FRG)	Wide steel strip mill (Yu)	100
Tokyo Shibaura Electric (Ja)	Air conditioners (USSR)	70
Toyo Boseki (Ja)	Polyester fibre complex (Po)	200
F. Uhde (FRG)	Polyester (USSR)	70
VÖEST-Alpine (Au)	Ethylene oxide (GDR)	55
Westinghouse Electric (US)	Nuclear power plant (Yu)	150

- (i) Asahi Chemical Industrial (Ja) - for the production of acrylonitrile monomer, to China (\$30m.);
- (ii) BASF (FRG) - for hydroxylamine (used in synthetic fibres), to the USSR (\$12m.);
- (iii) Büttner-Schilde-Hass (FRG) - for gypsum, to the USSR (\$35m.);
- (iv) Cie Centrale d'Etudes Industrielles (Fr) - for carbon sulphide, to Poland (\$26m.);
- (v) ENSA (Fr) - for polymers, to the USSR (\$30m.);
- (vi) General Tire & Rubber (US) - for tyres, to Romania (\$35m.);
- (vii) GENA (Be) - for fertilizers, to Hungary (\$26m.);
- (viii) Linde (FRG) - for ethylene, to Hungary (\$38m.);
- (ix) Schöller-Bleckmann Stahlwerke (Au) - for yeast (4 plants), to Cuba (\$25m.);
- (x) Teijin (Ja) - for polyester fibres, to China (\$19m.).

Some of the deals offered by the Socialist countries are so complex that even large Western companies have to form consortia in order to complete their projects. Thus the contract concluded in 1973 for the supply of a \$25m. polypropylene plant to China involved C. Itoh & Co and Mitsui Petrochemicals, both of Japan. A larger project, a \$46m. rubber manufacturing factory for the USSR, was undertaken by a West German consortium consisting of Krupp Maschinenfabriken (heading the consortium), H. Berstorff Maschinenbau, Böhler Müg, Continental Gummiwerke, and Werner & Pfleiderer Maschinenfabrik. In some cases even multinational consortia of multinational companies are formed, such as that for the delivery of a \$45m. ammonia factory to Hungary during 1971-4 by Kellogg International (US), Coppe-Kust (Be), Norsk Hydro (No) and others.

F. Licences avec assistance techniques cédées aux pays de l'Est  
entre 1970 et 1975, selon E. Wilczynski

**TABLE 8 LICENCES SOLD BY WESTERN MULTINATIONAL FIRMS TO  
SOCIALIST COUNTRIES IN THE FIRST HALF OF THE 1970s**

Western Licensor*	Industrial Application in the Licensee Country†
Alstom (Fr)	Insulation for electrical rotary machines (Hu)
British Petroleum (UK)	Lubricating oils (Po)
Brown, Boveri (Swi)	High-tension switches (Hu)
Chemische Werke Hüls (FRG)	Ethylene oxide (Ch)
Deutsche Babcock & Wilcox (FRG)	Steam boilers (Ro)
Girling (UK)	Shock absorbers (Hu)
Globe Union (US)	Batteries (Yu)
B. F. Goodrich (US)	Tyres (Yu)
ICI (UK)	Powdered pigments (Hu)
Marubeni-Ida (Ja)	Synthetic yarns (Po)
Perkins Engines (UK)	Medium diesel engines (Yu)
Poclain (Fr)	Hydraulic excavators (Yu)
Rubery Owen (UK)	Container handlers (Bu)
Saab-Scania (Swe)	Welding machines (Yu)
San Giorgio (It)	Automatic machine tools (Hu)
Siemens (FRG)	Recovery of pulverized paints (Hu)
Singer (US)	Sewing machines (Po)
SNIA Viscosa (It)	Nylon cord for tyres (Po)
Sulzer (Swi)	Marine diesel engines (Bu)
Svenska Papperfabriken (Swe)	Pulp equipment (Po)
Teijin (Ja)	High-tensile nylon thread (Cz)
Tercy Industries (Ja)	Nylon (Po)
Toyo Engineering (Ja)	Ethylene (Cz)
Universal Oil Products (US)	Ethyl benzene (USSR)
Wascator (Swe)	Washing machines (Yu)

\* For their multinational affiliations, see the Complete List and Index, pp. 197-232, and for further details of parent companies, Tables 2, 3 and 4, pp. 30-47.

† For country abbreviations, see footnote 1, Ch. 1, p. 2.

Sources: Based on daily and periodical literature published in Socialist and Western countries.

- 10 -

G. Accords de coopération technique entre des multinationales et la  
CEST (UNESCO)

Multinational Corporation (and its Parent Country in brackets*)	Field of Co-operation
AEG Telefunken (FRG)	Communications, data processing, energy
Agfa-Gevaert (FRG-Be)	Photochemistry
AKZO (Ne)	Chemicals, textiles
American Can (US)	Packaging and containers
Armco Steel (US)	Metallurgical and chemical equipment
BASF (FRG)	Plastics, pigments, liquid fuels
Bayer (FRG)	Pigments, plastics, rubber
Beecham Group (UK)	Antibiotics
Bendix (US)	Electronic and scientific instruments
Boeing (US)	Civil aviation
R. Bosch (FRG)	Automotive engineering
Brown & Root (US)	Gas and oil transport engineering
Burroughs (US)	Computer technology and applications
Ciba-Geigy (Swi)	Pharmaceuticals, plastics
Coca-Cola (US)	Food processing, water purification
Control Data (US)	Computer plants and networks
Daimler-Benz (FRG)	Motor vehicles, pollution
Dresser Industries (US)	Oil and gas extraction
ENI (It)	Petrochemicals, textiles
Farbwerke Hoechst (FRG)	Pharmaceuticals, other chemicals
Fiat (It)	Motor vehicles, machine-building
G. Fischer (FRG)	Metal casting, engineering
Food Machinery Corporation (US)	Food processing and packaging machinery
General Dynamics (US)	Aircraft, shipbuilding, communications
General Electric (US)	Electrical and electronic engineering
Henkel (FRG)	Detergents, other chemicals
Hewlett-Packard (US)	Electronics, measurement instruments
ICI (UK)	Pharmaceuticals, other chemicals
Industrial Nucleonics (US)	Automatic production control
International Paper (US)	Timber exploitation
ITT (US)	Telecommunications, electronics
Joy Manufacturing (US)	Heavy machinery
Kaiser Industries (US)	Aluminum, iron and steel, cement
Kraftwerk Union (FRG)	Autononic power engineering
F. Krupp (FRG)	Metallurgical processes
Linde (FRG)	Cryogenics, sewage, gas refining
Mannesmann (FRG)	Large-diameter pipes, machinery
Matsushita Electric Industrial (Ja)	Electrical and electronic engineering
Mitsubishi (Ja)	Machinery and industrial equipment
Monsanto (US)	Rubber, new chemicals and processes
Montedison (It)	Synthetic fibres and engineering
P. Morris (US)	Tobacco, packaging, chemicals
Nippon Electric (Ja)	Communications, electronics
Rank Xerox	Copying, duplicating machines
Reichhold Chemicals (US)	Chemical products and processes
Renault (Fr)	Motor vehicles, machine tools
Schering (West Berlin-FRG)	Chemicals
Schöller-Bleckmann (Au)	High-alloy, high-speed steels
Siemens (FRG)	Electronic equipment, metallurgy
Singer (US)	Textile machinery, measurement equipment
Sperry-Rand (US)	Computers, measurement and control systems
Sumitomo (Ja)	Metallurgy, industrial engineering
Tokyo Shibaura Electric (Ja)	Electrical and medical equipment
Union Chimique Belge (Be)	Chemical process and engineering
Universal Oil products (US)	Petrochemicals, plastics
Verenigde Maschinenfabrieken (Ne)	Turbines and industrial machinery
VÖEST-Alpine (Au)	Special steels and metallurgy
Volvo (Swe)	Motor vehicle engineering
O. Wolf (FRG)	Rolling mills
Zanussi (It)	Electrical household goods

H. Liste d'accords de coproduction 1970-1975. selon M. Wilczynski

Western Multinational Firm*	Eastern Partner†	Field of Co-operation
Brown, Boveri (FRG) Elliot Machine (US)	Elektrim (Po) Energomashexport (USSR)	Thermal overload relays Compressors
English Electric (UK)	Ganz Electric Works (Hu)	Large transformers
Fagsta (Swe) Farbwerke Hoechst (FRG)	Metalexport (Po) Budaprint (Hu)	Tools for motor vehicles Textile printing
Ferlach (FRG)	Elektroimpex (Hu)	Sound frequency equipment
Fiat (It) Ford Werke (FRG) Honeywell (It)	Universal Tractors (Ro) Fadip (Yu) Elektronska Industrija (Yu)	Agricultural diesel engines Parts for passenger cars Computers
Intern. Computers (UK)	Videoton (Hu)	Computers
Kockum (Swe) Kochring International (Ne)	Fadroma (Po) Zumar (Po)	Heavy tip trucks Hydraulic machinery
Krupp I. und S. (FRG) Kvernlands Fabrik (No)	Impexim (Ro) IMT Tractors (Yu)	Mining machinery Ploughs
Nestlé (Swi)	Monimpex (Hu)	Dessicated soups
Nicolas (Fr) Oréal (Fr) Perkins Engines (UK) Roamer Watch (Swi)	Automotive Works (Po) Formakhim (Uu) Ursus Tractors (Po) Orátok Szovetakezete (Hu)	Heavy trailers Typewriters Tractors Launes watches
Rubery Owen (UK)	Buzuluk (Cz)	Equipment for piston rings
SACMM (Fr) Sanyo Electric (Ja) Siemens (FRG) Unilever (Ne) Volvo (Swe)	Polmatex (Po) Diora (To) Iskra (Yu) Saponija (Yu) Ikarus (Hu)	Shuttleless rapier looms Car electric parts Control equipment Detergents Buses

## I. Note sur les contrats roumains conclus entre Renault et Industrialimport

### **I. — Contrat de concession de licence de fabrication et de vente des véhicules Renault.**

Par ce contrat, Renault confère à Industrialimport, la licence de fabrication et de vente de ses véhicules pour la Roumanie. Cette licence implique l'utilisation, par Industrialimport, de toute la propriété industrielle appartenant à Renault ou dont elle a le droit de disposer.

Renault garantit, en outre, la concession, à Industrialimport, de tous les autres droits de propriété industrielle qu'elle ne possède pas elle-même.

Renault lui fournit également la documentation technologique nécessaire à la fabrication des véhicules concédés, ainsi que toute l'assistance technique devant permettre le démarrage de la fabrication, la formation du personnel, l'obtention et le suivi de la qualité et la réalisation des performances convenues.

Renault accorde, d'autre part, à Industrialimport, un droit réplémenté et non exclusif, de vente des véhicules produits en dehors de la Roumanie et notamment dans les pays de l'Est.

Ce contrat prévoit aussi la mise en place d'un système propre à assurer une fabrication correcte des véhicules par le moyen de contrôles techniques d'homologation des pièces fabriquées localement et la communication réciproque des améliorations et perfectionnements mis au point par les parties en cours de contrat.

Sous réserve de l'exécution, par Industrialimport, de ses obligations, la garantie de Renault est totale en ce qui concerne les performances (qualité et cadences prévus au contrat), mais limitée aux dommages directs raisonnablement prévisibles à la signature.

Le prix stipulé est ferme et non révisable et comporte un paiement à crédit

partiel ézali sur 5 ans. Un système plafonné de pénalités de retard est mis en place.

Conclu pour une durée de dix ans, ce contrat est assorti d'une clause corpromissaire donnant compétence à la Chambre de commerce internationale siégeant à Genève.

## II. — Contrat de fourniture de l'équipement nécessaire à la fabrication des véhicules concédés (en l'occurrence de la Renault 16).

Ce contrat porte sur la fourniture, par Renault à Industrialimport, du matériel nécessaire à la fabrication des véhicules concédés, ainsi que de la documentation et de l'ingéniering devant permettre à Industrialimport de réaliser les performances de qualité et de capacité (con. Renault garanti. Il s'agit de l'obtention, sous réserve du respect, par Industrialimport, des obligations mises à sa charge, notamment, sur le plan de la fourniture du personnel, roumain nécessaire à l'exécution du montage, à la mise en marche et à la réalisation des essais de réception, de l'équipement.

Le prix convenu est global, ferme et non révisable. Les conditions de paiement prévoient un crédit étalé sur huit (8) ans.

Ce contrat comporte une garantie de bon fonctionnement des installations livrées et notamment d'obtention des performances qualitatives et quantitatives prévues. Cette garantie est exclusive de toute indemnité quelle qu'elle soit pour le préjudice direct ou indirect pouvant être subi par Industrialimport.

Par ailleurs, le contrat prévoit la mise en place d'un système de réception provisoire et définitive destiné à fournir la preuve, à Industrialimport, de la réalité des performances promises.

Des pénalités de retard plafonnées sont également prévues.

Une clause d'arbitrage donne compétence à la Chambre de commerce internationale siégeant à Genève.

## III. — Contrat d'achat, par Renault, des pièces fabriquées sous licence par Industrialimport.

Par ce contrat, Renault s'oblige à acheter à Industrialimport, un nombre minimum de pièces fabriquées sous licence par Industrialimport (il s'agit en l'occurrence de boîtes de vitesses pour l'Estafette).

A noter que toutes précautions ont été prises par Renault pour pallier, soit les insuffisances d'approvisionnement, soit les défauts de qualité des pièces produites par Industrialimport. C'est ainsi qu'un stock de sécurité est prévu, à charge d'Industrialimport, de même qu'est mis en place un système permanent de contrôle et de suivi de la qualité des pièces fabriquées par Industrialimport.

Ces pièces sont garanties par Industrialimport dans les conditions habituelles de Renault, mais pour faciliter le contrôle de qualité sur place, Renault s'est engagé à mettre à la disposition d'Industrialimport du personnel qualifié pour effectuer, sous la responsabilité du licencié, les réceptions qualitatives nécessaires au sein de l'usine.

En cas d'incidents systématiques provoquant un épuisement du stock de sécurité constitué par Industrialimport, un système de livraison d'urgence est mis en place, de même qu'un stock de sécurité constitué, sous la responsabilité de Renault, de pièces détachées rentrant dans la composition des produits fabriqués par Industrialimport.

Un système de pénalités est prévu pour retard de livraison imputable à Industrialimport, de même qu'un droit d'exportation limité dans le temps, des produits fabriqués.

Le litige est confié à la Chambre de commerce internationale siégeant à Genève.

## Contrat n° 6.340.034

Conclu entre :

Régie Nationale des Usines Renault  
ayant son siège social à

Boulogne-Billancourt, 8-10, av. Emile-Zola, France

ci-après dénommée « Régie Renault » ou « R.R. » représentée par :

M. Pierre Dreyfus, Président-directeur général,

et

Industrialimport, Entreprise d'Etat pour le commerce extérieur,

Bucarest, Boulevard Dacia n° 13, République Socialiste de Roumanie

ci-après dénommée « Industrialimport », représentée par :

M. l'Ing. Bogdan Butoi, directeur général et l'Ing. Alexandru Greceanu,

directeur général adjoint.

Article premier

SUJ DU CONTRAT

Le but et l'intention des parties contractantes est :

1) de mettre en état Industrialimport de fabriquer en R.S. de Roumanie et de vendre en R.S.R. et d'autres pays conformément à l'art. III ci-après les véhicules spécifiés à l'art. II et à l'annexe I au présent contrat, ayant la même qualité et les mêmes caractéristiques et réalisant les mêmes performances que les véhicules du même type construits par la Régie Renault et pour les véhicules non construits par la Régie Renault, les performances spécifiées aux fiches techniques de caractéristiques définitives prévues à l'annexe I, point B ;

2) de permettre à Industrialimport d'assembler et de vendre en R.S.R. tous les véhicules de marque RENAULT qui sont ou seront produits en série par Régie Renault en France pendant la durée du contrat, et cela dans les conditions prévues à l'annexe n° XIII.

Art. 2

OBJET DU CONTRAT

A) Pour réaliser le but défini à l'art. 1 :

2.1. La Régie Renault accorde à Industrialimport, le droit de fabrication et le droit de vente conformément à l'art. III des véhicules Renault, suivants, définis à l'annexe I du présent contrat :

a) auto R berline ;

b) auto R break, 4 portes ;

c) auto R 4 X 4 ;

d) véhicules utilitaires (Estafette R) avec ses dérivés : fourgon, pick-up bouché, ambulance et microbus ;

e) auto R break, 2 portes ;

f) auto R commerciale tôlée ;

g) auto R pick-up ; construits d'après la conception propre à la Régie Renault et ayant les caractéristiques techniques et les performances spécifiées à l'annexe I, sauf pour le véhicule 2.1.c).

2.2. La Régie Renault accorde à Industrialimport le droit de fabrication des modèles actuels et futurs des véhicules fabriqués ou qui seront fabriqués en série par la Régie Renault en France et le droit de vente desdits véhicules fabriqués en Roumanie dans les conditions prévues à l'article III, sur la base des contrats séparés à conclure.

2.5. La Régie Renault s'engage au titre du paragraphe 3.1. ci-dessus, à fournir à Industrialimport :

1) Pour les véhicules prévus sous 2.1. e), 2.1. b) et 2.1. d) : le **document technique nécessaire à la fabrication des véhicules**, conformément aux paragraphes 3.1. à 3.5. inclus de l'annexe III et au planning de livraison prévu à l'annexe V.

2) La documentation technique au titre du projet technologique conformément au paragraphe 3.6. de l'annexe III et au planning de livraison prévu à l'annexe V du présent contrat.

II. Pour les véhicules prévus sous 2.1. e), 2.1. f) et 2.1. g) :

1) Si la Régie Renault fabrique ces versions dérivées dans ses usines en France, la documentation fournie sera celle qui est spécifiée au paragraphe I ci-dessus ;

2) Si la Régie Renault ne fabrique pas ces versions dans ses usines en France, elle fournira :

a) la documentation technique nécessaire à la fabrication des véhicules conformément aux paragraphes 3.1. et 3.2. de l'annexe III ;

b) la documentation technique au titre du projet technologique conformément au paragraphe 3.5. de l'annexe III limitée aux alinéas 12 à 19 inclus et 21 à 24 inclus.

III. Pour le véhicule prévu sous 2.1. c), la Régie Renault fournira la documentation technique définie dans les paragraphes 3.1. et 3.2. de l'annexe III dans les conditions définies dans l'annexe I si ce véhicule était fabriqué en série par la Régie Renault et/ou de ses licenciés.

2.4. La Régie Renault s'engage :

a) à fournir à Industrialimport conformément à l'annexe IV l'assistance technique nécessaire à l'implantation des installations, au démarrage de la fabrication, à la formation du personnel et à l'obtention et au suivi de la qualité et des performances garanties par la Régie Renault pour tous les véhicules prévus sous 2.1. ci-dessus, sauf 2.1. c) ;

b) à assurer pour tous les véhicules prévus sous 2.1. ci-dessus sauf 2.1. c) l'homologation des pièces de fabrication roumaine qui seront incorporées dans ces véhicules suivant la procédure définie à l'annexe VI ;

c) à transmettre à Industrialimport pendant toute la durée du contrat les informations et la documentation concernant les améliorations et les perfectionnements apportés aux véhicules prévus sous 2.1. ci-dessus, fabriqués en France ;

d) à transmettre à Industrialimport pendant la durée du contrat sa décision de fabriquer tel ou les véhicules de même catégorie qui s'ajouterait au véhicule auto R ou le remplacerait suivant la définition donnée à l'annexe I paragraphe 5.3 pour A 1.1. e) et la fiche des caractéristiques du véhicule en question. Cette information sera transmise à Industrialimport, au plus tard, à la date du lancement en fabrication dans les usines de Régie Renault en France du modèle nécessaire à la fabrication de ce véhicule. Industrialimport informera la Régie Renault avant l'exécution du contrat par lettre recommandée, avec accusé de réception de sa décision de mettre en fabrication ce véhicule. Si cette décision est communiquée à la Régie Renault pendant les 2 premières années du contrat, la Régie Renault fournira à Industrialimport, comme elle l'a fait aux paragraphes III et IV, la documentation et l'assistance technique nécessaires à la fabrication de ce véhicule. Si cette décision est communiquée à la Régie Renault pendant les deux dernières années contractuelles (novembre et décembre) la Régie Renault :

— fournira à Industrialimport la documentation technique prévue à l'annexe III, par 3.1. et 3.2. ;

— les dessins d'outillage, tels qu'ils existent, chez la Régie Renault et les plans et les avis techniques sur les dessins d'outillage existants par Industrialimport ;

et à fournir à Industrialimport la documentation technique nécessaire à la fabrication et à l'exploitation des véhicules prévus sous 2.1. ci-dessus, tels qu'ils sont fabriqués en série en France ou qui ont été fabriqués en série en France à des conditions de vente prévues à l'annexe XI.

f) à livrer ou à faire livrer à la demande d'Industrialimport pendant toute la durée du contrat le matériel (machines, installations, outillage, appareillage de contrôle, etc.), nécessaire à la fabrication des véhicules prévus sous 2.1. à des conditions de paiement prévues à l'annexe XII et sur la base de contrat à passer, conformément à l'article XI. La Régie Renault garantit que le prix total du matériel (machines, installations, outillages, appareils de contrôle, etc.), nécessaire à la fabrication, et l'ensemble des véhicules prévus à l'article 2.1. a) et 2.1. d) dérivés ne sera pas supérieur à l'évaluation globale contenue dans l'annexe VIII établie pour la R. 10 et l'évaluation type II, 2102 et R. 2154, majorée de 10 %, en précisant que :

— l'évaluation ne concerne pas les modifications qui seraient apportées aux véhicules intermédiaires ci-dessus (2.1. a) et 2.1. d) dérivés (voir) ni les nouveaux modèles qui seraient développés à la suite de l'annexe I ;

— l'évaluation ne comprend pas le matériel nécessaire à la fabrication des pièces indiquées à l'annexe VII bis ;

— les différents postes figurant en annexe VIII ne sont cités qu'à titre indicatif.

La Régie Renault ne garantit la limite de prix ci-dessus que pour le total des offres remises par elle pour l'ensemble de ce matériel ;

— l'évaluation globale de l'annexe VIII est valable à la date de la signature du contrat.

Elle sera réévaluée à la date de la passation des commandes en tenant compte des variations de prix intervenues après la signature du contrat et constatées dans les documents officiels français pour des produits de cette catégorie.

B) Pour réaliser le bit défini à l'article 1.2. :

2.5. La Régie Renault s'oblige à fournir à Industrialimport conformément à l'annexe XIII, la documentation technique et l'assistance technique nécessaires pour réaliser l'assemblage des véhicules Renault, prévus sous l'article 1.2.

2.6. La Régie Renault accorde à Industrialimport pour les véhicules prévus à l'article 1.2, les droits de vente et d'exportation en Roumanie en excluant tout droit d'exportation. La Régie Renault accorde à Industrialimport d'importer à ces véhicules des pièces ou éléments de fabrication roumaine jusqu'à 15 % de la valeur collection CKF toutes pièces fournies.

2.7. Industrialimport est libre de transmettre les droits prévus sous 2.5. et 2.6. à tout autre organisme ou entreprise d'Etat roumain en faisant respecter toutes les conditions du présent contrat pour ces véhicules.

#### Art. 3

### DROIT DE FABRICATION ET DE VENTE POUR LES VEHICULES. OBJETS DE L'ARTICLE 2.1.

3.1. Industrialimport est libre de transmettre tout ou partie du droit de fabrication et du droit de vente afférent au présent contrat à tout autre organisme ou entreprise d'Etat roumain en faisant respecter toutes les conditions fixées au présent contrat.

3.2. Industrialimport aura le droit de fabriquer les matériels autres qu'équipements en y incorporant des produits Renault, sous réserve de l'accord technique préalable écrit de la Régie Renault et en respectant toutes les conditions fixées au présent contrat.

3.2. Industrialimport est libre de fabriquer et vendre en R.S. Roumanie les véhicules et les pièces de rechange, objet du présent contrat.

3.4.1. Industrialimport a le droit non-exclusif, mais illimité de vendre les véhicules et les pièces de rechange afférentes, dans les pays suivants :

- République Démocratique Allemande ;
- République Populaire de Pologne ;
- République Populaire de Hongrie ;
- République Socialiste Tchécoslovaque ;
- République Populaire d'Albanie ;
- Union des Républiques Socialistes Soviétiques ;
- République Populaire de Mongolie ;
- République Populaire de Chine ;
- République Démocratique de Vietnam ;
- République Populaire de Corée ;
- République de Cuba ;
- R.S.F. Yougoslave, dans les conditions de la lettre du 3-IX-1965 annexée au présent contrat

3.4.2. Industrialimport a le droit non-exclusif mais limité à un maximum de 10 % de la production de l'année précédente en R.S.R., de vendre les véhicules et les pièces de rechange afférentes dans tout autre pays, la France exceptée, à la seule condition que si dans le pays d'importation il existe un réseau Renault, l'importation et la distribution de ces véhicules s'effectue par ce réseau. Il est précisé que la limite de 10 % prévue ci-dessus s'applique séparément pour l'auto R et ses dérivés, d'une part et l'Estafette et ses dérivés, d'autre part.

En vue de l'application de la disposition précédente, Industrialimport est obligé, sur demande de la Régie Renault, de lui communiquer par écrit et certifié par Industrialimport, le chiffre de production de l'année précédente et à la fin de chaque année, le chiffre des véhicules exportés sous ce paragraphe dans chaque pays. Industrialimport enverra ces communications à la Régie Renault dans un délai de 50 jours, après la réception de la demande.

3.5. Le montant total de la valeur des pièces de rechange exportées de Roumanie pour les véhicules exportés conformément à l'article 3.4.1. ne sera dépasser à aucun moment 15 % de la valeur des véhicules exportés depuis l'origine dans le pays consigné, et pour les véhicules exportés conformément à l'article 3.4.2. 10 % de la valeur des véhicules exportés depuis l'origine dans les pays consignés.

Toutefois, ces taux pourraient être réduits à la demande d'Industrialimport, sous justification et en cas de besoin. Les pièces de rechange prévues ci-dessus se sont exclusivement destinées à la réparation des véhicules Renault importés en Roumanie. Les deux parties conviennent expressément que l'Industrialimport ne pourra permettre à l'importateur d'utiliser lesdites pièces de rechange à d'autres fins que la réparation des véhicules Renault importés de Roumanie.

3.6. Industrialimport imposera à l'importateur l'engagement de ne pas réexporter, dans un pays tiers, les véhicules ou pièces de rechange importés de Roumanie.

3.7. La Régie Renault pourra accorder à Industrialimport sur sa demande pendant les conditions de la vente, l'autorisation non exclusive d'exportation des véhicules objet du présent contrat fabriqués en Roumanie, au-delà de la zone prévue à l'art. 3.4.2. à des conditions à définir dans chaque cas par accord entre les deux parties. Renault s'engage à répondre à la demande deIndustrialimport par lettre recommandée dans un délai de 30 jours. Si la demande d'autorisation est refusée, Renault pendant le période de fermeture des négociations de 15 jours après la date de l'acceptation de la demande.

3.8. Si l'autorisation prévue à l'art. 3.7. est accordée par la Régie Renault, les prévisions de l'art. 3.5. seront appliquées pour les pièces de rechange.

3.9. La Régie Renault s'oblige à mettre à la disposition d'Industrialimport, pour les véhicules exportés par Industrialimport conformément aux prévisions ci-dessus, ses organisations de service dans les pays d'exportation :

a) gratuitement, s'il s'agit d'exportations dans les pays énumérés au paragraphe 3.4.1. ;

b) contre une rémunération fixe de 140 FF pour chaque véhicule, s'il s'agit d'exportations dans des pays autres que ceux énumérés sous 3.4.1. Le paiement de cette rémunération se fera après la fin de chaque année, par ordre de payement dans un délai de 30 jours à partir de la date de la communication du chiffre de l'exportation prévu ci-dessus sous 3.4.2.

3.10. Pour les véhicules exportés, conformément à cet article, il sera accordé par le vendeur roumain des garanties d'origine au moins égales aux garanties minimales accordées par la Régie Renault pour ses propres véhicules.

#### Art. 4

#### PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

4.1. Renault autorise exclusivement pour la fabrication en R.S. Roumanie ces véhicules objet du contrat, l'utilisation gratuite par Industrialimport de tous les brevets Renault concernant les outillages nécessaires à cette fabrication.

4.2. Le présent contrat comporte le droit pour Industrialimport d'utiliser tous les droits de propriété dont la Régie Renault est propriétaire ou qu'elle pourra acquérir, relatifs aux véhicules, objet du contrat ainsi que tous brevets, inventions, améliorations et marques correspondants dans la mesure où, la Régie Renault aura le droit de transférer lesdits droits.

4.3. Le présent contrat comporte le droit pour Industrialimport d'utiliser les sous-licences que la Régie Renault a le droit de concéder à des tiers aux termes des licences acquises par la Régie Renault sur des brevets français et étrangers se rapportant aux véhicules, objet du contrat.

4.4. Pour toutes les pièces ou organes des véhicules, objet du contrat couvert par des brevets ou procédés de fabrication appartenant à des tiers qui seront soit au profit de la nomenclature de la Régie Renault, soit des éléments de substitution à améliorer par la Régie Renault en tenant compte, par exemple, des possibilités de fabrication et des licences déjà acquises par l'industrie roumaine, la Régie Renault garantit :

— la cession du droit de fabrication en Roumanie des susdites pièces ou organes ;

— la fourniture de la documentation (plans d'ensemble et de détail des pièces ou organes, cahiers des charges, plans d'ensemble des outillages, gammes de fabrication et de contrôle) permettant la fabrication en Roumanie de ces éléments ;

— l'accueil en France, dans les conditions prévues à l'Annexe IV des techniciens roumains dans la limite de 150 personnes, mais pour la durée du contrat, à l'exclusion de toute autre assistance technique.

Sont exclues de forfait ci-dessus, les pièces ou organes de technique générale automobile souvent normalisés, pour lesquelles existe déjà (ou bien est prévue) une industrie en R.S.R. et pour lesquelles une homologation de la Régie Renault est seulement nécessaire, à savoir :

- pneumatiques et chambres à air ;
- batteries ;
- roulements à billes et à rouleaux ;
- bougies et bougies d'allumage ;
- articles manufacturés en caoutchouc et en matières plastiques ;

Sont également exclus tous les matériaux de base tels que caoutchouc, tissu, caoutchouc, cartons, glaces, peintures et apprêts, câbles et mastics.

4.5. L'utilisation des brevets Renault, objet du contrat et aux matériels prévus à l'article 3.2.

#### Art. 5

La Régie Renault concède à Industrialimport le droit d'utiliser, pour les véhicules, objet du présent contrat, une marque roumaine.

Le nom de cette marque sera soumis à l'avis de la Régie Renault. Cette marque sera, pendant la durée du contrat, associée sur les véhicules, objet du présent contrat et sur tous les documents commerciaux et d'après-vente traitant de ces véhicules, à la mention: «Fabriquée sous licence Renault».

#### Art. 6

### CONSERVATION DU SECRET

6.1. Industrialimport conservera secrète toute la documentation technique et technologique relative aux différents types de véhicules objet du présent contrat qui lui aura été fournie par la Régie Renault dans le cadre de ce contrat et ne pourra la céder directement ou indirectement, à titre gracieux ou onéreux, à l'exception de celle qu'on remet usuellement aux clients et aux réparateurs, pendant la durée du contrat et les 5 ans suivants à la date de cessation du contrat.

6.2. Industrialimport prend ces mêmes engagements au nom des organismes ou entreprises d'Etat roumain auxquels il sera amené à confier ces documents.

6.3. L'utilisation de la documentation et des outillages spécifiques fournis par la Régie Renault sera strictement limitée à l'objet du contrat et aux matériels prévus à l'article 3.2.

#### Art. 7

### LITIGES RELATIFS A LA PROPRIETE INDUSTRIELLE

7.1. Chaque partie soutiendra l'autre en ce qui concerne les litiges qui pourraient survenir en Roumanie et relatifs aux droits de la Régie Renault sur les produits, brevets et marques de fabrication Renault, objet de ce contrat ainsi qu'aux droits de Industrialimport de fabriquer et de vendre lesdits produits.

7.2. Industrialimport avisera la Régie Renault de toute infraction aux droits de la Régie Renault dont elle aura connaissance.

7.3. Industrialimport pourra entamer la procédure de toute poursuite ou action qu'elle estimera opportune contre de telles infractions au nom et avec l'accord de la Régie Renault, qui, à son tour, aura le droit d'apporter son aide ou de participer à de telles actions et de concourir à la défense de Industrialimport dans les actions intentées contre cette dernière.

7.4. Au cas où Industrialimport n'interdirait aucune action contre ces infractions, la Régie Renault pourra le faire en son propre nom et Industrialimport devra apporter son aide dans une telle action.

7.5. Les frais encourus et gains éventuels relatifs à de tels procès seront partagés par moitié entre les deux parties.

7.6. La Régie Renault garantit Industrialimport contre toute prétention des tiers concernant les droits industriels concédés à Industrialimport, pour être utilisés pour la fabrication et la vente des véhicules, objets de ce contrat et

de la Régie Renault, et Industrialimport s'engage à recevoir, pendant les heures de travail normales, des représentations de la Régie Renault concernant les heures de travail normales, la qualité des travaux d'assemblage et de fabrication.

8.2. Industrialimport reconnaît à la Régie Renault et au personnel qu'elle pourra déléguer à cet effet, le droit d'exiger à tout moment la correction des défauts de qualité des pièces fabriquées en Roumanie ou des défauts d'assemblage susceptibles de nuire au bon renom de la marque Renault.

8.3. Industrialimport s'engage à ne pas utiliser les pièces présentant des défauts de qualité pour la fabrication des véhicules objet du contrat et de pièces de rechange.

8.4. Jusqu'à la date de la correction des défauts de qualité de la pièce fabriquée en Roumanie, la Régie Renault s'oblige à fournir au prix prévu à l'article 14.3, la dite pièce dans le délai le plus court possible, sur la base d'une commande séparée.

#### Art. 8

### CONTROLE TECHNIQUE

8.1. Industrialimport s'engage à recevoir, pendant les heures de travail normales, des représentations de la Régie Renault concernant les heures de travail normales, la qualité des travaux d'assemblage et de fabrication.

8.2. Industrialimport reconnaît à la Régie Renault et au personnel qu'elle pourra déléguer à cet effet, le droit d'exiger à tout moment la correction des défauts de qualité des pièces fabriquées en Roumanie ou des défauts d'assemblage susceptibles de nuire au bon renom de la marque Renault.

8.3. Industrialimport s'engage à ne pas utiliser les pièces présentant des défauts de qualité pour la fabrication des véhicules objet du contrat et de pièces de rechange.

8.4. Jusqu'à la date de la correction des défauts de qualité de la pièce fabriquée en Roumanie, la Régie Renault s'oblige à fournir au prix prévu à l'article 14.3, la dite pièce dans le délai le plus court possible, sur la base d'une commande séparée.

#### Art. 9

### ASSISTANCE TECHNIQUE ET HOMOLOGATION DES PIÈCES FABRIQUEES EN ROUMANIE

9.1. La Régie Renault fournira à Industrialimport l'assistance technique prévue et définie à l'annexe IV, nécessaire pour la fabrication en R.S. de Roumanie des véhicules, objets du contrat, dans les quantités et qualités prévues à l'annexe I.

9.2. La Régie Renault fournit à Industrialimport une assistance particulière pour l'homologation des pièces fabriquées en Roumanie, suivant une procédure définie à l'annexe n° VI.

9.3. Industrialimport s'engage à assembler et fabriquer des véhicules exclusivement conformes aux plans et tolérances prévus par la Régie Renault dans la documentation prévue à l'annexe III et dont tous les éléments auront été homologués par elle. A cette fin, Industrialimport soumettra à l'homologation de la Régie Renault, suivant le processus défini à l'annexe n° VI, tous les éléments et accessoires fabriqués en Roumanie et destinés à être montés sur des véhicules ou vendus en pièces détachées. La Régie Renault devra se prononcer sur l'homologation dans un délai de 3 mois suivant la réception des pièces à Bihor. En cas de refus d'homologation par la Régie Renault, Industrialimport s'interdit de demander l'arrêt de la fabrication par la Régie Renault des éléments ou accessoires correspondants de la collection GKS avant d'avoir reçu l'avis officiel d'homologation.

9.4. Industrialimport s'engage à soumettre à l'homologation technique de la Régie Renault, avant leur utilisation, dans la fabrication des véhicules Renault en Roumanie, les modifications ou les perfectionnements qu'il souhaiterait apporter aux plans et spécifications fournis par la Régie Renault, suivant la procédure fixée à l'annexe VI.

La Régie Renault aura la faculté d'utiliser gratuitement les plans et spécifications techniques en-dessous pour les véhicules fabriqués par la Régie Renault ou ses licenciés pendant la durée du présent contrat.

matériel (machines, installations, outillages, appareils de contrôle, etc.) nécessaire à la fabrication des véhicules prévus sous 2.1., à des conditions de paiement prévues dans l'annexe XI et aux délais de livraison prévus dans l'annexe V, dans les conditions prévues à l'annexe XII.

11.3 La Régie Renault s'engage à livrer pendant toute la durée du contrat, à la demande de Industrialimport et sur commande ou contrat à passer des ensembles, sous ensembles et pièces faisant partie des véhicules devant être assemblés en vue de la vente en R.S.F., prévus sous 1.2., dans des conditions de ventes prévues à l'annexe n° XIII.

#### Art. 12

### PERFECTIONNEMENTS ET MODIFICATIONS DES MODELES SOUS 2.1.

12.1. La Régie Renault s'oblige à informer Industrialimport pendant toute la durée du contrat des perfectionnements et des modifications apportés aux véhicules prévus sous 2.1.

Ces informations seront transmises à Industrialimport au plus tard à la date du lancement en fabrication en France de l'outillage nécessaire à la réalisation de ces modifications et perfectionnements.

Si Industrialimport décide d'appliquer aux véhicules fabriqués en R.S.F. la modification ou le perfectionnement dont elle a été informée comme ci-dessus, elle communiquera cette décision à la Régie Renault par lettre recommandée. La Régie Renault est obligée en ce cas de transmettre à Industrialimport dans les meilleurs délais toute la documentation technique nécessaire pour l'application de la modification ou du perfectionnement en question et accordera aussi à Industrialimport l'assistance technique nécessaire.

12.2. Dans le cas où Industrialimport cesserait la fabrication en série d'un véhicule objet du contrat, la Régie Renault informera Industrialimport des perfectionnements et modifications apportés à ce véhicule, sauf avis contraire à Industrialimport.

#### Art. 13

### RESPONSABILITES ET GARANTIES

13.1. La Régie Renault a la responsabilité de la conception et de l'exécution pour ses fournitures.

Pour les fournitures livrées par Industrialimport mais exécutées d'après la conception de la Régie Renault, ses plans, ses dessins et/ou ses prescriptions, la Régie Renault répond de la conception et de l'exactitude et du caractère complet de ses plans, dessins et/ou prescriptions et Industrialimport répond de l'exécution conforme aux plans, dessins et/ou prescriptions fournis par la Régie Renault.

13.3. Sur la base de la documentation technique fournie par la Régie Renault et avec l'assistance technique prévue au contrat et sous réserve du respect par Industrialimport de toutes les prescriptions imposées par la Régie Renault dans sa documentation et, en particulier, des prescriptions concernant :

- la matière utilisée ;
- le processus de fabrication ;
- la qualification du personnel de production, d'encadrement d'atelier (la qualification indiquée par la Régie Renault correspondant aux spécifications européennes) ;
- la localisation, l'implantation et l'organisation des usines définies dans le présent contrat ;
- le matériel non fourni par la Régie Renault (entre autres le matériel fabriqué ou acheté ou acheté directement par Industrialimport (outillage, matériel, outillage aux armes, tolérances, cotés, dessins, prescriptions de la Régie Renault).

Pour ces modifications et perfectionnements, Industrialimport accorde :

- à la Régie Renault, un droit de licence gratuit et exclusif pour la France ;
- à la Régie Renault et ses licenciés, un droit de licence gratuit et non exclusif pour les autres pays, et autorise la Régie Renault à déposer un brevet au nom d'Industrialimport, comme titulaire, dans les pays où la Régie Renault aurait intérêt à protéger ces modifications et perfectionnements par un brevet. En ce cas, les frais du dépôt du brevet seront supportés par la Régie Renault.

9.5. La Régie Renault s'engage, sur demande d'Industrialimport à mettre au point, les outillages de fabrication roumaine, dans les conditions à établir d'un commun accord et sur la base des tarifs, pour les spécialistes à envoyer par voie, pratiques à l'époque respective par Industrialimport et la Régie Renault pour des services analogues.

#### Art. 10

### DOCUMENTATION TECHNIQUE

10.1. La Régie Renault s'engage à livrer la documentation fournie au titre de la cession du droit de fabrication et relative au projet technologique conformément à l'annexe n° III et l'article 2.3.

10.2. La documentation se rapportant aux véhicules, objet du présent contrat, tels que défini à l'art. 2.1, sera conforme à la dernière spécification des véhicules existant à la date de sa livraison.

10.3. La documentation au titre de la cession du droit de fabrication et au titre du projet technologique sera fournie au fur et à mesure du déroulement du planning figurant à l'annexe n° V, et sera analogue à celle que la Régie Renault utilise pour ses fabrications, adaptés aux moyens de production prévus dans le projet technologique et aux quantités de production prévues à l'annexe I, compte tenu des dispositions de l'art. 2.3.

10.4. Sur les plans figureront tous les renseignements de dénomination, symbole, matière, tolérances, ainsi que toutes indications utiles pour une fabrication et un assemblage corrects.

10.5. La documentation sera livrée franco siège Industrialimport, en cas d'expédition par poste, ou franco aéroport Banasa, en cas d'expédition par avion. La date de la livraison est :

- la date d'arrivée de la documentation au siège de Industrialimport, en cas d'expédition par poste ;
- la date de son déchargement sur l'aéroport Banasa, en cas de livraison par avion ;
- la date de la prise en charge par Industrialimport, en cas d'envoi par porteur.

Toutefois, pour l'application des pénalités prévues à l'art. IX, et seulement à cette fin, sera considérée comme date de livraison la date de l'expédition de France (date de réception postale ou du connaissance aérien).

#### Art. 11

### FOURNITURES

11.1. La Régie Renault s'engage à livrer pendant toute la durée du contrat, à la demande d'Industrialimport et sur commandes ou contrat à passer, des ensembles, sous ensembles et pièces faisant partie des véhicules prévus sous 2.1. Les plans qui seront fabriqués en série en France ou qui ont été fabriqués en série en France, à des prix et à des conditions de vente prévus à l'annexe VI.

11.2. La Régie Renault s'engage à livrer ou faire livrer à la demande d'Industrialimport et sur commandes à passer, pendant toute la durée du contrat, la

La Régie Renault garantit que Industriel Import sera un mesure de fabriquer on fournira les véhicules spécifiés sous 2.1. dans les quantités et cadences précises à l'annexe I du présent contrat.

Dans le cas où ces quantités et cadences ne seraient pas atteintes, les parties examineront en commun les causes de ces déficiences et procéderont à l'élimination de celles-ci.

Si on établit que l'insuccès est dû à des défauts imputables à la Régie Renault (erreurs de conceptions, erreurs dans les dessins, plans, prescriptions, instructions erronées de ses spécialistes, etc...), celle-ci :

a) s'engage à corriger ces défauts et à remplacer gratuitement la documentation erronée ou à compléter les marques de celle-ci dans un délai maximum de 30 jours à partir de la réception de la réclamation ;

c) répond des dommages directs, raisonnablement prévisibles à la signature du contrat, subis par Industriel Import à la suite de ces défauts.

13. La responsabilité civile de la Régie Renault est limitée à la conception du véhicule et des pièces et éléments C.K.D. fournis par elle.

13.4. La Régie Renault garantit que le matériel (machines, installations, outillages, appareils de contrôle, etc...) pour l'usine d'assemblage générale, fourni par la Régie Renault ou exécuté d'après les plans et dessins de la Régie Renault et installé conformément au plan d'installation fourni par la Régie Renault dans les délais prévus à l'annexe n° V, sera mis au point par la Régie Renault pour assurer le commencement de la production de l'auto R Berline au cours du mois de septembre 1969 et une production de 500 véhicules auto R Berline jusqu'à la fin du 4<sup>e</sup> trimestre 1969.

#### Art. 14

### PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

14.1. En rémunération des droits de fabrication en R.S.R. des véhicules prévus sous 2.1. et 2.2., du droit de vente en R.S.R. et l'exportation de ces véhicules, du know-how, de la documentation technique, de l'assistance technique, du droit de bénéficier de toutes les améliorations et perfectionnements apportés par la Régie Renault aux véhicules prévus sous 2.1. dans les conditions de l'art. XII, du droit de fabriquer en R.S.R. et de vendre en R.S.R. et dans d'autres pays conformément à l'article III des véhicules qui succéderont à l'auto R conformément à l'art. 2.4. d. des obligations assumées par la Régie Renault dans l'art. 4.4. concernant les pièces ou organes des véhicules objet du contrat convertis par des brevets ou des procédés de fabrication appartenant à des tiers ou de toutes les autres obligations assumées par Régie Renault, par ce contrat Industriel Import s'engage à payer à Régie Renault un prix total de 35 000 000 (trente-cinq millions) FF.

14.2. Le prix ci-dessus est ferme et non révisable.

14.3. Le prix total de 35 000 000 FF. sera payé en francs français dans le cadre des conventions de paiement franco-roumaines existantes à la date des paiements respectifs ou à défaut de convention ou de disponibilité dans le cadre des conventions existantes, en francs français.

Les paiements seront effectués en faveur de la Régie Renault au Crédit Lyonnais Agence de Bucarest, ou chez une autre banque française indiquée par la Régie Renault et agréée par la Banque Nationale de la Roumanie, ou Roumanie, comme suit :

a) 20% du prix total ci-dessus, soit 7 000 000 FF., au fur et à mesure des livraisons des véhicules se documentant en respectives, des véhicules ff. 16 à l'art. 9, point b) ci-dessus.

b) 30% soit 10 500 000 FF., à la remise de la documentation technique concernant les véhicules à livrer à l'annexe III, art. 3.1.

a) 30% soit 10 500 000 FF., à la remise de la documentation technique pour le véhicule auto R prévue à l'annexe I, art. 3.1.

b) 20% soit 7 000 000 FF., à la remise de la documentation technique pour l'usine d'assemblage général R. 16 prévue à l'annexe III, art. 3.6, alinéa I.

c) 20% soit 7 000 000 FF., à la remise de la documentation technique pour le montage pour l'assemblage de l'auto R Berline prévue à l'annexe III, art. 3.6, alinéa I, sauf les substitutions :

1) 5% soit 1 750 000 FF., à la remise de la documentation technique pour l'usage de l'auto R Berline prévue à l'annexe III, art. 3.6, alinéa II ;

2) 3% soit 1 050 000 FF., à la remise de la documentation technique pour l'usine d'emboutissage de l'auto R Berline prévue à l'annexe III, art. 3.6, alinéa III ;

3) 2% soit 700 000 FF., à la remise de la documentation technique pour l'atelier d'entretoise, l'atelier d'outillage, la salle des câbles et le laboratoire d'essais prévue à l'annexe III, art. 3.6, alinéas IV, V et VI.

Les paiements ci-dessus mentionnés seront effectués par ordre de paiement à remettre dans un délai de 30 jours à partir de la réception par Industriel Import et de l'auto R par la Régie Renault des documents de la tranche de la documentation technique en question, soit prêts à l'expédition. Chaque de ces ordres de paiement sera payable contre les documents suivants :

— quittances en double exemplaire portant la mention que la somme en litige représente la tranche de paiement pour la documentation technique de la tranche en question telle que précisée ci-dessus ;

— attestation de la Régie Renault d'avoir livré la documentation de la tranche en question ;

— attestation de Industriel Import confirmant la réception de la documentation de la tranche en question, Industriel Import s'oblige à remettre cette attestation dans un délai de 60 jours à partir de la livraison.

b) 10% (dix pour cent) du prix total, soit 3 500 000 FF., par ordre de paiement, dans un délai de 20 jours après la date du procès-verbal de réception technique du moteur retardé par des raisons imputables à Industriel Import, et payable contre :

— quittances en double exemplaire portant la mention que la somme en litige représente la tranche de paiement prévue à l'art. XIV.3. point b) du présent contrat ;

— photocopie du procès-verbal de réception technique du moteur de l'auto R Berline prévu à l'annexe VI.2. ou constatant que la réception technique du moteur a été retardée pour des raisons imputables à Industriel Import ;

c) 10% (dix pour cent) du prix total, soit par ordre de paiement dans un délai de 20 jours après la date du procès-verbal de la réception de la voiture auto R Berline prévue à l'annexe VI.2. ou au plus tard 70 jours après l'entrée en vigueur du contrat si la réception technique de la voiture auto R Berline est retardée pour des raisons imputables à Industriel Import et payable contre :

— quittance en double exemplaire portant la mention que la somme en litige représente la tranche de paiement prévue à l'art. XIV.3. point c) du présent contrat ;

— procès-verbal de réception technique de la voiture auto R Berline prévue à l'annexe VI.2. ou constatant que la réception technique de la voiture a été retardée pour des raisons imputables à Industriel Import ;

d) 60% (soixante pour cent) du prix total, soit 21 000 000 FF., en 10 tranches semestrielles égales, la première venant à échéance le 30 septembre 1969, après l'entrée en vigueur du présent contrat, payables par ordre de paiement contre présentation d'une quittance en double exemplaire portant la mention que la somme payée représente la tranche de paiement pour le semestre n° 1 en question dans le cadre du présent contrat ;

Le dernier paiement sera payable contre présentation en outre d'une attestation d'Industriel Import, précisant que la Régie Renault a rempli ses obligations contractuelles qui ne sont justifiées le cas échéant.

## FORCE MAJEURE

16.1. Les cas de force majeure qui empêcheraient l'une des parties d'exécuter en tout ou en partie les obligations dérivant pour elle du présent contrat, ne peuvent être opposés à l'autre partie qu'à condition de lui avoir communiqué, dans un délai de 15 jours de leur apparition, par lettre recommandée, le commencement et la fin de la force majeure invoquée en annexant à cette communication un certificat des autorités compétentes attestant la réalité et l'exactitude des faits et dates allégués. La partie qui n'a pas respecté cette condition sera réputée avoir pris à charge irrévocablement les risques et toutes les conséquences de la force majeure en question.

La force majeure ne peut être invoquée pour les équipements et outillages qui se fabriquent en série et que le vendeur peut se procurer ailleurs en temps utile.

16.2. On entend, par force majeure, tous les événements indépendants de la volonté des parties, imprévisibles et si prévisibles inévitables, intervenus après l'entrée en vigueur du contrat et qui empêchent l'exécution intégrale ou partielle des obligations dérivant de ce contrat.

16.3. En cas de force majeure portée à la connaissance de l'autre partie conformément au par. 1. ci-dessus, les obligations des deux parties se prolongent automatiquement de la durée du retard dû et justifié par la force majeure.

16.4. Pour retard et non-exécution des obligations dus à la force majeure, aucune des parties ne peut réclamer à l'autre des pénalités, des intérêts ou tout autre dédommagement ou participations au préjudice souffert par elle à cause de la force majeure.

16.5. Si le retard dû à la force majeure dépassait 6 mois, la partie à laquelle elle fut opposée a le droit — faite d'autre accord — de résilier le contrat par lettre recommandée, sans autre formalité. En ce cas, l'instance arbitrale décidera sur la liquidation des rapports entre les parties.

## DUREE DU CONTRAT

17.1. Le présent contrat est conclu pour une durée de 10 ans à compter de la date de son entrée en vigueur.

17.2. Si Industrialimport décide de faire usage conformément à l'art. 2.4.d. de son droit de fabrication d'un véhicule qui succéderait à l'auto R, la durée de la validité du contrat pour ce véhicule sera prorogée de cinq années à compter de la mise en fabrication en série du véhicule en Roumanie, sans que la durée du contrat puisse en tout état de cause excéder 15 ans.

17.3. Après l'expiration du contrat, Industrialimport a le droit d'utiliser librement la documentation et les informations techniques reçues de la Régie Renault pour la fabrication en R.S.R. et la vente dans d'autres pays sans aucune limitation, exceptée celle concernant le secret réglée à l'art. VI et sans être tenu à aucun paiement.

## RESILIATION

18.1. Si la Régie Renault retardait de plus de six mois la livraison complète de la documentation, Industrialimport aurait le droit de résilier le contrat par lettre recommandée, envoyée à la Régie Renault, sans autre formalité. En ce cas, l'arbitrage déciderait des prétentions de Industrialimport et de la liquidation des rapports entre parties.

Pour les paiements prévus ci-dessus, Industrialimport remettra à la Régie Renault une lettre de garantie de la Banque Nationale de la R.S.R. garantissant ces paiements conformément aux clauses du présent contrat.

Le texte de cette lettre de garantie sera conforme à l'annexe n° 1. et cette lettre de garantie sera remise avec le paiement prévu au point a) 1.

Toutes les taxes, frais et impôts découlent de l'application du présent contrat, dus en France, seront à la charge de la Régie Renault.

Toutes les taxes, frais et impôts découlant de l'application du présent contrat, dus en R.S.R., seront à la charge d'Industrialimport.

14.4. Il est précisé que dans le prix total de 35 000 000 F.F. prévu sous 14.1. est comprise l'obligation de la Régie Renault prévue sous l'art. 2.3.1.f, seulement si, pour les véhicules prévus sous 2.1.e, 2.1.f et 2.1.g, la Régie Renault a pris la décision de fabriquer ces types en France avant la communication d'Industrialimport qu'elle a décidé de fabriquer ces véhicules en R.S.R.

Si, à la date à laquelle Industrialimport communiquera à la Régie Renault sa décision de fabriquer ces véhicules en Roumanie, la fabrication de ceux-ci en France n'a pas été décidée, Industrialimport payera à la Régie Renault, pour les obligations de celle-ci prévues sous 2.3.1.2., une somme forfaitaire et non révisable de 1 250 000 F.F. pour le premier type demandé, quel qu'il soit, et 625 000 F.F. pour chacun des suivants.

A la date de la livraison de cette documentation, les sommes indiquées ci-dessus seront portées au crédit de la Régie Renault dans un compte ouvert à son nom à la Banque Nationale de la R.S. de Roumanie.

La Régie Renault s'engage à acheter à Industrialimport des pièces, ensembles ou sous-ensembles de ces véhicules pour un montant correspondant.

Le montant des commandes passées par la Régie Renault à Industrialimport à ce titre sera inscrit au débit de la Régie Renault au même compte pour leur valeur F.O.B. port roumain ou franco-frontière roumaine jusqu'à l'acquiescement complet de la dette roumaine.

Ces produits devront être offerts par Industrialimport à des prix F.O.B. port roumain ou franco frontière roumaine, équivalents aux prix F.O.B. port français ou franco frontière française consentis par la Régie Renault à Industrialimport pour des pièces comparables.

Si la décision de la Régie Renault de fabriquer un ou plusieurs de ces types était postérieure à celle de Industrialimport pour les mêmes types, les sommes correspondantes seront portées au débit de la Régie Renault au même compte.

Si, à l'expiration du contrat, ce compte laissait paraître un solde créditeur en faveur de la Régie Renault, celle-ci devrait néanmoins continuer ses achats pour lesdits produits en Roumanie jusqu'à apurement complet du compte, en abandonnant ce solde.

Si, à l'expiration du contrat, le compte faisait apparaître un solde débiteur en faveur de Industrialimport, ce solde serait déduit des dernières tranches semestrielles dues par Industrialimport à la Régie Renault, conformément à l'art. 14.3.

## PENALITES

15. En cas de retard, sauf cas de force majeure, de plus de 30 jours, Impu blo à la Régie Renault dans la livraison de la documentation prévue à l'annexe III par rapport au planning prévu à l'annexe V, la Régie Renault paiera à Industrialimport une pénalité de 0,1 % du prix total du contrat pour chaque semaine révolue de retard.

Le montant cumulé de toutes les pénalités de retard ne pourra, en aucun cas, excéder 3 % du prix total du contrat.

18.2. Si Industrialimport, par sa faute, rompt le contrat sans qu'il y ait faute de la Régie Renault, l'arbitrage déciderait du montant des sommes dues à la Régie Renault pour les prestations fournies à Industrialimport et pour les autres prétentions de la Régie Renault.

Art. 19

#### CLAUSE COMPROMISSOIRE (arbitrage)

19.1. Tout différend de toute nature dérivant du présent contrat ou en liaison avec lui et que les parties n'ont pas résolu par entente amiable sera tranché définitivement par voie d'arbitrage conformément au règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre Internationale de Commerce de Paris et aux dispositions suivantes :

19.2. Le Tribunal sera composé de trois arbitres désignés comme suit : chaque partie désignera un arbitre et ces deux parties, ainsi désignées, désigneront l'arbitre président. Si les arbitres désignés par les parties ne tombent pas d'accord dans un délai de 30 jours à partir de leur nomination sur la personne de l'arbitre président, celui-ci sera désigné, sur la demande de l'une des parties, par le président de l'Office national de la chambre internationale de Zurich. La partie qui veut soumettre un différend à l'arbitrage communiquera cette décision par écrit à l'autre partie, en indiquant le nom et l'adresse de l'arbitre qu'elle a choisi. La partie qui reçoit cette communication est obligée de désigner l'arbitre choisi par elle dans un délai d'un mois après réception de cette communication, faute de quoi cet arbitre sera désigné, sur la demande de l'autre partie, par le Président de la Chambre internationale de commerce de Zurich.

19.3. Les arbitres trancheront le différend *ex aequo et bono* par une décision motivée, donnée par leur majorité. Les arbitres donneront leur décision le plus tôt possible et si possible pas plus tard que 3 mois après la constitution du Tribunal arbitral. Les arbitres statueront aussi sur la charge du coût de l'arbitrage, en fixant les obligations des parties à ce sujet.

19.4. La décision arbitrale est définitive et exécutoire.

19.5. L'arbitrage aura lieu à Genève

Art. 20

#### ENTREE EN VIGUEUR ET DISPOSITIONS FINALES

20.1. Le présent contrat entrera en vigueur le 4 septembre 1966, à condition que les autorisations éventuellement nécessaires, délivrées par les autorités compétentes de chaque pays, notamment les autorisations d'importation et d'exportation de droits et procédés de fabrication, soient obtenues et communiquées jusqu'au 1<sup>er</sup> novembre 1966.

Le présent contrat est suivi des 13 annexes suivantes :

Annexe I. — Caractéristiques et modèles du contrat et programme de production.

Annexe II. — Liste des brevets et marques Renault concernant le véhicule.

Annexe III. — Documentation technique.

Annexe IV. — Assistance technique.

Annexe V. — Règlement pour le développement du contrat.

Annexe VI. — Remplacement et réparation.

Annexe VII. — Essais effectués en R.D.R. pour l'auto R. berlina.

Annexe VIII. — Evaluation des investissements en matériel.

Annexe VIII bis. — Régle de change des non compris dans l'annexe VIII.

Annexe IX. — Liste des brevets Renault concernant les moyens de fabrication et non compris dans le présent contrat, à l'exception du droit d'utilisation accordé à Industrialimport par l'art. 4.1.

Annexe X. — Texte de la garantie bancaire.

Annexe XI. — Fournitures C.K.D.

Annexe XII. — Fournitures du matériel (machines, installations, outillage, appareils contrôle, etc...).

Annexe XIII. — Assemblage des véhicules Renault au titre de l'art. 12.

20.2. Toutes les annexes constituent des parties intégrantes du présent contrat.

20.3. Tout complément ou modification apporté au présent contrat ne sera valable et opposable entre les parties contractantes que s'il résulte, expressément, d'un acte écrit, daté et signé par les deux parties représentées par leurs présidents ou par les personnes qu'ils auront expressément déléguées à cet effet.

20.4. Toute correspondance dans le cadre de ce contrat, et concernant ce contrat sera faite en langue française et sera expédiée par Industrialimport en 2 exemplaires et par la Régie Renault en 4 exemplaires.

20.5. Tous les actes concernant ce contrat et sa conclusion, antérieur au 3 septembre 1966, signés par les deux parties ou par l'une d'elles, sont annulés et remplacés par le présent contrat.

20.6. Pour l'exécution de ce contrat, les parties élisent leurs domiciles aux sièges sociaux indiqués en tête de ce contrat.

20.7. Le présent contrat a été rédigé en langue française et signé à Bucarest, en 4 exemplaires originaux, dont 2 exemplaires pour chaque partie.

Bucarest, le 6 septembre 1966,

Régie Nationale des Usines Renault,

Industrialimport,

Entreprise d'Etat pour le commerce extérieur.

#### Contrat n° 7.359.101

Entre les soussignés :

— Régie Nationale des Usines Renault ayant son siège et domicile élu à Boulogne-Billancourt, av. Emile-Zola, numéro 8-10, représentés par :

M. Van Berkeere, ingénieur de la direction des usines à l'extérieur dénommés dans ce qui suit le vendeur

et

— Industrialimport, Entreprise d'Etat pour le commerce extérieur, ayant son siège et domicile élu en Roumanie, ville de Bucarest, bd Dacia, numéro 13, représentés par :

M. le Directeur général adj. Ing. Grăceanu Alex. et

M. le Conseiller Ing. Surugiu Victor

déterminée dans ce qui suit l'acheteur,

le contrat suivant est intervenu.

#### PREAMBULE

— Attendu que les parties ont signé le 6 septembre 1966, un contrat n° 634034 par lequel le vendeur a accordé à l'acheteur le droit de fabriquer et de vendre des véhicules Renault

— Attendu que par ce même contrat le vendeur s'est obligé à livrer à la demande de l'acheteur pendant toute la durée de ce contrat les matériels nécessaires à la fabrication des véhicules.

— Attendu que dans l'annexe XII de ce contrat, il est prévu que le vendeur accorderait à l'acheteur des conditions de paiement sur huit ou dix ans pour la fourniture des matériels à condition que l'acheteur prenne l'engagement de passer des commandes de matériel en France dans le cadre de ce contrat pour un montant minimum de 50 millions de francs et dans le cadre d'un crédit fournisseur.

— Attendu que l'acheteur pour bénéficier des conditions de paiement sur huit ans ou dix ans suivant les formules prévues : à l'annexe XII du contrat 6.340.034, signé le 6 septembre 1956 a pris l'engagement de passer des commandes de matériels pour un montant minimum indiqué plus haut de 50 millions de francs dans la mesure où le vendeur obtiendra l'accord de l'Administration française.

— Il est convenu ce qui suit :

#### Article premier

### OBJET - BUT DU CONTRAT

1.1. L'objet but de ce contrat est l'acquisition par l'acheteur dans les conditions ci-après d'une installation complète permettant l'assemblage, à partir d'units, le ferrage, la confection, le garnissage, les leries, le montage et la finition de véhicules automobiles de tourisme Renault.

Etant donné qu'il sera produit dans une phase initiale la Renault 16, puis dans une phase ultérieure le véhicule auto R, la fourniture d'équipement faisant l'objet du présent contrat portera sur :

— Les équipements spécifiques à la Renault 16 qui seront livrés à titre d'emprunt dans les conditions prévues au contrat 6.340.034 du 6 septembre 1956 concis entre les deux parties et qui devront assurer une cadence de production de (5) véhicules Renault 16 à l'heure.

— Les équipements communs à la Renault 16 et à l'auto R et qui devront assurer en évidence de production de 40 000 véhicules par an avec leurs accessoires et 10 % de pièces de rechange.

Cette installation doit avoir les caractéristiques techniques prévues à l'annexe I et être capable de réaliser les performances prévues à la même annexe.

### Art. 2

### LIVRAISONS ET PRESTATIONS DE SERVICE DU VENDEUR

2.1. Le vendeur s'oblige :

a) A livrer à l'acheteur le matériel et les pièces de rechange et d'usure spécifiés à l'annexe II et ayant les caractéristiques prévues à l'annexe I, il est bien entendu que les pièces d'usure sont prévues pour deux ans d'utilisation à cadence normale et les pièces de rechange pour un an après la période de garantie.

L'acheteur communiquera au vendeur dans un délai de six mois après l'entrée en vigueur du contrat, une liste des pièces de rechange et d'usure conformes dans leurs spécifications et prix à celles détaillées aux annexes I et II du présent contrat. Le montant total des pièces incluses dans cette liste ne sera pas inférieur à la moitié du prix des pièces de rechange et d'usure indiquées à l'article 4 ci-dessus.

L'acheteur dans un délai de trois ans après l'entrée en vigueur du contrat s'engage à assurer des stocks de pièces de rechange et d'usure détaillés aux

annexes I et II mais non incluses dans la liste mentionnée ci-dessus, ou d'autres pièces dont les prix seront convenus entre les deux parties.

Toutefois, les quantités spécifiées par l'acheteur devront être déterminées de telle sorte que le montant total des pièces de rechange et d'usure livrées dans le cadre du présent contrat soit égal au prix indiqué à l'article 4 ci-dessus.

b) A livrer à l'acheteur la documentation et l'engineering spécifiques à l'annexe IV.

c) A livrer à l'acheteur, conformément à l'annexe I, le processus technologique, c'est-à-dire la description de l'installation et de son fonctionnement, y compris les performances de capacité, qualité et consommation spécifiques garanties.

d) A assurer, conformément à l'annexe VII et à l'article 11 du contrat, la direction technique de la surveillance du montage, de la mise en route de l'installation et des ... en vue de la réception de l'installation ainsi qu'à l'instruction du personnel opératif roumain.

e) A garantir à l'acheteur l'usage libre et paisible du processus de fabrication, dont le know-how lui est fourni en vertu du présent contrat, pour obtenir et vendre les produits fabriqués dans l'installation, objet du présent contrat.

f) A respecter les engagements prévus à l'article 17.

2.2. L'objet et le but du contrat étant l'acquisition, par l'acheteur, d'une installation complète, telle que définie à l'article 1, l'exécution de la totalité des obligations du vendeur, prévues à l'article 2.1. (a - e) Inclusive des annexes, est essentielle.

L'exécution d'une ou plusieurs d'entre elles ou leur exécution partielle ne présente pas, pour l'acheteur l'utilité convenue et celui-ci ne peut être considéré avoir reçu l'objet du contrat que si — et quand — le vendeur accomplit la totalité de ses obligations assumées par le présent contrat.

### Art. 3

### LIVRAISONS ET PRESTATIONS DE SERVICES INCOMBANT A L'ACHETEUR

3.1. L'acheteur procurera les équipements, outillages et matériels spécifiés à l'annexe III et qui s'exécuteront conformément aux prescriptions et projets d'exécution livrés à l'acheteur par le vendeur, spécifiés à l'annexe IV. Ces équipements, outillages et matériels seront contrôlés par le vendeur avant le commencement du montage.

Pour ces équipements, outillages et matériels, l'acheteur est responsable seulement pour l'exécution, conformément aux prescriptions et projets d'exécution fournis par le vendeur, et le vendeur est responsable de la conception technique, de l'exactitude, de la correction et de la suffisance des projets d'exécution et des prescriptions fournis par lui.

3.2. L'acheteur mettra à disposition, en temps utile, conformément à l'annexe VII :

— le personnel roumain nécessaire à l'exécution du montage, à la mise en marche et à la réalisation des essais en vue de réception et d'épreuves de réception ;

— les outils nécessaires à l'exécution du montage, à l'exception des éventuels outils spéciaux qui seront mis à disposition par le vendeur, conformément à l'annexe VII ;

— les matériels, matières premières et outillages (force motrice, eau, courant électrique, etc...) nécessaires à la mise en route et aux essais prévus pour la réception.

3.3. L'acheteur s'engage à assurer un dépôt de matériel correct et un stockage à l'abri des intempéries et à faire les arrangements appropriés nécessaires à la bonne conservation du matériel fourni par le vendeur.

Art. 4

4.1. Le prix total (global) des livraisons et prestations de services auxquelles s'est obligé le vendeur, conformément à l'article 2, paragraphe 1, du présent contrat est de :

Ce prix se compose de :

- équipements, outillages, matériels ;
- pièces de rechange et d'usure.

Les prix unitaires de la fourniture sont identiques à l'annexe II et serviront pour la facturation.

4.2. Le prix est ferme et non révisable et il s'entend, y compris l'emballage adéquat, tel que défini à l'article 7 :

- a) pour le matériel (équipements, pièces de rechange et d'usure et matériels) ;
- franco frontière française dédouanée et libre à l'exportation en R.S.R. pour expédition par voie ferrée (chemin de fer ou par route) ;
- b) pour la documentation :
- si expédiée par Poste, recommandée libre de toute charge au siège d'Industrialimport-Bucarest ;
- si expédiée par avion, libre de toute charge aéroport de Baneasa, R.S.R.

4.3. Tous les impôts et taxes de toute nature, présents ou futurs, à percevoir par n'importe quelle administration ou organe officiel afférents au présent contrat, aux biens et services qui font son objet, aux paiements, instruments de paiement ou quittances devant être effectués ou émis en vertu du présent contrat, redevables dans le pays du vendeur, sont à la charge de celui-ci.

Toutes les taxes et impôts de toute nature, présents ou futurs, à percevoir par n'importe quelle administration ou organe officiel afférents au présent contrat, aux biens importés en vertu de ce contrat, aux services exécutés par le vendeur, ses représentants et ses spécialistes en R.S.R., en vertu de ce contrat, aux paiements et instruments de paiement effectués ou émis conformément à ce contrat, redevables en R.S.R., sont à la charge de l'acheteur.

Art. 5

CONDITIONS DE PAIEMENT

5.1. Le prix total de ..... francs prévu à l'article 4 sera payé par l'acheteur au vendeur en francs français, dans le cadre des conventions de paiement franco-roumaines existant à la date des paiements respectifs ou à défaut de conventions ou de disponibilités dans le cadre des conventions existant en francs français.

5.2. Les paiements seront effectués en faveur de la Régie Romanait dans une banque française (ci-après désignée la Banque) indiquée par la Régie Roumaine et agréée par la Banque nationale de la République socialiste de Roumanie, comme suit :

a) 5 % du prix total, c'est-à-dire ..... FF, à titre d'acompte, par un ordre de paiement émis dans un délai de 20 jours à partir de l'entrée en vigueur du contrat, mais pas avant la quinzième jour à partir de la date de réception par l'acheteur d'une lettre du vendeur attestant que les autorités compétentes de son pays ont accordé les licences d'exportation pour les matériels à livrer conformément au présent contrat ou que ces licences d'exportation pour le Roumanie ne sont pas nécessaires.

Le montant de cet acompte sera versé contre présentation des documents suivants :

— l'attestation de la Banque Roumaine indiquant que la somme encadrée repré-

sent l'acompte de 5 % prévu à l'article 5, paragraphe a) du contrat n° 7350.101 conclu avec Industrialimport.

— lettre de garantie conforme au texte de l'annexe X émise par la Banque pour la restitution de cet acompte le plus tôt possible par un calcul à partir de la date de l'encaissement de l'acompte et jusqu'au remboursement effectif, au cas où dans la mesure où le vendeur ne prouve pas avoir accompli ses obligations de livraison, conformément au contrat. Cette preuve ne peut être faite que par la présentation des documents d'expédition prévus sous b) ci-dessous :

— photocopie des licences d'exportation accordées par les autorités compétentes avec une validité dépassant d'au moins trois mois le délai fixé dans le contrat pour la dernière livraison ou une simple attestation du vendeur que, pour le matériel considéré, les licences d'exportation vers la Roumanie ne sont pas nécessaires.

b) 10 % du prix total, c'est-à-dire ..... FF, par ordre de paiement, au fur et à mesure des livraisons sur présentation par la Banque nationale de la R.S.R. des documents suivants :

— facture en trois exemplaires pour le prix total de chaque livraison avec mention que, du prix total prévu dans la facture, 5 % ont été encaissés à titre d'acompte ; le pourcentage sera payé à la présentation de cette facture et les autres documents d'expédition ; 85 % seront payés ultérieurement conformément aux prévisions de l'article 5, paragraphe 2 c) et d), du présent contrat ;

— spécification des matériels expédiés (contenu des caisses et colis) en trois exemplaires ;

— certificat de contrôle (certificat d'usine) du vendeur ou de l'usine manufacturière attestant que le matériel expédié fait de matériaux de première classe, est de bonne construction, conformément à l'article 10 du contrat n° .....

— copie de la lettre de voiture ;

— confirmation écrite du mandataire de la Société de transports Romtrans, S.C. Bucarest, attestant :

• pour expéditions en wagons complets :

• que le wagon n° ..... a été expédié par le vendeur franco frontière française, dédouané vers la station de destination en R.S.R. inc. qu'il a par Romtrans dans ses dispositions et qu'il a franchi la frontière française en route vers la Roumanie le .....

• pour expéditions en wagons collectifs ou par camions :

• qu'il a reçu de la part du vendeur la marchandise emballée, pour expédition vers la R.S.R. franco frontière française, chargée dans le wagon collectif n° ..... ou dans le camion n° ....., conformément aux instructions de la société Romtrans, Bucarest, et que ce wagon (ou camion) a franchi la frontière française en route vers la R.S.R. le .....

— copie du télégramme TM2 ou du télex envoyé à chaque expédition à l'acheteur, ainsi qu'à Romtrans, Bucarest, avant de l'expédition ou la marchandise, avec indication du n° ..... et du nombre de caisses ou colis, des poids bruts et nets, de la valeur et numéro du wagon ;

— ou du véhicule automobile.

c) 1) 80 % de la totalité du prix des équipements, outillages, matériels ; la moitié du prix des pièces de rechange et d'usure, c'est-à-dire ..... FF, en 16 semestralités égales.

La première venant à l'échéance 6 mois après la date de la dernière livraison, ou au plus tard 18 mois après la date de signature du présent contrat, dans le cas où les livraisons seraient dues à des causes imputables à l'acheteur, la date de livraison étant réduite celle du passage à la frontière française stipulée dans l'attestation du mandataire de la Société Romtrans, telle que définie au paragraphe b) ci-dessus.

Chaque semestralité en valeur de ..... FF sera couverte par une traite

de valeur égale. Il y aura donc en total 16 traites, chacune en valeur de ..... F.F.

Ces traites seront tirés par le vendeur sur l'acheteur après l'entrée en vigueur du présent contrat et envoyés pour acceptation à celui-ci.

Lorsque les expéditions auront atteint 80 % de la valeur du contrat, l'acheteur adressera ces traites dûment acceptés par lui à la banque qui les conservera en qualité de trustee avec mandat irrévocable de les dater et échéancer à partir de la date de la dernière livraison, telles que définies ci-dessus et de les remettre au vendeur contre remise par lui d'une copie des documents d'expédition, telle que définie au paragraphe b) ci-dessus, le montant des factures de ces expéditions devant représenter 100 % du prix total indiqué ci-dessus dans cet alinéa.

2) 80 % de la moitié des pièces de rechange et d'usure, c'est-à-dire ..... F.F. en 10 sommes/régularités égales, la première venant à échéance 6 mois après la date de la dernière livraison de ces pièces ou au plus tard 42 mois après la date de signature du présent contrat dans le cas où les retards de livraison seraient dus à des causes imputables à l'acheteur, la date de livraison étant réputée celle du passage à la frontière française stipulée dans l'attestation du mandataire de la société Ronitras, telle que définie au paragraphe b) ci-dessus.

Cheque semestrialité en valeur de 140.000 F.F. sera convertie par une traite de valeur égale. Il y aura donc en total 10 traites, chacune en valeur de ..... F.F.

Ces traites seront tirés par le vendeur sur l'acheteur après l'entrée en vigueur du présent contrat et envoyés pour acceptation à celui-ci.

Lorsque les expéditions mentionnées dans cet alinéa auront atteint 80 % de leur valeur indiquée ci-dessus, c'est-à-dire ..... F.F., l'acheteur adressera ces traites dûment acceptés par lui à la banque, qui les conservera en qualité de trustee avec mandat irrévocable de les dater et échéancer à partir de la date de la dernière livraison, telles que définies ci-dessus et de les remettre au vendeur contre remise par lui d'une copie des documents d'expédition telle que définie au paragraphe b) ci-dessus, le montant des factures de ces expéditions devant être égal à la moitié de la valeur des pièces de rechange et d'usure indiquée à l'article 4.

Sur le montant de ..... F.F. couvert par les traites, l'acheteur paiera au vendeur un intérêt de 6 % par an. Cet intérêt sera calculé sur le montant des livraisons mentionnées aux alinéas 1 et 2 ci-dessus et sera payable aux mêmes échéances que les traites correspondants. A cette fin, le vendeur enverra à l'acheteur un décompte d'intérêt du sur chaque échéance au moins 60 jours avant cette échéance.

Le paiement des traites et de l'intérêt dû sur échéance se fera par ordre de paiement contre quittance attachée à la traite acceptée et qui sera restituée à l'acheteur.

L'acheteur a le droit de payer par anticipation partiellement ou totalement avec ou plusieurs traites.

Tous paiements anticipés seront effectués seulement à la date d'échéance d'une traite et ils s'imputeront sur le solde non échu des traites dans l'ordre inverse des échéances.

Au cas où le paiement anticipé ne régèlerait pas le montant exact d'une ou plusieurs traites, la traite partiellement payée serait remplacée par une nouvelle traite au même échéance pour le solde non payé.

L'acheteur devra présenter le vendeur du paiement anticipé enregistrement au moins deux mois avant la date d'échéance à laquelle l'opération sera effectuée.

Les traites acceptés par l'acheteur en faveur du vendeur, peuvent être rachetés, régularisés, restitués, modifiés ou en non-paiement.

Tous autres caractères irrévocables et le paiement à leur échéance antérieure ou tardive en tout ou partie ne pourra être refusé, contesté ou retardé par le vendeur sous aucune forme.

d) 5 % (cinq pour cent) du prix total, c'est-à-dire ..... F.F. par ordre de paiement dans un délai de 20 jours à partir de la date du procès-verbal de réception provisoire comme prévu à l'article 12, paragraphe 2, et au plus tard 14 mois après la fin des livraisons prévues à l'article 5 c) ci-dessus du vendeur si la réception est retardée pour des causes imputables exclusivement à l'acheteur. Le paiement sera effectué contre :

-- quittance en double, mentionnant que « la somme encaissée représente la tranche de prix de 5 % prévue à l'article 5, paragraphe 2 a), du contrat n° 7.350.101 conclu avec Industriadipont ;

-- photocopie du procès-verbal de réception signé par les deux parties ou du procès-verbal signé par les deux parties consistant que la réception a été retardée pour des causes imputées exclusivement à l'acheteur.

Si la réception provisoire était retardée pour des causes imputables exclusivement à l'acheteur et, par conséquent, si le paiement prévu ci-dessus était effectué sans qu'un protocole de réception ait été signé, le vendeur restera obligé, jusqu'à l'expiration de 24 mois, après la fin de ses livraisons, de prouver sur la demande de l'acheteur et conformément à l'article 12 que l'installation réalise les performances garanties spécifiées aux annexes VIII et IX.

5.3. Pour les paiements dus par l'acheteur au vendeur, prévus sous 5.2.b, c) et d) ci-dessus, l'acheteur remettra au vendeur, avec l'acompte prévu sous 5.2.a), une lettre de garantie de la Banque nationale de la R.S.R. dont le texte sera conforme à l'annexe XI.

5.4. Le vendeur paiera les pénalités prévues à l'article 14 et les dépenses éventuelles, faites par l'acheteur au titre de la garantie, telles que prévues à l'article 13 dans un délai de 30 jours à partir de l'acceptation de la demande de l'acheteur communiquée par lettre recommandée. En cas contraire, l'acheteur sera en droit de retirer ces montants des paiements dus au vendeur à l'exception des traites.

## Art. 6

### LIVRAISON D'EQUIPEMENTS, OUTILLAGES ET MATERIELS (Lieux, temps et conditions)

#### 6.1. Le vendeur s'oblige à :

-- livrer les équipements, outillages, matériels spécifiés à l'annexe II à partir du 8<sup>e</sup> mois après l'entrée en vigueur du contrat et jusqu'au 12<sup>e</sup> mois après l'entrée en vigueur du contrat en effectuant les livraisons conformément au programme de livraison de l'annexe VI ;

-- à livrer les pièces de rechange et d'usure, spécifiées par l'acheteur dans les six mois suivant l'entrée en vigueur du contrat, dans les mêmes délais que ceux indiqués à l'annexe ci-dessus ; le restant des pièces de rechange et d'usure sera livré au fur et à mesure de leur demande dans un délai de 6 mois maximum après la réception par le vendeur de cette demande ;

-- à livrer la documentation aux délais prévus à l'annexe VI ;

-- à assurer les services concernant l'exécution du montage, l'instruction du personnel roumain, la mise en route de l'installation et les essais en vue de la réception aux délais prévus à l'article 11 du contrat, annexe VII, et conformément au programme prévu à l'annexe VI.

6.2. Les matériels, équipements, outillages et pièces de rechange) seront livrés au passage de la frontière roumaine vers la R.S.R. La documentation sera livrée au siège de l'acheteur en cas d'expédition par poste ou à l'aéroport de Buzău en cas de livraison en avion.

6.3. Pour les matériels, en cas où le délai de livraison de date de passage de la frontière roumaine vers la R.S.R. dans l'attestation du mandataire roumain sera dépassé sans raison valable :

Pour la documentation, on considère comme date de réception la date de son arrivée au siège de l'acheteur, si expédiée par poste, et la date de son déchargement sur l'aéroport Banarsa, si expédiée par avion. Toutefois, pour l'application de pénalités de retard de la documentation et seulement à cette fin, sera considérée comme date de livraison de la documentation la date du récépissé postal ou du connaissement aérien, c'est-à-dire la date de son expédition par le vendeur.

6.4. La propriété et les risques passent à l'acheteur :

- pour les matériels au passage de la frontière française ;
- pour la documentation à son arrivée au siège de l'acheteur et expédiée par poste ou à son déchargement sur l'aéroport de Banarsa, R.S.A., si expédiée par avion.

6.5. Des livraisons anticipées ne sont permises au vendeur qu'avec le consentement écrit et préalable de l'acheteur.

6.6. L'objet du contrat étant une installation complète, telle que définie à l'article 1, l'accomplissement de l'objet contractuel a lieu à la signature du récépissé et de l'acceptation définitive prévue à l'article 12, § 2.

#### Art. 7

##### EMBALLAGE

7.1. Le vendeur s'oblige d'emballer la marchandise dans des emballages adaptés à la marchandise, ainsi qu'au moyen de transport, de sorte que l'intégrité quantitative et qualitative de la marchandise soit assurée pendant le transport et les transbordements.

7.2. Chaque caisse ou colis ne doit pas dépasser, en général, les dimensions suivantes :

- longueur ..... 10 000 mm
- largeur ..... 2 750 mm
- hauteur ..... 2 900 mm

A la hauteur d'une caisse, à 2975 mm, les coins de celle-ci doivent être en dehors, afin que la largeur de la caisse à la hauteur de 2980 mm ne dépasse pas 1300 mm.

Et, s'il y a des caisses, les dimensions qui sont mentionnées ci-dessus, le vendeur devra, en temps utiles, les expliquer (jusqu'à l'acheteur) et, à Banarsa, lui faire prendre les mesures nécessaires qui indiquent la longueur, la largeur et la hauteur exactes, ainsi que le centre de gravité.

#### Art. 8

##### ASSURANCE DE LA MARCHANDISE

Jusqu'à la livraison, telle que définie à l'article 6, l'assurance est à la charge du vendeur.

#### Art. 9

##### TRANSPORT ET EXPÉDITION

9.1. Le vendeur est obligé de remettre à l'acheteur, à l'entreprise Rontrens, Banarsa, et de correspondance de celui-ci, dans le pays exportateur, vers la R.S.A., au plus tard 45 jours avant la date prévue pour l'expédition, un procès-verbal d'expédition contenant :

- la désignation du matériel et les positions respectives de l'annexe II ;
- le mode adopté pour l'expédition ;

- emballage des colis :

Et selon les possibilités, l'indication de la nature de l'emballage, et au plus tard 30 jours avant l'envoi de la marchandise à la frontière française, les renseignements complémentaires suivants :

- volume approximatif en m<sup>3</sup> ;
- pour les caisses ou colis dont le poids dépasse 3 tonnes et la longueur 10 000 mm, leurs poids et volume ;
- les dimensions des caisses ou colis dont les dimensions dépassent celles spécifiées à l'article 7.2 ;
- poids approximatif de la caisse ou du colis le plus lourd

9.2. Le vendeur effectuera les expéditions avisées comme démontré au paragraphe précédent, conformément aux instructions d'expédition transmises par l'entreprise Rontrens, Banarsa, à son mandataire (correspondant) du pays d'origine de l'expédition vers la R.S.A.

L'acheteur, du moment où, sur l'entreprise Rontrens, Banarsa, a le droit de choisir le point frontière français d'origine de l'expédition par laquelle la marchandise respective doit passer,

l'acheteur communiquera au vendeur le point frontière française au moins huit jours avant chaque expédition.

9.3. Le vendeur est obligé d'empaqueter ou d'introduire à l'intérieur de chaque colis ou caisse, visiblement, une spécification du contenu avec les indications suivantes obligatoires :

- numéro du contrat ;
- numéro de la position de la spécification contenue à l'annexe II ;
- dénomination de la marchandise ;
- poids net ;
- nombre de pièces ;
- marquage de chaque caisse ou colis.

9.4. Chaque caisse ou colis sera prévu par le vendeur d'un marquage solides, résistant aux manipulations, chargements, qui comprendra :

- l'adresse et le lieu de destination ;
- le nom et l'adresse de l'expéditeur ;
- numéro du contrat ;
- numéro de la position de la spécification contenue dans l'annexe II ;
- poids brut/net ;
- numéro du colis ou de la caisse ;
- inscription pour une bonne manœuvre comme « fragile », « bas », « haut », « ne pas renverser », etc. ;

- l'endroit où s'applique le câble pour le maintien de l'équilibre de la caisse ou du colis pendant l'élevation à l'aide de la grue ;

- le centre de gravité qui ne doit pas dépasser un mètre sur l'une de leurs dimensions.

9.5. Dans un délai de deux jours ouvrables après l'expédition, le vendeur avisera de l'expédition télégraphiquement ou par télex l'acheteur ainsi que l'entreprise Rontrens Banarsa, en indiquant dans le télégramme :

- numéro du contrat ;
- date de l'expédition ;
- numéro des caisses ;
- numéro de la position de la spécification contenue dans l'annexe II ;
- destination de la marchandise ;
- nature des colis ou caisses ;

- poids brut/net;
- valeur de la marchandise expédiée, telle que prévue à l'annexe II;
- selon le cas, numéro du wagon ou numéro de récépissé postal ou communication aérien.

En même temps, le vendeur enverra à l'acheteur, pour chaque transport par lettre recommandée, un jeu des documents prévus à l'article 5, paragraphe 2, point b), à l'exception de la copie du télégramme, ci-dessus mentionnée, et de la photocopie de la licence d'importation ou de la confirmation qu'une telle licence n'est pas nécessaire.

Art. 10

ESSAIS AVANT EXPEDITION, CONTESTATIONS ET RECLAMATIONS  
A L'ARRIVEE DU MATERIEL SUR LE CHANTIER EN R.S.R.

10.1. Le vendeur exécutera dans l'usine productrice, avant l'expédition, sur les équipements, les outillages et les matériaux qui sont à livrer, tous les essais nécessaires à la vérification des matériaux utilisés, de la qualité de l'usinage et de leur fonctionnement correct.

L'acheteur a le droit de participer par ses délégués à ces essais et de contrôler la fabrication, l'expédition et l'emballage et, dans ce but, le vendeur communiquera à l'acheteur le date du commencement de ces essais 30 jours avant le début. Si les délégués de l'acheteur ne se présenteraient pas à ces essais, ceux-ci seraient exécutés en leur absence.

Ces essais ne sont pas considérés comme essais de réception de l'équipement, de l'outillage ou du matériel respectif et n'ont encore aucune influence sur les obligations de garanties du vendeur et, ce qui, indifféremment de la présence ou de l'absence des délégués de l'acheteur à ces essais.

Pour les réceptifs sous pression et installation d'élévation, le vendeur livrera, en même temps que ces équipements, aussi, la documentation spécifiée à l'annexe IV.

10.2. Dès l'arrivée de chaque matériel au lieu de destination en R.S.R. ou, au plus tard, dans les 30 jours suivant cette arrivée, l'acheteur, en présence d'un délégué du vendeur, procédera à la réception quantitative de la marchandise arrivée et rédigera un procès-verbal constatant les éventuels manques par rapport à la spécification du contenu ainsi que les éventuelles avaries survenues pendant le transport.

En vertu du procès-verbal, l'acheteur réclamera au vendeur, dans un délai de 30 jours de la date du procès-verbal, les manques, dégâts et détériorations constatés en amenant à la réclamation la copie du procès-verbal mentionné ci-dessus. Le vendeur est obligé, à ses frais et dans le plus bref délai, de compléter les manques et de réparer ou de remplacer les pièces avancées si ceci est dû à un emballage non correspondant ou insuffisant, ou à d'autres causes imputables au vendeur.

Le vendeur est du même obligé, dans le plus court délai, de compléter les manques ou de réparer ou de remplacer les pièces avancées aussi dans le cas où les manques ou avaries se sont produits à la suite de causes qui ne lui sont pas imputables.

Dans ce cas, l'acheteur paiera le prix des pièces remplacées calculé au niveau des prix unitaires de l'annexe II ou le coût des réparations effectuées par un décompte détaillé, par ordre de paiement dans un délai de 60 jours suivant la réception de la facture respective du vendeur.

Ces remplacements ou réparations se feront dans le plus bref délai par le vendeur même lorsque les manques de ces marques ou détériorations ne peuvent être constatés immédiatement et il sera établi ultérieurement quelle part supportera leur coût.

Le vendeur remboursera l'acheteur, à l'exception de la livraison des marchandises respectives, le coût total de l'essai de pression effectué conformément à l'annexe V, à la suite de ces essais.

10.3. Pour les manques, vices et défectuosités qui apparaissent ultérieurement pendant le montage, la mise en route les essais en vue de réception, et la période de garantie, l'on appliquera les prévisions des articles 12, 13, 14 et de l'annexe VII.

Art. 11

ECHANGE, MISE EN ROUTE ET INSTRUCTIONS  
DU PERSONNEL OPERATIF ROUMAIN

11.1. Pour la direction technique et la surveillance du montage, de la mise en route de l'installation, des essais en vue de réception et l'instruction du personnel roumain opératif, le vendeur enverra sur le chantier les spécialistes mentionnés à l'annexe VII.

11.2. Pour les spécialistes envoyés par le vendeur, conformément au paragraphe précédent, l'acheteur:

a) supporte les frais de voyage d'entrepreneur du domicile de l'entrepreneur jusqu'au lieu de destination en R.S.R.; dans ce but, il mettra à leur disposition les billets de voyage nécessaires et présentant des billets de première classe — voie ferrée — ou billets d'avion Turin — classe tourisme.

b) paie les tarifs suivants (salaires):

- A. pour ingénieur en chef de montage ..... par jour ouvrable
- B. pour ingénieur ..... par jour ouvrable
- C. pour chef monteur et contrôleur ..... par heure
- D. pour monteur ..... par heure

Les tarifs sont calculés sur la base de six jours ouvrables et de 48 h par semaine;

c) paie en loi les indemnités suivantes pour couvrir tous les frais d'entretien en R.S.R. de ses spécialistes:

- A. pour ingénieur en chef de montage ..... Lol 150, par jour
- B. pour ingénieur ..... Lol 150, par jour
- C. pour chef monteur et contrôleur ..... Lol 140, par jour
- D. pour monteur ..... Lol 130, par jour

Tous les impôts et taxes afférents en R.S.R. aux tarifs et indemnités ci-dessus mentionnés sont à la charge de l'acheteur;

d) assure le logement à ses frais des spécialistes du vendeur.

11.3. Pour les tarifs (salaires) prévus au paragraphe 11.2, point b), le vendeur enverra à l'acheteur, mensuellement, des factures accompagnées des feuilles de point ou de graphiques de présence respectives.

L'acheteur vérifiera ces factures afin de voir si elles ont été rédigées conformément aux prévisions de cet article et à l'annexe VII.

Si il n'avait à faire aucune objection, l'acheteur paiera la facture par ordre de paiement dans un délai de 30 jours à dater de la réception de la facture et payable contre quittance en double exemplaire.

Si l'acheteur avait des objections à faire à ces factures, il les communiquerait par écrit au vendeur dans un délai de quinze jours suivant la réception des factures et acquitterait par ordre de paiement dans le même délai, le montant non contesté par lui et payable contre quittance en double; quinze jours après la solution des litiges, l'acheteur émettra le bon échéant, pour la différence établie. Un ordre de paiement payable contre quittance en double.

Les parties devront régler les litiges mentionnés ci-dessus dans les 30 jours suivant la réception par le vendeur des objections faites par l'acheteur.

11.4. Toutes les autres conditions concernant le montage, la mise en route, les essais en vue de réception et l'instruction du personnel opératif roumain, sont prévues à l'annexe VI.

## RECEPTION

12.1. Le montage est fini quand tout le matériel nécessaire en fonctionnement normal de l'installation a été monté et le fonctionnement correct établi pour chaque équipement ou machine ainsi que pour l'installation dans son ensemble par des essais de rodage sans charge de production.

La fin du montage sera constatée par un protocole signé par les deux parties.

Ce protocole constituera la réception mécanique de l'installation telle que définie à l'annexe IX, paragraphe 1.

Avant la signature du protocole constatant la fin du montage, les matériels (équipements, matériaux, pièces de rechange) livrés par le vendeur seront vérifiés afin d'établir :

— si le vendeur a livré tout le matériel prévu dans la spécification de l'annexe II ;

— si ces matériels sont conformes aux spécifications des annexes I et II. Cette vérification sera faite par les délégués des deux parties qui rédigeront et signeront un procès-verbal qui contiendra les événements manqués, déficiences et non concurrences.

Un exemplaire de ce procès-verbal sera transmis au vendeur pour qu'il complète sans retard et à ses frais tous les manques, qu'il remédie à toutes les déficiences et les non-concordances constatées, aucune fabrication ne pourra être effectuée par l'acheteur avant que ce procès-verbal prévu au paragraphe 1 de l'annexe IX, soit signé.

12.2. La réception technologique de l'installation aura lieu après la réception mécanique de l'installation, conformément aux stipulations de l'annexe IX.

Cette réception s'effectuera à l'issue de deux essais :

a) Essai de réception provisoire qui sera effectué dans les six mois suivant la date de réception accompagnée de l'installation suivant les conditions définies à l'annexe IX, paragraphe 2 ; à l'issue de cet essai, un procès-verbal sera signé par les deux parties. La date de ce procès-verbal sera le point de départ de la période de garantie.

b) Essai de réception définitive de l'installation qui consistera dans la démonstration de la capacité de l'usine, soit 40 000 véhicules par an ou 9 véhicules par heure, s'opérera pendant la période de garantie et suivant les conditions détaillées à l'annexe IX, paragraphe 2.

Un procès-verbal sera signé par les deux parties constatant les bons résultats obtenus et attestant la réception définitive de l'installation.

Si au cours de cet essai la réception définitive, les rendements prévus ne sont pas atteints, un procès-verbal sera signé par les deux parties mentionnant les résultats obtenus, les défauts ou manques constatés, les causes et les mesures à prendre pour y remédier.

Le vendeur est alors obligé de remédier à ses frais à tous les défauts qui lui sont imputables et de repasser l'essai dans les mêmes conditions.

Si l'essai de réception provisoire ou définitive ne pouvait être mené à bien pendant la période de garantie pour des causes qui seraient imputables au vendeur, celui-ci sera obligé de remédier aux défauts dont il est responsable et de repasser l'essai dans les conditions prévues à l'article 14.

12.3. Quand la vente conclut que l'installation est prête pour chaque matériel réceptionné, l'acheteur paiera au vendeur la somme de 100 millions de francs (cent millions) dans les six mois suivant la date de signature du procès-verbal de réception définitive. Dans cet avis, le vendeur paiera au vendeur la somme de 100 millions de francs (cent millions) dans les six mois suivant la date de signature du procès-verbal de réception définitive.

## GARANTIES

13.1. Le vendeur garantit que ses livraisons, spécifiées à l'annexe II, avec les livraisons qui sont à la charge de l'acheteur, spécifiées à l'annexe III, constituent une installation complète capable de réaliser, dans les conditions normales de fonctionnement, à condition que l'acheteur respecte les prescriptions imposées par le vendeur se référant à cette installation, toutes les performances garanties par le vendeur prévues à l'annexe I, et pourra compléter à ses frais, mais à l'exclusion de toute indemnité autre que les pénalités prévues à l'article 14, en cas de non-réalisation de ces performances au présent contrat, l'installation avec toutes les pièces et les équipements manquants non inclus dans les spécifications ci-dessus mentionnées nécessaires pour réaliser les performances garanties.

13.2. Le vendeur garantit pour une période de 12 mois à partir de la signature du procès-verbal de réception provisoire comme prévu à l'article 12, paragraphe 2 a), et, au plus, pour une période de 26 mois à compter de la fin de la livraison, si ce procès-verbal de réception ne pouvait être signé pour une cause imputable à l'acheteur, le fonctionnement normal de l'installation à condition que l'acheteur respecte les prescriptions imposées par le vendeur se référant à cette installation et s'abstienne de remédier à ses frais, par réparation, aux remplacements des pièces défectueuses ou, d'une autre manière adéquate, à tous les défauts de fonctionnement imputables à lui comme erreur de conception, matériaux non correspondants qui empêchent le fonctionnement mécanique normal de l'installation et/ou la réalisation des performances garanties.

Pour les parties remplacées ou confectionnées à nouveau pendant la période de garantie de l'installation, la garantie du vendeur se maintient pour une période de 12 mois à partir de la mise en fonction de ces pièces qui sera constatée par un procès-verbal signé par les délégués des deux parties dans lequel sera mentionnée la date de mise en fonction.

Si, à cause de ces défauts, le fonctionnement de l'installation est interrompu, le terme de garantie se prolongera automatiquement pendant la durée de l'interruption.

13.3. L'acheteur communiquera au vendeur, par lettre recommandée, ou, en cas d'urgence, par télexgramme, ses réclamations basées sur les garanties prévues au paragraphe 2 ci-dessus au plus tard dans les 30 jours suivant la fin de la période de garantie.

Si le vendeur ne remédie pas, au plus tard, 14 jours après la réception de la réclamation, les défauts réclamés ou si cela ne peut se faire dans les 14 jours, ne communique pas dans le même délai de 14 jours à l'acheteur les mesures prises pour remédier le plus tôt possible, aux défauts réclamés, l'acheteur a le droit de les remédier aux frais et risques du vendeur par ses propres moyens ou par des tiers sans que les obligations de garantie assurées par le vendeur soient diminuées de ce fait.

13.4. Le vendeur s'engage à faire connaître sa décision à l'acheteur sur le bien-fondé des réclamations dans les plus brefs délais ou, au plus tard, dans les 14 jours, comme prévu ci-dessus.

Si le vendeur l'estime nécessaire, un technicien sera envoyé dans les usines de l'acheteur. Les frais de déplacement et d'intervention de ce technicien seront supportés par le vendeur et le dernier acceptera la réclamation. Dans le cas où il ne signifierait pas d'une réclamation forcée, les frais de déplacement (voyages, salaires et indemnités) seront réglés par le vendeur conformément à l'article 11.

13.5. La garantie ne s'applique ni aux pièces en cours de réparation ou leur fonctionnement soit suite à une usure normale et normale, ni aux défauts ou accidents résultant du négligence d'un utilisateur ou de la violation ou d'un manque de matières non appropriées.

13.6. Le vendeur déclare qu'il détient légitimement et peut disposer de tous les droits de propriété industrielle (licences, brevets, secrets de fabrication, know-how, etc.) applicables à l'installation qui fait l'objet du présent contrat et garantit l'acheteur contre toutes les prétentions des tiers concernant ses droits.

13.7. Si, au cours d'essais de réception définitive, la Régie Renault est amenée à remplacer un élément quelconque (voir annexe VIII, page 2), cet élément sera à nouveau garanti pour une période de 12 mois.

13.8. Le vendeur paiera les dépenses éventuelles faites par l'acheteur au compte du vendeur, au titre de l'article 13, dans un délai de 30 jours à partir de la réception de la demande de l'acheteur communiquée par lettre recommandée. En cas contraire, l'acheteur sera en droit de retenir ces montants des paiements dus au vendeur à l'exception des traites prévues à l'article 5.

#### Art. 14

##### PENALTES - SANCTIONS

14.1. En cas de retard, sauf cas de force majeure, de plus de quinze jours, imputable au vendeur dans la livraison par rapport au planning de l'annexe VI, le vendeur paiera à l'acheteur :

- a) pour la documentation prévue à l'annexe IV, une pénalité de 0,1 % de sa valeur totale du présent contrat par semaine revolue de retard ;
- b) pour les matériels prévus à l'annexe II, une pénalité de 0,5 % par semaine revolue de retard calculée sur le prix de la position, telle que définie à l'annexe II livré avec retard.

Si les retards dépassaient de six mois les délais contractuels de livraison du matériel et/ou de la documentation, l'acheteur serait en droit de résilier le contrat par lettre recommandée, sans autre formalité, si aucun accord amiable n'intervenait entre les deux parties. En ce cas, l'instance arbitrale déciderait sur les prétentions de dommages éventuels de l'acheteur et de la liquidation des reports entre les parties.

Au cas où le retard de livraison serait consécutif à un retard de l'acheteur dans la fourniture des documents ou indications prévus à l'annexe V, les pénalités seraient suspendues pendant toute la durée de retard de l'acheteur et les droits de réclamation du programme seraient prolongés d'une durée égale à celle du retard enregistré.

14.2. Si pour des causes imputables au vendeur, le procès-verbal de réception provisoire, défini à l'annexe IX, paragraphe 2, ne pouvait être signé dans les délais prévus à l'article 12.2.a) du présent contrat, le vendeur serait obligé d'éliminer à ses frais et dans le plus bref délai ces causes et de répéter les essais conformément aux prévisions des annexes I, VI et IX, dans les 60 jours à partir de l'expiration du délai ci-dessus mentionné.

Tous les frais (salaires, allocations en loi, frais de voyages) pour les spécialistes du vendeur ainsi que les salaires du personnel opérant roumain, nécessaires à leur répétition, sont à la charge du vendeur jusqu'à la signature du procès-verbal de réception, à l'expiration de tout autre délai mentionné.

14.3. Si, pour des causes imputables au vendeur, le procès-verbal de réception provisoire n'était pas signé à l'expiration du délai de soixante jours prévu sous 14.2, le vendeur serait tenu d'éliminer ces causes à ses frais.

Il devrait également répéter l'essai dans un délai de deux mois à partir de l'expiration du délai de soixante jours mentionné ci-dessus, en supportant à cette occasion tous les frais prévus à l'article 14.2.

Dans ce cas, il paiera en outre à l'acheteur une pénalité de retard calculée comme suit : 1 % du prix total du contrat pour le premier mois et de 1,5 % du même prix pour le deuxième mois, cumulativement ensemble des deux mois, sans pour l'acheteur à ce titre.

Si, pour des causes imputables au vendeur, ce procès-verbal de réception ne pouvait être signé à l'expiration du délai de deux mois prévu à l'article ci-dessus, l'acheteur serait en droit de résilier le contrat, par lettre recommandée, sans autre formalité, si aucun accord amiable n'intervenait entre les deux parties. Toutefois, si l'insuffisance constatée n'était que de nature technique sans que la qualité obtenue à l'aide des autres pièces eût été mise en cause, l'instance arbitrale pourrait décider que les séries de pièces en cause devront être retirées par le vendeur.

L'arbitrage décidera dans ce cas sur les prétentions de dommages de l'acheteur et de la liquidation des reports contractuels entre les deux parties.

14.4. Si, au cours de la période de garantie, le procès-verbal de réception définitive ne pouvait être signé pour des raisons imputables au vendeur, le dernier serait tenu d'éliminer les causes de non-retirement à ses frais.

Si, pour des causes imputables au vendeur, le procès-verbal de réception ne pouvait être signé à l'expiration de la période de garantie, le vendeur serait en droit de résilier le contrat par lettre recommandée sans autre formalité, si aucun accord amiable entre les deux parties n'est intervenu. Toutefois, si l'insuffisance constatée n'affectait que certaines lignes, sans que le rendement obtenu sur les autres puisse être mis en cause, l'instance arbitrale pourrait décider que les seules lignes incriminées devront être tirées par le vendeur.

Dans ce cas l'instance arbitrale décidera des prétentions des dommages de l'acheteur et de la liquidation des reports contractuels entre les deux parties.

14.5. Le montant total des pénalités prévues au présent contrat ne peut, en aucun cas, dépasser 6 % du montant total du contrat prévu à l'article 4. Ces pénalités sont irréductibles.

14.6. Le vendeur paiera les pénalités prévues sous 14.1, 14.2, et 14.3, dans un délai de 30 jours à partir de la réception du décompte (facture) de pénalité envoyé par l'acheteur par lettre recommandée. En cas contraire, l'acheteur sera en droit de retenir ces pénalités des paiements dus au vendeur à l'expiration des traites prévues à l'article 5.

14.7. Aucune des parties contractantes ne peut demander à l'autre des dommages indirects ou qui n'ont pu être raisonnablement prévus à la signature du contrat pour non-exécution des obligations du présent contrat.

#### Art. 15

##### FORCE MAJEURE

15.1. Les cas de force majeure qui empêcheraient l'une des parties d'exécuter, en tout ou partie, les obligations devant pour elle du présent contrat, ne peuvent être opposés à l'autre partie qu'à condition de lui avoir communiqué, dans un délai de 15 jours de leur apparition, par lettre recommandée, le commencement et la fin de la force majeure invoquée en annexant à cette communication un certificat des autorités compétentes attestant la réalité et l'exactitude des faits et dates allégués.

La partie qui n'a pas respecté cette condition sera réputée avoir pris à charge, irrévocablement, les risques et toutes les conséquences de la force majeure en question. La force majeure ne peut être invoquée pour des engagements et obligations qui se fabriquent en série et que le vendeur peut produire en temps utiles.

15.2. On entend par force majeure tous les événements indépendants de la volonté des parties imputables ou si prévisibles inséparables, intervenus après l'entrée en vigueur du contrat et qui empêchent l'exécution intégrale ou partielle des obligations résultant de ce contrat.

15.3. En cas de force majeure portée à la connaissance de l'autre partie, conformément au paragraphe 1 ci-dessus, les obligations des deux parties se

- 18.1. Le présent contrat a les annexes suivantes :
  - Annexe I. — Dispositions générales et descriptions des caractéristiques techniques des équipements fournis par le vendeur et l'acheteur.
  - Annexe II. — La spécification des livraisons Renault (équipements, appareils, matériaux et pièces de rechange).
  - Annexe III. — La spécification des équipements et matériaux qui sont mis à disposition par Industrialimport.
  - Annexe IV. — La spécification de la documentation qui doit être mise à la disposition du vendeur par Industrialimport.
  - Annexe V. — La spécification de l'exécution du contrat-décal (délais de livraison et d'exécution de services concernant le montage, la mise en fonction, les essais de réception).
  - Annexe VI. — Assistance technique et conditions de montage, mise en fonction et essais des équipements, ainsi que celles concernant les spécialistes du vendeur et le personnel de l'acheteur.
  - Annexe VIII. — Conditions de garanties techniques.
  - Annexe IX. — Prescriptions de garantie technique.
  - Annexe X. — Le texte de garantie bancaire à fournir par Renault pour la restitution de l'acompte.
  - Annexe XI. — Le texte de garantie bancaire à fournir par Industrialimport.

Toutes ces annexes font partie intégrante du contrat.

18.2. Les compléments et les modifications du présent contrat ne sont valables et opposables entre les parties contractantes que s'ils résultent expressément d'un document daté et signé par les deux parties représentées par leur président ou par des personnes qu'ils ont expressément déléguées à cet effet.

En conséquence, toutes déviations ou dérogations à ce contrat, même révoquées et contre lesquelles la partie en droit n'a pas protesté, seront considérées comme des simples tolérances.

18.3. Il est expressément précisé que les pouvoirs des délégués de l'acheteur mentionnés dans le présent contrat sont strictement limités aux opérations prévues et déterminées par les prévisions respectives du contrat et que, par conséquent, ces délégués ne sont pas autorisés de conclure valablement à une modification quelconque du présent contrat, ni d'engager l'acheteur de toute autre manière.

18.4. Toute correspondance dans le cadre du présent contrat ou en relation avec lui sera portée en langue française et sera remise en quatre exemplaires par le vendeur et en deux exemplaires par l'acheteur.

18.5. Tous les documents précédant la signature du présent contrat, signés par les deux parties ou par l'une d'elles et se rapportant au présent contrat, sont nuls et de nul effet.

18.6. Le présent contrat entre en vigueur à la date du 31 mars 1967 sous réserve que les deux parties obtiennent et se communiquent réciproquement dans un délai de 30 jours à partir de la signature, son approbation par les autorités compétentes de leur pays ou que cette approbation n'est pas nécessaire.

Le présent contrat a été rédigé en langue française et signé à Entebbe en quatre exemplaires originaux dont deux exemplaires pour chaque partie.

Aujourd'hui, 1<sup>er</sup> juin 1967.  
 Acheteur: \_\_\_\_\_ Vendeur: \_\_\_\_\_

prévoient auto naturellement pendant la durée du retard justifié par la force majeure.

15.4. Pour les retards et non-exécutions des obligations dus à la force majeure, aucune des parties ne peut réclamer à l'autre des pénalités, des intérêts ou tout autre dédommagement ou participation au préjudice souffert par elle à cause de la force majeure.

15.5. Si le retard dû à la force majeure dépassait six mois, la partie à laquelle elle serait opposée aurait le droit — faute d'autre accord — de résilier le contrat, par lettre recommandée, sans autre formalité. En ce cas, l'instance arbitrale décidera sur la liquidation des rapports entre les parties.

Art. 16

CLAUSES COMPROMISSOIRES (arbitrage)

16.1. Tout différend de toute nature, découlant du présent contrat ou en liaison avec lui et que les parties n'ont pas résolu par entente amiable, sera tranché définitivement par voie d'arbitrage, conformément au règlement de conciliation et arbitrage de la Chambre de commerce internationale de Paris et aux dispositions suivantes :

16.2. Le tribunal arbitral sera composé de trois arbitres désignés comme suit : chaque partie désignera un arbitre et ces deux arbitres ainsi désignés choisiront l'arbitre président. Si les arbitres désignés par les parties ne tombent pas d'accord dans un délai de 30 jours de leur nomination sur la personne de l'arbitre président, celui-ci sera désigné sur la demande de l'une des parties par le président de l'Office national de Zurich de la Chambre de commerce internationale de Paris.

La partie qui veut soumettre un différend à l'arbitrage communiquera cette décision par écrit à l'autre partie, en indiquant le nom et l'adresse de l'arbitre qu'elle a choisi.

La partie qui reçoit cette communication est obligée de dé signer l'arbitre à choisir par elle dans un délai d'un mois après réception de cette communication. Faute de quoi cet arbitre sera désigné sur demande de l'autre partie par le Président de l'Office national de Zurich de la Chambre de commerce internationale de Paris.

16.3. Les arbitres trancheront le différend *ex-aequo et bono* par une décision motivée, donnée par leur majorité. Les arbitres donneront leur décision le plus tôt possible et au plus tard trois mois après la constitution du tribunal arbitral. Les arbitres statueront aussi sur la charge ou coût de l'arbitrage en fixant les obligations des parties à ce sujet.

16.4. La décision arbitrale est définitive et exécutoire.  
 16.5. L'arbitrage aura lieu à Genève.

Art. 17

17.1. Le vendeur s'oblige à provisionner régulièrement, sur demande de l'acheteur, l'installation qui fait l'objet du présent contrat avec des pièces de rechange au prix normal mondial et des délais de livraison convenables. Ces pièces de rechange seront livrées sur commandes séparées.

17.2. Les parties s'obligent à se communiquer réciproquement, à titre informatif, pendant une période de 10 ans à partir du 6 septembre 1965, toutes les informations, statistiques, perfectionnements et informations techniques qu'elles possèdent ou créent le fonctionnant de l'installation de fabrication utilisé.

## Contrat

entre  
Autotractor (Entreprise C'Etat pour le commerce extérieur), Bucarest, Roumanie  
d'une part,

et  
la Régie Nationale des Usines Renault, Billancourt, France  
d'autre part.

Considérant que :

1. par un contrat signé le 6 septembre 1955, la Régie Renault a cédé à l'Industrie Estafette le droit de fabriquer en Roumanie le véhicule Estafette de marque Renault et toutes ses pièces et organes constitutifs ;
  2. la Régie Renault soulaite arrêter la fabrication dans ses usines de la boîte de vitesses de l'Estafette pour la confier à un fournisseur extérieur ;
  3. dans le cadre de la coopération technique entre la Régie Renault et l'Industrie Roumaine et en vue de favoriser les exportations de produits fabriqués en Roumanie, l'Industrie Roumaine est d'accord pour fabriquer et livrer par l'intermédiaire d'Autotractor à la Régie Renault des boîtes de vitesses Estafette ;
- ont été définies les dispositions adoptées par les parties en ce qui concerne la fabrication et la vente par Autotractor à la Régie Renault de boîtes de vitesses Estafette et Autotractor vend les boîtes de vitesses Estafette et leurs pièces de ces boîtes.

Autotractor et la Régie Renault sont d'accord pour fixer entre elles, par le présent contrat, les modalités et conditions dans lesquelles la Régie Renault achète et Autotractor vend les boîtes de vitesses Estafette et leurs pièces de rechange.

### Article premier

#### COMMANDES

La Régie Renault achète à Autotractor un chiffre minimum de 75 000 boîtes de vitesses Estafette définies dans l'annexe I et fabriquées conformément à la documentation technique remise par la Régie Renault spécifiquement dans l'annexe II jointe — pour les trois premières années — un minimum annuel de 20 000 boîtes. Si le chiffre de 75 000 boîtes n'a pas été atteint dans les trois premières années, la Régie Renault recevra les livraisons de complément dans un délai échelonné sur une période maximum de neuf mois sans interruption de commandes.

Les premières livraisons seront effectuées par Autotractor à la Régie Renault à partir du 15 janvier 1959.

Les livraisons par Autotractor à la Régie Renault ne dépasseront pas 3 000 boîtes par mois. Si cependant la Régie Renault prévoit de dépasser ce chiffre, elle devrait l'annoncer à Autotractor au moins six mois à l'avance, les deux parties contractantes ayant dans ce cas à convenir des quantités nécessaires à livrer.

Afin de éviter toutes difficultés d'approvisionnement, Autotractor s'engage à constituer et à maintenir à ses frais, dans les locaux de la Régie Renault en France, un stock de sécurité de 5 000 unités en organes prêts à être utilisés pour les véhicules, contrôles et accessoires dans les conditions prévues à l'article 2 par les services techniques de la Régie Renault. Ce stock sera constitué sur une base mensuelle de 750 boîtes minimum au cours de chaque mois, à partir du mois de janvier 1959, il restera la propriété d'Autotractor.

Ce stock de sécurité sera pris en charge en qualité de dépositaire par la Régie Renault et sera gardé, conservé et administré par celle-ci. Autotractor paiera à la Régie Renault, à la fin de chaque année, une somme forfaitaire de 5 000 francs français couvrant tous les frais de gestion du stock.

L'assurance de ce dépôt sera souscrite par la Régie Renault pour le compte d'Autotractor et les primes d'assurance seront payées séparément par Autotractor.

Aucune autre dépense, telle que celle afférente au transport de boîtes du stock au lieu de montage ne sera mise à la charge d'Autotractor.

Ce stock sera liquidé par la livraison de boîtes de vitesses respectives à la Régie Renault au compte des dernières tranches à livrer sur la base du présent contrat.

En cas de modifications impératives dans la construction des boîtes, le stock de 5 000 boîtes constitué chez la Régie Renault sera liquidé par la Régie Renault et payé à Autotractor dans les conditions de l'annexe VIII du présent contrat.

La quantité de boîtes de vitesses se trouvant à l'entrée en vigueur de la modification dans le stock roumain, sans dépasser toutefois une quantité maximum de 1 000 boîtes, devra également être achetée par la Régie Renault dans les mêmes conditions.

Les pièces se trouvant en fabrication en Roumanie ainsi que les pièces finies au moment de l'entrée en vigueur de la modification seront incorporées dans des boîtes complètes qui seront également achetées par la Régie Renault.

Un nouveau stock de 5 000 boîtes comportant les modifications impératives devra être reconstitué chez la Régie Renault au fur et à mesure de la liquidation du premier stock, mais à raison de 750 boîtes par mois, comme prévu ci-dessus.

Après la première année, l'importance de stock sera, d'un commun accord entre les parties, réduite, si le stock apparaissait à l'usage trop important. Dans ce cas, le montant forfaitaire de 5 000 F.F. mentionnés ci-dessus sera réduit dans la même proportion que le stock.

La Régie Renault adressera chaque mois M à Autotractor des programmes mensuels de livraison, pour les boîtes complètes et pièces de rechange, pour les quatre mois à venir, les programmes des mois M + 2 et M + 3 étant fermés, et le programme du mois M + 4 étant révisable en quantité le mois suivant.

Pendant la période de constitution du stock de sécurité la quantité maximum à livrer par Autotractor sera de 2 250 par mois, en dehors des livraisons destinées à la constitution du stock de sécurité.

Il reste entendu que les programmes mensuels tiendront compte pour les trois premières années du minimum annuel de 20 000 unités montées.

Autotractor s'engage à satisfaire tant la constitution et le réapprovisionnement en France du stock que l'exécution des programmes mensuels qui lui seront notifiés par la Régie Renault.

Lorsque la Régie Renault aura effectivement notifié à Autotractor les programmes portant sur 75 000 boîtes de vitesses et si à cette époque la Régie Renault n'a pas arrêté la fabrication du véhicule Estafette dans ses usines, elle s'engage à commander à Autotractor — et Autotractor est d'accord pour contribuer à les lui fournir — toutes les boîtes de vitesses et leurs pièces de rechange pour tous ses besoins.

Les parties conviendront alors des programmes annuels minima retenant à l'industrie roumaine de prévoir ses capacités de fabrication, et des modalités éventuelles, à apporter au prix pour tenir compte des nouvelles conditions de production.

A partir de la date la plus élevée — soit ce jour de la fabrication du véhicule Estafette par la Régie Renault — soit de la livraison de 75 millions de boîtes, Autotractor s'engage à continuer pendant dix ans, à compter de cette date, à fournir tous les besoins de la Régie Renault, tant en boîtes montées qu'en pièces détachées. Une estimation de ces besoins sera dressée par la Régie

Chaque prélèvement mensuel sera limité à 750 boîtes conformément aux termes de l'article 1, alinéa 4, du présent contrat.

Ce système permettra de localiser avec précision les lots défectueux, du stock par analogie avec les lots correspondants pour lesquels des anomalies auront été décelées en clientèle ou au montage et de regrouper facilement les boîtes qui doivent être réparées et éventuellement reprises par Autotractor.

Autotractor garantit à la Régie Renault la qualité des boîtes de vitesses livrées pour la durée fixée par les conditions générales de vente de la Régie Renault. Cette durée est actuellement de six mois. Si, à l'expiration de la garantie, le client a subi un arrêt de travail pendant plus de trois mois après avoir reçu notification par la Régie Renault pour s'être livré sur les boîtes de vitesses de garantie, la date de départ de cette garantie sera la date de vente du véhicule. Toutefois, postérieurement à six mois à la date de vente de la boîte, les modalités pratiques de fonctionnement de cette garantie et les procédures de recours et d'établissement des responsabilités sont définies à l'annexe V.

Si des difficultés techniques particulières se présentent pendant la fabrication dans les usines constructrices d'Autotractor, des dérogations doivent pour constater des défauts constructifs ou rétrograder sur les boîtes roumaines. Autotractor s'engage, si le stock ne permet pas d'y remédier :

- à livrer par avion ou par camion dans un délai maximum d'une semaine après la réception ou Autotractor de la demande de la Régie Renault des boîtes ou des éléments constitutifs de boîtes ;
- à autoriser, sans accord préalable, faisant prévaloir aux inconvénients 21 h à l'avance) l'accord de l'usine de Colbasi aux représentants Renault chargés de résoudre avec Autotractor, ces difficultés et à tout mettre en œuvre pour apporter les remèdes prioritaires par la Régie Renault.

De son côté, la Régie Renault s'engage pour remédier aux difficultés éventuelles et indépendamment de la livraison des pièces prévue dans l'article 6 :

- à mettre en dépôt chez Autotractor :
- un stock de 1000 jeux de pièces détaillées de boîtes, port 329-13 fabriqués par la Régie Renault (à l'exclusion des pièces définies à l'annexe I) ;
- un stock de 1000 jeux de pièces brutes de forge et de fonderie de boîtes, port 329-13.

Ces deux stocks de sécurité, non renouvelables, ne seront utilisés qu'en cas de nécessité impérative sur décision du Directeur de l'usine constructrice. Ces stocks seront pris en charge, en qualité de dépositaire par Autotractor et seront gardés, conservés et administrés par celui-ci. Le dépôt restera la propriété de la Régie Renault. La livraison en Roumanie et la facturation des pièces prélevées, etc., sont définies dans le chapitre « Pièces fournies par la Régie Renault » de l'annexe VIII. Au 1<sup>er</sup> janvier 1971, les pièces restant en dépôt seront incorporées dans les boîtes port et facturées dans les conditions ci-dessus.

**Art. 4**

**PRIX**

Le principe est que le prix rendu dédouané aux usines de Cléon, de la boîte de vitesses fabriquée en Roumanie (prix qui sera désigné sous la dénomination de Prix A) ne doit pas être supérieur au prix de revient actuel de la même boîte de vitesses fabriquée par la Régie Renault.

Pour la boîte de vitesses type 329-13 le prix A est de 512 F.F. Le prix de la boîte de vitesses rendue usine de Cléon non dédouanée (prix qui sera désigné sous la dénomination de Prix B) sera le prix A, diminué de la quote de douane que paiera la Régie Renault à l'importation en France des boîtes en provenance de Roumanie.

Pour la boîte de vitesses type 329-13 le prix B est de 425 F.F. Le prix B est fixé pour toute la durée du contrat.

Renault, et un planning de fabrication et de livraison sera défini d'un commun accord entre les parties. La Régie Renault avisera au moins 6 mois à l'avance de la date d'arrêt de fabrication de l'Estafette dans ses usines.

**Art. 2**

**LIVRAISONS**

La livraison s'effectuera à l'usine de la Régie Renault en France, ou sera situé le stock. Les modalités de la livraison sont définies par l'annexe VIII. Toutefois, à condition d'avertir Autotractor dans un délai raisonnable, la Régie Renault pourra faire livrer des boîtes de vitesses en d'autres lieux dans des conditions qui seront définies cas par cas, entre les parties.

Un contrôle qualité sera effectué à l'arrivée dans les conditions définies par l'annexe VIII et un contrôle qualité sera le délai maximum d'un mois suivant la livraison, dans les conditions définies par l'annexe IV bis. Les boîtes de vitesses manquantes, ou reconnues défectueuses seront remplacées par Autotractor ou remboursées à ses frais suivant une procédure définie à l'annexe VIII.

La réception qualitative après la livraison exclut pas les obligations contractuelles d'Autotractor en titre de la garantie, définies à l'article III. La date de livraison sera la date à laquelle les véhicules ou véhicules transportant les boîtes de vitesses seront parvenus à l'usine destinataire ou celle du prélèvement des boîtes sur le stock.

Le transport des boîtes de vitesses de Roumanie jusqu'au lieu de stockage en France s'effectuera sous la responsabilité d'Autotractor. Il est convenu qu'Autotractor, la société Roumaine la Régie Renault et la C.F.R. définiront ensemble les conditions et modalités pratiques dans lesquelles le transport depuis les usines de fabrication jusqu'au lieu de destination sera effectué de façon à normaliser et simplifier les circuits dans l'intérêt mutuel des parties.

**Art. 3**

**QUALITE ET GARANTIE**

Autotractor s'engage à livrer à la Régie Renault des boîtes de vitesses répondant aux caractéristiques définies dans l'annexe I.

A la demande d'Autotractor et à ses frais, la Régie Renault mettra à la disposition du personnel qualifié pour effectuer sous la responsabilité d'Autotractor une réception qualitative dans l'usine constructrice. Cette réception ne pourra en aucun cas remplacer les conditions de réception qualitative prévues à l'annexe IV bis.

Autotractor s'engage également à fournir les boîtes de vitesses et les pièces détachées avec une protection suffisante pour un délai de stockage de 6 mois et sous un emballage agréé par la Régie Renault. Ces conditions sont définies à l'annexe VIII.

Compte tenu que la protection des boîtes est garantie 6 mois, la Régie Renault s'engage à ne pas maintenir les boîtes en stock pendant plus de 6 mois.

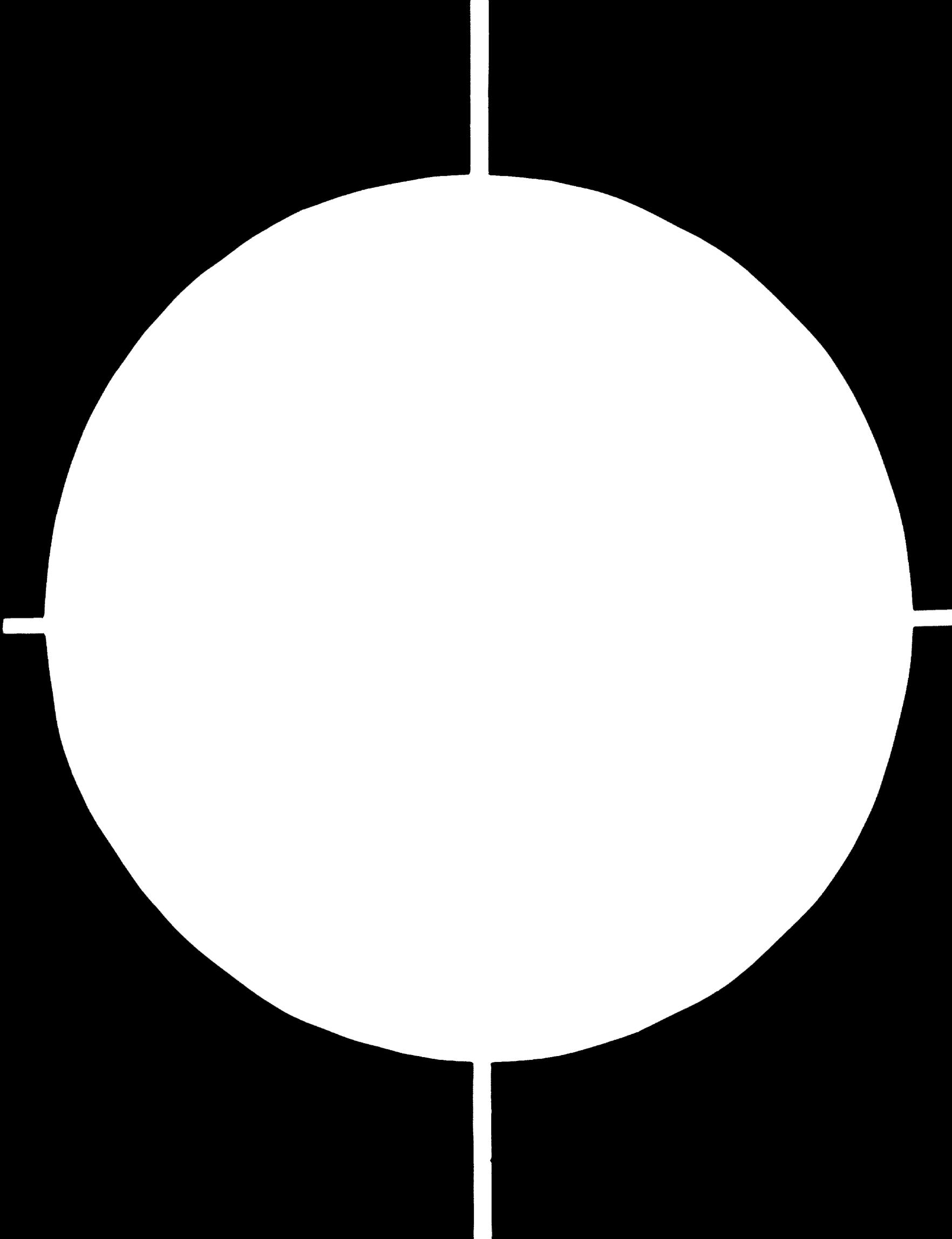
Les boîtes -- port 229 -- qui doivent constituer le stock d'Autotractor à la Régie Renault devront être prélevées jusqu'à constitution totale du stock de 500 boîtes prévu à l'article 1 du présent contrat) dans chaque rayon livré à raison de 25 boîtes par rayon de lot consécutif.

Les boîtes ne devant pas être stockées plus de six mois, le processus de renouvellement de stock sera la même que celui qui est défini ci-dessus, le nombre de boîtes renouvelées devant être égal au nombre de boîtes renouvelées à stocker pour les remplacer.

**C-698**



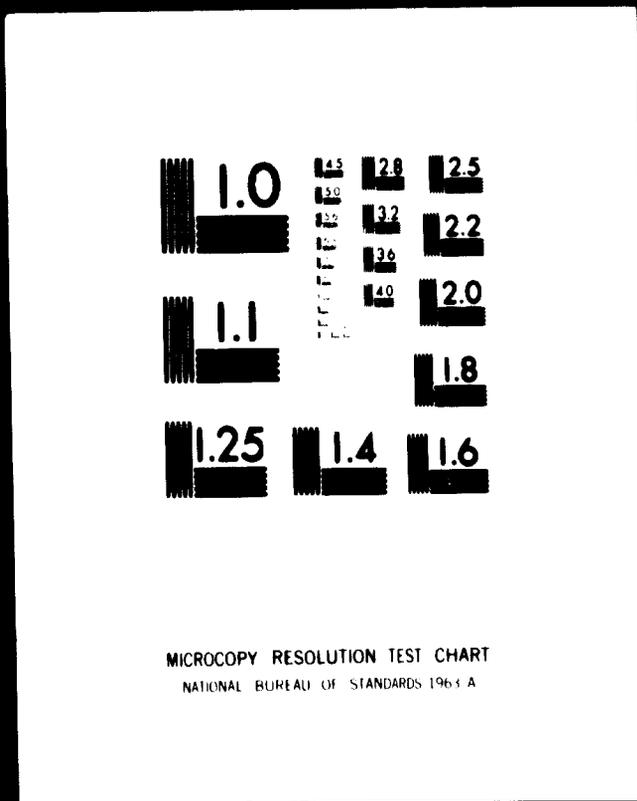
**78.12.08**



2 OF 2

07762

F



24x  
B

Les prix pourront toutefois être modifiés dans une proportion définie d'un commun accord dans les cas suivants :

- a) si la Régie Renault se trouvait amenée à modifier le prix de vente actuel, en France, de l'estafette pour des raisons économiques. Le prix de référence est le moyennu du prix client des modèles Estafette vendus en France ;
- b) si la Régie Renault demandait à l'industrie roumaine d'apporter à la boîte de vitesses des modifications techniques conduisant à une atténuation du coût de revient de fabrication ;
- c) si les droits et taxes perçus par la douane française venaient à être modifiés par rapport à ceux qui étaient en vigueur à la date de la signature du contrat (annexe VIII) ;
- d) si le contenu en or du franc français est modifié par rapport au contenu actuel.

Il est entendu que les négociations qui seraient engagées sur des modifications éventuelles des prix ne pourront avoir aucun effet suspensif sur les livraisons. Les livraisons continueront d'être facturées au prix contractuel. Les prix (A) et (B) des boîtes de vitesses destinées aux véhicules et Estafette seront définis et révisés selon les mêmes principes.

Le prix des pièces de rechange des boîtes de vitesses est défini à l'annexe 9. Il est convenu que la Régie Renault accepte de payer une majoration correspondant aux frais spéciaux des opérations de protection, d'emballage et de transport définis dans le cahier des charges remis par la Régie Renault à Autotractor au plus tard, trois mois après la signature du contrat.

Les prix des pièces de rechange pourront être révisés dans les mêmes conditions que celui des boîtes de vitesses.

Après l'arrêt dans les usines roumaines de la fabrication de la boîte de vitesses pour la compte de la Régie Renault conformément à l'article 1 du contrat, les prix des pièces de rechange ci-dessus pourront être majorés en tenant compte des frais supplémentaires intervenus au raison des nouvelles conditions de fabrication.

#### Art. 5

### REMBOURSEMENT EVENTUEL DES DROITS DE DOUANE

Pour les boîtes de vitesses importées de Roumanie qui seront montées sur des Estafettes exportées de France, la Régie Renault risquera chaque trimestre à Autotractor la somme représentant les droits de douane français dont elle sera été exonérée de en chat.

La Régie Renault incitera chaque trimestre à Autotractor la quantité de boîtes qui auront fait l'objet d'une exonération.

#### Art. 6

### FURNITURE DE PIECES A INCORPORER

Il est convenu que, dans les conditions ci-après la Régie Renault fournira à Autotractor des pièces fines ou brutes destinées à être incorporées dans les boîtes de vitesses fabriquées en Roumanie.

La liste de ces pièces et le prix des pièces fines par rapport usine de la Régie Renault en France, en vaille non compris, c'est-à-dire le prix B, font l'objet de l'annexe IX. En ce qui concerne les pièces brutes, le prix sera le prix de la même pièce fine prix B diminué de la valeur de la matière qui n'aura pas été faite sur la pièce par la Régie Renault.

La Régie Renault s'engage à livrer à Autotractor :

a) les pièces brutes de forge et de fonderie jusqu'à leur production en Roumanie et au plus tard l'arrêt de fabrication le 31 décembre 1959 pour les pièces de forge ;

b) les pièces en acier et en fonte et ensembles montés ou non par des brevets et qui sont destinés à être montés sur les Estafettes jusqu'à leur incorporation en Roumanie et au plus tard l'arrêt de fabrication le 31 décembre 1959 pour les pièces de forge.

c) les pièces, sous-ensembles et ensembles fins produits par la Régie Renault dans ses propres usines nécessaires pour la période de démarrage en Roumanie et jusqu'à la disparition des moyens de production de la Régie Renault. Pour ces pièces, sous-ensembles et ensembles, Autotractor passera une commande à la Régie Renault au plus tard le 31 décembre 1957.

Les prévisions d'achat pour les pièces des catégories a) et b) seront adressées par Autotractor à la Régie Renault au plus tard six mois avant la date de livraison demandée et les programmes de livraison mensuels seront confirmés dans le mois M. formes pour M + 4 et M + 5 et informatifs pour M + 6. Les modalités pratiques d'application du présent article sont définies aux annexes 2 et 3.

Les pièces fournies par la Régie Renault pour être incorporées dans des boîtes de vitesses non livrées à la Régie Renault seront facturées terme à Autotractor aux prix ci-dessus définis, majorés des droits de douane français (prix A).

#### Art. 7

### FACTURATION ET PAIEMENT

Les boîtes de vitesses livrées par Autotractor à la Régie Renault, soit directement, soit sur stock, feront l'objet de factures d'Autotractor établies, soit à la date de départ de Roumanie pour les envois directs, soit à la date de sortie du stock pour les livraisons sur stock.

Le prix de facturation sera celui indiqué à l'article 4 ci-dessus (prix B).

Les factures seront réglées en francs français.

Autotractor déduira sur ses factures, s'il y a lieu, le montant des pièces fines ou brutes envoyées par la Régie Renault à Autotractor pour être incorporées dans les boîtes livrées.

Chaque mois, Autotractor adressera à l'acceptation de la Régie Renault une traite à 60 jours de la fin du mois précédent, pour le montant de la facture définitive des boîtes de vitesses prélevées et/ou livrées directement dans le mois précédent (que la Régie Renault aura établie pour le compte d'Autotractor) et des pièces de rechange dont les Services de réception de la Régie Renault auront accusé la réception dans le mois précédent.

La facturation et le règlement des pièces de rechange s'effectueront dans les mêmes conditions que pour les boîtes de vitesses.

Les modalités pratiques d'application du présent article sont prévues à l'annexe VIII.

A une éventuelle demande de Autotractor, la Régie Renault est d'accord pour étudier les possibilités de garantir le paiement de toutes les sommes, à l'échelle convenues, par une lettre de garantie bancaire ; les frais de cette éventuelle garantie seraient à la charge d'Autotractor.

#### Art. 8

### EXPORTATION DES BOITES DE VITESSES PAR AUTOTRACTOR A D'AUTRES CLIENTS QUE LA REGIE RENAULT

Sans affecter les prescriptions du contrat du 6 septembre 1956 entre la Régie Renault et Industrialimport, les parties contractantes conviennent que, jusqu'à la mise en fabrication de l'estafette prévue dans le contrat ci-dessus, Autotractor pourra exporter des boîtes de vitesses et des pièces de rechange construites en vertu du présent contrat avec l'accord écrit préalable de la Régie Renault.

#### Art. 8 bis

### PENALITES

Dans la cas où les délais de montage de véhicules destinés à recevoir les boîtes, port des seraient arrétés chez la Régie Renault, ou chez l'un des

ses sous-traitants en France, par manque de pièces imputable exclusivement à Autotractor, Autotractor paierait à la Régie Renault une indemnité égale à la valeur de la boîte par véhicule qui ne pourrait pas être terminée de ce fait.

La quantité de véhicules à prendre en considération serait la quantité moyenne journalière de véhicules produits par la Régie Renault dans le mois précédent l'arrêt de la chaîne (mois de vacances exclu).

La Régie Renault doit informer Autotractor au moins deux semaines à l'avance de l'arrêt éventuel des chaînes de montage et Autotractor a le droit d'envoyer chez la Régie Renault un représentant pour constater les faits.

#### Art. 3

### FORCE MAJEURE

Les cas de force majeure qui empêcheraient l'une des parties d'exécuter, en tout ou en partie, ses obligations dérivant pour elle du présent contrat, ne peuvent être opposés à l'autre partie qu'à condition de lui avoir communiqué dans un délai de 15 jours de leur apparition, par lettre recommandée, le commencement et la fin de la force majeure invoquée, en annexant à cette communication un certificat des autorités compétentes attestant la réalité et l'existence des faits et dates allégués. La partie qui n'a pas respecté cette condition sera réputée avoir pris à charge irrévocablement les risques et toutes les conséquences de la force majeure en question.

La force majeure ne peut être invoquée pour les équipements et outillages qui se fabriquent en série et que le vendeur peut se procurer ailleurs en temps utile.

On entend par force majeure, tous les événements indépendants de la volonté des parties, imprévisibles, et si prévisibles inévitables, intervenus après l'entrée en vigueur du contrat et qui empêchent l'exécution intégrale ou partielle des obligations dérivant de ce contrat.

En cas de force majeure portée à la connaissance de l'autre partie conformément au paragraphe 1 ci-dessus, les obligations des deux parties se prorogent automatiquement de la durée du retard ou et justifié par la force majeure.

Pour retards et non-exécution des obligations dus à la force majeure, aucune des parties ne peut réclamer à l'autre des pénalités, des intérêts ou tout autre engagement ou participation au préjudice souffert par elle à cause de la force majeure.

Si le retard dû à la force majeure dépassait six mois, la partie à laquelle elle fut opposée a le droit — faite d'autre accord — de résilier le contrat par lettre recommandée, sans suite formelle. En ce cas, l'instance arbitrale débute sur la liquidation des rapports entre les parties.

#### Art. 10

### CLAUSE COMPROMISSOIRE (arbitrage)

Tout différend de toute nature relevant du présent contrat ou en liaison avec lui et que les parties n'ont pas résolu par amiable entente, sera soumis définitivement par voie d'arbitrage conformément au règlement de conciliation et arbitrage de la Chambre internationale de commerce de Paris, et aux dispositions suivantes:

Le tribunal sera composé de trois arbitres désignés comme suit: Chaque partie désignera un arbitre et ces deux arbitres seront désignés, dans un délai de 30 jours à partir de leur nomination sur la proposition de l'arbitre désigné, celui-ci surajouté, sur la demande de l'une des parties, par le président de l'arbitrage, membre de la Chambre internationale de commerce

de Zurich.

La décision sera prise par écrit à l'initiative de la partie qui aura demandé l'arbitrage. La partie qui reçoit cette communication est censée de désigner l'arbitre choisi par elle dans un délai d'un mois après réception de cette communication, faute de quoi cet arbitre sera désigné, sur la demande de l'autre partie, par le président de la Chambre internationale de commerce de Zurich.

Les arbitres trancheront le différend ex aequo et bono par une décision motivée, donnée par leur majorité. Les arbitres commenceront leur décision le plus tôt possible, et si possible pas plus tard que trois mois après la composition du tribunal arbitral. Les arbitres statueront aussi sur la charge du coût de l'arbitrage, en fixant les obligations des parties à ce sujet.

La décision arbitrale est définitive et exécutoire. L'arbitrage aura lieu à Genève.

#### Art. 11

### DISPOSITIONS DIVERSES

Les dispositions ci-dessus impliquent que les parties se sont mises d'accord sur la date du 15 janvier 1965 pour le début des livraisons de boîtes de vitesses Estafette par Autotractor à la Régie Renault.

Si la première livraison est fixée à une date ultérieure l'obligation totale d'achat de 75 000 boîtes souscrite par la Régie Renault à l'article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, sera réduite proportionnellement à la réduction appécitée à la durée de trois ans prévue initialement.

Le programme minimum de 20 000 boîtes par période de douze mois, sera maintenu.

L'entrée en vigueur du présent contrat est subordonnée à l'entrée en vigueur concomitante du contrat n° 311-854-500 conclu entre la Régie Renault et Mas.

Le présent contrat a été rédigé en langue française et en 4 exemplaires, dont 2 pour chacune des parties contractantes.

#### Art. 12

### LISTE DES ANNEXES

Les annexes énumérées ci-dessous font partie intégrante du contrat.

Annexe I. — Objet du contrat.

Annexe II. — Pièces que la Régie Renault s'engage à fournir pendant toute la durée du contrat.

Annexe III. — Documentation technique.

Annexe IV. — Conditions de réception et d'expédition. Suivi de la qualité.

Annexe V. — Garantie.

Annexe VI. — Planning.

Annexe VII. — Assistance technique.

Annexe VIII. — Programmes, expéditions, livraisons, facturation et paiement, pièces de rechange, pièces fournies par la Régie Renault, droits de douane, emballage.

Annexe IX. — Décomposition de la boîte de vitesses, prix de la boîte et des pièces.

Fait à ... le ...

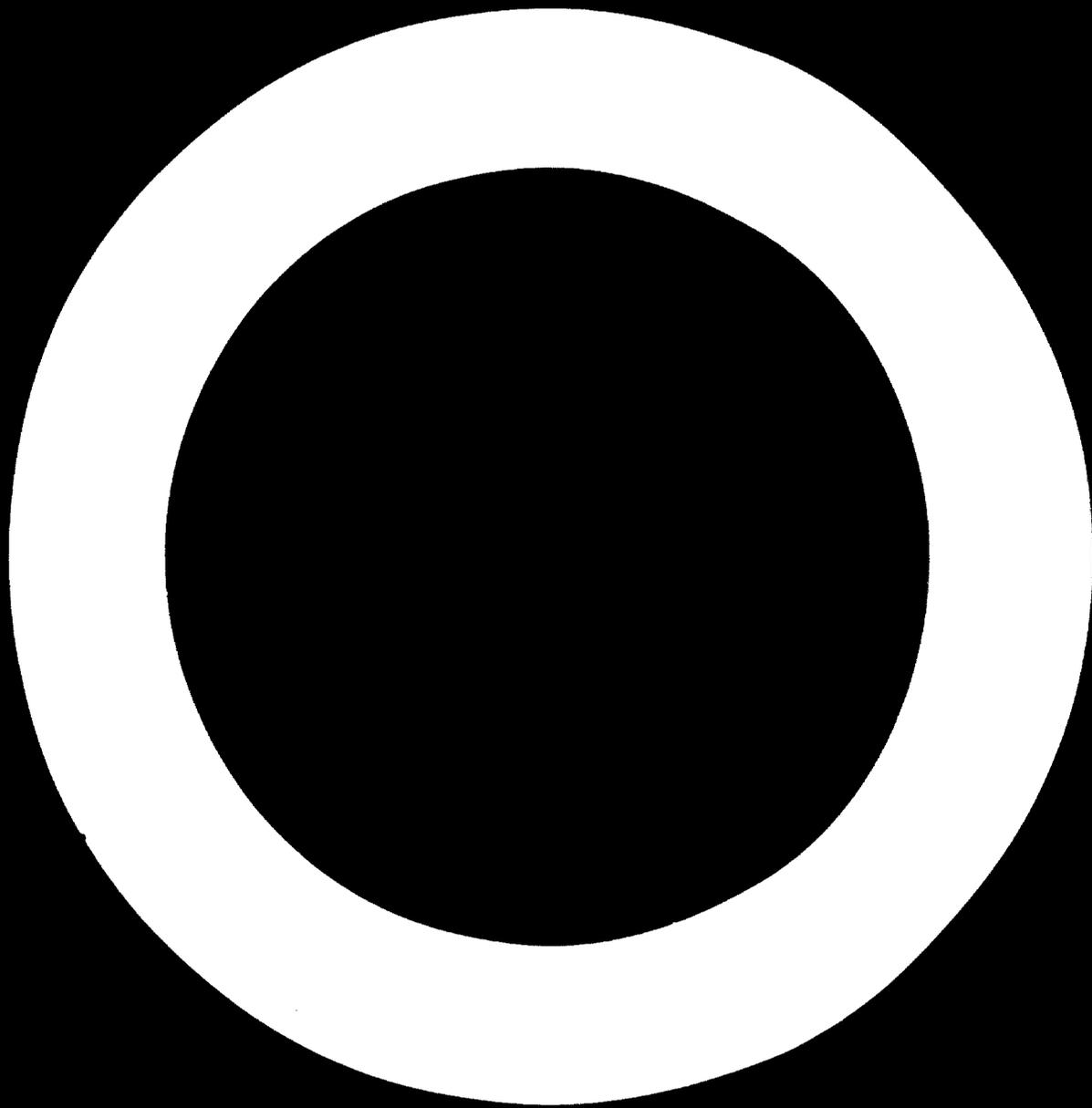
Pour la Régie Renault  
et les Usines Renault.

Pour Autotractor:

ANNEXE V

LISTE INDICATIVE DES ACCORDS INTERGOUVERNEMENTAUX DE COOPERATION

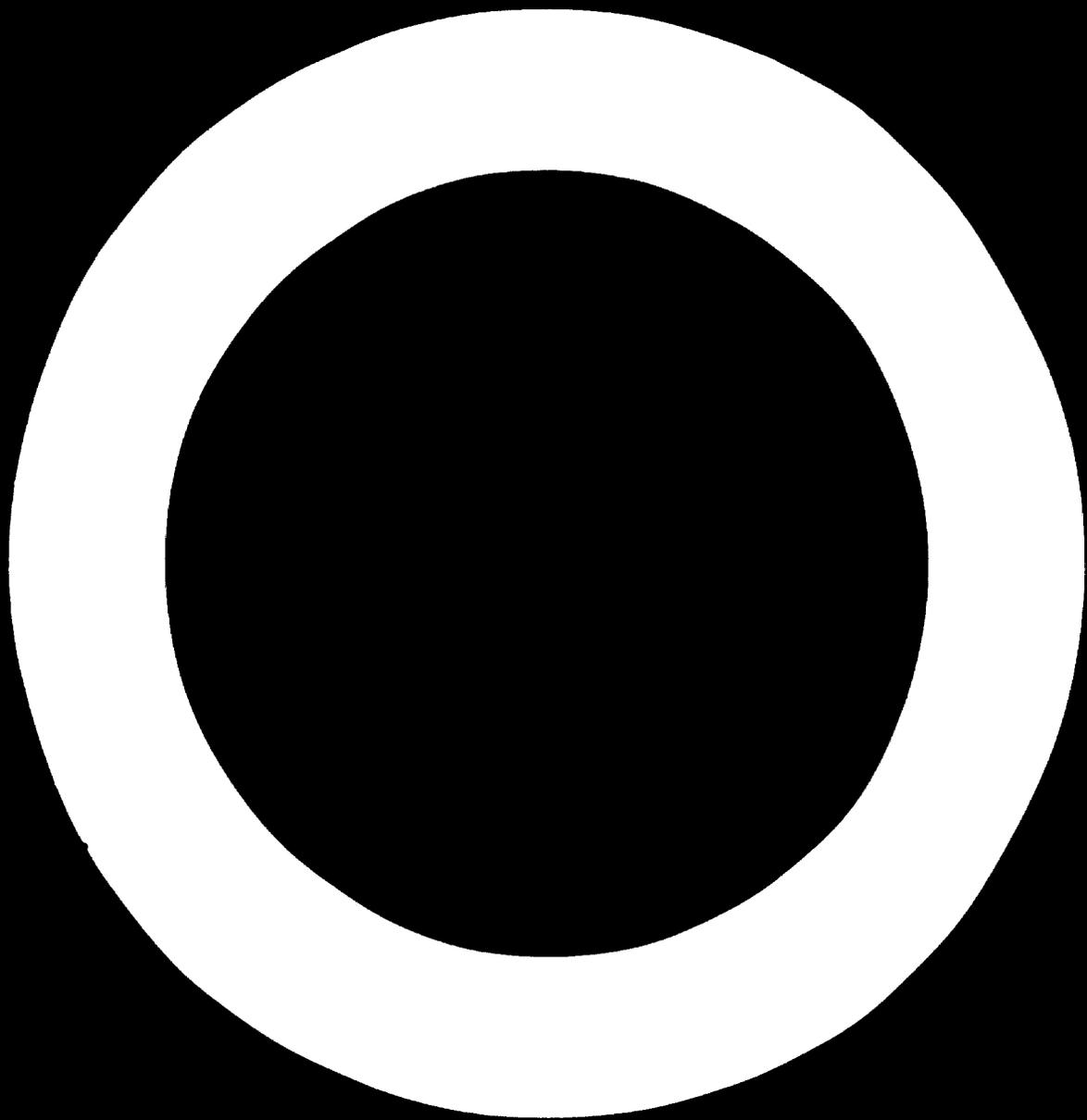
- Austria* - with Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- Belgium* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania and the USSR.
- Canada* - with the USSR and Yugoslavia.
- Denmark* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania and the USSR.
- Finland* - with Bulgaria, the German DR, Hungary, Poland, Romania and the USSR.
- France* - with Bulgaria, Cuba, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- FR of Germany* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- Italy* - with Bulgaria, China, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- Japan* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- Netherlands* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania and the USSR.
- Norway* - with Bulgaria, Hungary, Poland, Romania and the USSR.
- Sweden* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- Switzerland* - with Albania, Bulgaria, Hungary, Poland and the USSR.
- United Kingdom* - with Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- United States* - with Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.



ANNEXE VI

DOMAINES A AVANCE TECHNOLOGIQUE  
DES PAYS DE L'EST SELON WILCZYNSKI

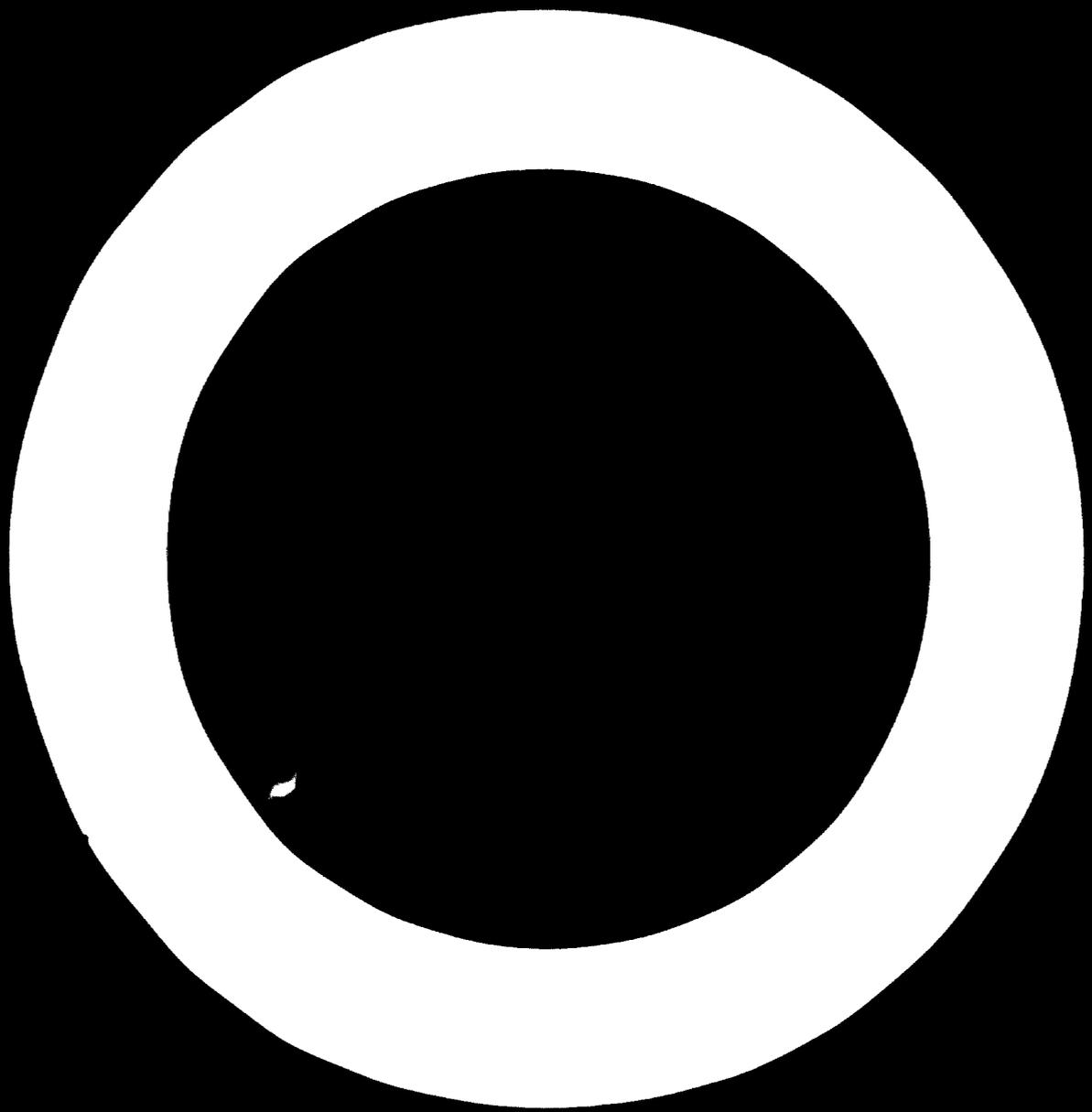
- (i) *Metallurgical processes* - Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- (ii) *Electrical engineering* - Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland, the USSR and Yugoslavia.
- (iii) *Metal-working machinery* - Czechoslovakia, the German DR, Hungary, the USSR and Yugoslavia.
- (iv) *Textile machinery* - Bulgaria, Czechoslovakia, the German DR and Hungary.
- (v) *Pharmaceuticals* - Czechoslovakia, the German DR, Hungary and the USSR.
- (vi) *Petrochemicals and other chemicals* - the German DR, Romania, the USSR and Yugoslavia.
- (vii) *Food and feed processing* - Bulgaria, Hungary, Poland and the USSR.
- (viii) *Medical apparatus* - Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR.
- (ix) *Soldering and welding* - Hungary and the USSR.
- (x) *Coal mining and processing* - Hungary and the USSR.



ANNEXE VII

LICENCES SUSCEPTIBLES D'INTERESSER  
LES ETATS-UNIS SELON STOWELL

1. Medical equipment: electrohydraulic lithotomy, a nonsurgical means of removing gall bladder stones using hydroelectric shock; glaucoma treatment employing laser.
2. Wire-drawing technology.
3. Coke processing technology: dry quenching of coke, as opposed to U.S. system of wet quenching. Inert gas is used in cooling process. The steam thus generated (0.45 ton of steam for every ton of coke) is clean and is not lost in the atmosphere, but retained for other uses, such as creating electrical energy. The coke produced is of better quality, since it is not cracked, as in wet quenching. One drawback is the high cost of the equipment.
4. Plasma arc remelting process (high-alloy steel and titanium).
5. Electroslag remelting systems for producing a variety of steel billets. Makes different shapes: rolling ESSR plate, small, square, round, and hexagonal billet strands. Very large ingots.
6. Titanium casting and granule-making technology: granules in the 50-60 micron range. Used in powdered metallurgy.
7. Process for extracting sulfur from molten steel.
8. Electromagnetic pump for molten metal. Pumps metal in closed system; eliminates gaseous and nonmetallic inclusions.
9. Technology for continuous casting of large, hollow ingots.
10. Ceramic enameling of metals without a kiln; involves surface heating of metal.
11. Construction product (converts waste slag into material used in road building) similar to patio tile, durable and has zero moisture absorption.
12. Aircraft de-icer: uses magnetic coils that produce a snapping action in the wings to remove ice.
13. Water purification by electrocoagulation: uses electrically charged field to remove organic and inorganic impurities (except electrolytes) from water.



ANNEXE VIII

**ENTREPRISES DES PAYS DEVELOPPES CAPITALISTES AYANT ACHETE  
DES EQUIPEMENTS DES PAYS SOCIALISTES OU AYANT EU DES  
UNITES DE PRODUCTION MODERNISEES PAR EUX**

The Socialist countries have a very well-developed production capacity for metal-working machinery of practically every type, including automatic, semi-automatic, numerically-steered, laser-equipped and other special-purpose varieties. Czechoslovak, Hungarian, Polish, Soviet and Yugoslav metal-working machines and tools have been in use for years in the plants of such companies as ASEA (Swe), British Leyland (UK), British Steel (UK), Fiat (It), Ford Motor (US), General Electric (US), General Motors (US), Gutehoffnungshütte (FRG), Hitachi (Ja), Krupp (FRG), Mitsubishi (Ja), Montedison (It), Renault (Fr), Rhein Stahl (FRG), Siemens (FRG), Toyota Motor (Ja), VÖEST-Alpine (Au), Volkswagen (FRG), and Volvo (Swe).

But there are also cases of industrial plants which have been modernized, equipped or fully constructed by the Socialist countries for multinational corporations, as is illustrated by the following examples:

- (i) Oil refineries belonging to the ELF Group (Fr) have been modernized and expanded by the USSR.<sup>25</sup>
- (ii) A rolling mill, owned by Hoesch (FRG) has been equipped with rolls by the USSR.<sup>26</sup>
- (iii) A complete automatic foundry has been delivered to Elin-Union (Au) by Poland.<sup>27</sup>
- (iv) A complete electric smelting plant has been constructed for Svenska Kullagerfabriken (Swe) by the USSR.<sup>28</sup>
- (v) Complete cold-rolling tube mills have been supplied by the USSR to the Japanese multinational companies - Kanematsu Goshu, Kobe Steel, Mitsubishi Metal, Sumitomo Metal Mining, and Tokyo Shibaura Electric (at least 13 mills in all), as well as to several multinationals in France, the FR of Germany, Sweden and the USA.<sup>29</sup>
- (vi) A nuclear power station is being constructed for Imatra-Voima (Fi) at Loviita by the USSR (to be completed in 1976). The value of the Soviet deliveries, including a 340 MW pressurized water reactor and two turbogenerators, is to exceed \$50m. Another plant, in the Helsinki area and to be completed in the late 1970s, is under construction in co-operation with some Western multinational firms. The Soviets also signed a contract in 1974 for the supply to Wärtsilä (the largest Finnish shipyard) of a reactor for a nuclear icebreaker under construction. In addition the USSR has undertaken to supply enriched uranium to the Finnish companies, as well as to other multinationals and institutions in the FR of Germany (notably Rheinisch Westfälisches Elektrizitätswerk), Japan (Tokyo Shibaura Electric), Austria, Canada, France, Spain and Sweden.<sup>30</sup>

**C-698**



**78.12.08**