

Recherches sociographiques



Propos du lecteur

Volume 21, numéro 3, 1980

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/055914ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/055914ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (imprimé)

1705-6225 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

(1980). Propos du lecteur. *Recherches sociographiques*, 21(3), 397–398.
<https://doi.org/10.7202/055914ar>

PROPOS DU LECTEUR

À PROPOS DU COLLOQUE SUR LE TIERS-MONDE DANS LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL, tenu à l'Université du Québec à Montréal, du 23 au 25 octobre 1980.

Je suis arrivé à ce colloque avec en tête, la thèse de Michalet, Andreff, Palloix, etc. : depuis quelques décennies, il y a un mouvement de plus en plus rapide de délocalisation de la production industrielle vers les pays périphériques. À ma surprise, Harry Magdoff, recourant à des statistiques récentes, a établi une modalité curieuse de ce mouvement : 91% de la production industrielle sous le contrôle des capitaux américains dans l'Asie du Sud-Est et au Brésil n'est pas exportée aux États-Unis. Magdoff, comme souvent les vedettes du genre, n'a pas laissé de texte, n'a pas cité ses sources ; mais si cette information est exacte, elle nous pose une question : pourquoi un si faible taux d'exportation vers les compagnies-mères ?

Parmi les explications, j'en retiens une. Jorge Niosi, le commentateur de Magdoff, m'a signalé une étude originale de Constantino Vaitsos sur les contrats de transfert technologique, la vente des brevets.¹ En Amérique latine, Vaitsos a découvert que 81% des contrats de technologie des multinationales avec leurs filiales périphériques comportaient des clauses interdisant l'exportation des produits de périphéries vers les marchés domestiques du centre (p. 54). Ce que nous apprend donc cette nouvelle source de données, c'est que la délocalisation de l'industrie vers la périphérie ne s'explique plus seulement par la détaxation ou par le « cheap labour » car, à l'exception du 9%, la production n'est pas vendue dans le centre et ne profite pas, en ce sens, de l'écart des coûts de revient. En revanche, elle nous apprend que cette délocalisation s'explique par la nécessité pour les multinationales de s'ouvrir à d'immenses nouveaux marchés en établissant des filiales et des sous-traitances, à la condition absolue, toutefois, que leur production ne vienne par concurrencer celle de la compagnie-mère sur ses propres marchés du centre. Cette nouvelle source de données nous éclaire donc sur une modalité importante du transfert de l'industrie et de la technologie vers la périphérie, en somme sur ce protectionnisme forcené, non pas tellement des marchés périphériques mais de ceux du centre.

Qu'en est-il du Québec et du Canada ? Il est naturel de poser la question même si de façon étonnante, personne ne l'a posée au colloque. À défaut d'études sur le Québec, j'ai utilisé une recherche du Conseil des sciences du Canada avec la présomption qu'en dépit des différences entre le Canada et le Québec, il y a cependant certaines similitudes. Cet ouvrage est celui de Britton et Gilmour.² Selon ceux-ci, les exportations de la production manufacturière des firmes sous contrôle de capitaux étrangers (sauf de pulpe, papier, pétrole et équipement de transport) représentaient en 1969, 9.5% du total des ventes, avec 6% pour les États-Unis et 3.5% pour le reste du monde. En

1. Constantino V. VAITSOS, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford, Clarendon Press 1974, 198p.

2. John N.H. BRITTON et James M. GILMOUR, *The Weakest Link, A Technological Perspective on Canadian Industrial Underdevelopment*, Ottawa, Conseil des sciences du Canada, 1978, 215p.

somme, plus de 90% de la production des filiales canadiennes se confinent au marché domestique (p. 108). Ces données correspondent à celles de Magdoff. Mais peut-on recourir à la même explication que celle de Vaitos, axée sur le protectionnisme des compagnies-mères?

Pour le moment, l'étude de Vaitos est impossible au Canada et au Québec en raison du caractère privé des contrats de vente des brevets dont la confidentialité est assurée jalousement par le gouvernement. Mais par d'autres voies, Britton et Gilmour, contrairement à Safarian, m'apparaissent s'orienter vers le même type d'explication. Ils montrent que le potentiel de développement de nos firmes industrielles à contrôle étranger est sévèrement restreint; leur taille délibérément petite les rend non compétitives avec celles gigantesques des compagnies-mères; leur croissance reflète au mieux la simple demande domestique (p. 98); dans la mesure où elles deviennent plus dépendantes des ressources étrangères, en particulier technologiques, elles deviennent plus inhibées dans leurs propres capacités innovatrices (p. 141); sont-elles malgré tout innovatrices, leurs brevets d'invention sont totalement appropriés par la compagnie-mère comme Exxon vient de le faire pour l'Imperial Oil Canada (*Le Devoir*, 22 novembre 1980). Les auteurs en concluent à la faillite technologique, symptôme du sous-développement et de la dépendance canadienne.

Revenons au colloque et au silence déjà mentionné. On s'est préoccupé de périphéries éloignées comme l'Amazonie et la Malaisie, tout en ignorant visiblement la question de la dépendance du Québec, dans un colloque organisé par et pour des Québécois. Pourquoi ce silence? Par embarras peut-être. Une périphérie devrait être pauvre, nous sommes riches et cette richesse nous masque notre dépendance. Un symptôme de cette dépendance, révélé par Britton et Gilmour: c'est le sous-développement de nos universités en recherche et développement, c'est la maigreur de nos applications industrielles, et notre impuissance à modifier jusqu'ici cet état de choses. Aussi ce mutisme fortuit nous conduit à imaginer un nouveau colloque sur la situation du Québec (y compris de la recherche et développement) dans la division internationale du travail.

André BILLETTE

*Département de sociologie,
Université Laval.*