

concurrents d'accéder au marché. La création de coentreprises en vue de grandes innovations peut diminuer l'incitation des membres à innover en éliminant leur dynamisme concurrentiel.¹⁶

Ainsi, la coentreprise est une forme hybride d'entreprise plutôt spéciale. Il est difficile de porter un jugement hâtif sur l'efficacité des coentreprises. De même qu'avec d'autres formes d'arrangements de coopération, bien des choses dépendent des circonstances particulières et des solutions de rechange disponibles. Par conséquent, il est préférable d'adopter une approche faisant intervenir des règles de raison de façon ponctuelle lorsqu'il s'agit de coentreprises.¹⁷

2.7 La lutte contre les cartels d'exportation

Le gouvernement du pays importateur peut-il user de représailles contre les stratégies d'établissement des prix par le cartel? Le pays importateur est confronté à un problème, soit comment lutter contre les raids qu'effectuent sur son bien-être économique les cartels d'exportation produisant les biens qu'il importe? En théorie, un pays importateur confronté à un cartel d'exportation peut accroître son bien-être en imposant une taxe à l'importation. Cette taxe peut forcer le cartel à réduire son prix.¹⁸ Tandis que la situation des consommateurs empire par rapport à la période antérieure à l'imposition de la taxe, celle de l'ensemble du pays importateur est plus avantageuse parce que les recettes fiscales entrent dans le revenu national et peuvent être retransmises aux contribuables ou utilisées pour acheter des biens publics ou pour réduire la dette nationale. Du point de vue de la politique commerciale, néanmoins, une telle taxe à l'importation ne serait pas conforme aux obligations d'un pays envers le GATT si le bien en question est consolidé officiellement par les négociations de ce dernier (ces consolidations portent sur la vaste majorité des produits exportés par les pays de l'OCDE).

À l'inverse, on peut utiliser des politiques pour détourner le commerce vers un détenteur d'oligopole national concurrent (dont les bénéfices excédentaires *font* partie du revenu national). Si le pays importateur a suffisamment de volonté ou de pouvoir de négociation politico-économique, il peut éventuellement réagir ou user de représailles. Parmi les recours et les

¹⁶ J. Vickers, «Pre-emptive Patenting, Joint Ventures and the Persistence of Oligopoly», *International Journal of Industrial Organization*, (3) 1985, pages 261 à 273.

¹⁷ Alexis Jacquemin et Margaret E. Slade, «Cartels, Collusion and Horizontal Merger», paru dans *Handbook of Industrial Organization*, Volume I, sous la direction de Richard Schmalensee et Robert G. Willig, New York, North Holland, 1989, chapitre 7, page 443.

¹⁸ Homi Katrak, «Multi-National Monopolies and Commercial Policy», *Oxford Economic Papers*, 29, juillet 1977, pages 283 à 291; James A. Brander et Barbara J. Spencer, «Trade Warfare: Tariffs and Cartels», *Journal of International Economics*, 16, mai 1984, pages 227 à 242 et Ronald W. Jones, «Trade Taxes and Subsidies with Imperfect Competition», *Economic Letters*, 23, 1987, pages 375 à 379.