

Touscoz, Jean, *Transferts de technologie : sociétés transnationales et nouvel ordre international*, Paris, Presses universitaires de France, 1978, 331 p.

Stanislas Slosar

Volume 10, Number 3, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700978ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700978ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Slosar, S. (1979). Review of [Touscoz, Jean, *Transferts de technologie : sociétés transnationales et nouvel ordre international*, Paris, Presses universitaires de France, 1978, 331 p.] *Études internationales*, 10(3), 639–641.
<https://doi.org/10.7202/700978ar>

supérieur à celui de l'URSS, sont à la recherche d'une coopération mutuellement avantageuse avec la C.E.E. L'Union soviétique sacrifierait-elle l'idéologie au réalisme ? Le COMECON n'est pas un ensemble intégré comparable à la C.E.E. Quant à l'établissement de relations officielles entre la C.E.E. et le COMECON, il reste à noter que le baromètre des rapports économiques a toujours influencé la nature des rapports politiques. La force d'attraction de la C.E.E. à l'heure de la coopération européenne est capable de gagner les pays de l'Est. Du reste plusieurs se trouvent déjà parmi les « sociétés de consommation ».

En dernière conclusion, l'étude de M. B. Tomsa représente une contribution valable tout en comblant une lacune en matière de rapports entre la C.E.E. et les pays de l'Est.

L'annexe contient une source de documentation considérable et ordonnée en matière de rapports commerciaux entre la C.E.E. et les pays de l'Est. Il convient de souligner la valeur documentaire de l'étude tout comme son objectivité scientifique.

Paul PILISI

*Département de science politique,
Université Laval*

TOUSCOZ, Jean, *Transferts de technologie : sociétés transnationales et nouvel ordre international*, Paris, Presses universitaires de France, 1978, 331p.

En dépit de ce que semble annoncer le titre, Jean Touscoz n'est ni l'auteur, ni le rédacteur de cet ouvrage. Il s'agit d'un recueil des travaux du colloque organisé à la fin de 1977 par le Centre d'études et de recherches sur la coopération internationale, dont cinq principaux sont dus à MM. G. D. de Bernis, S. J. Patel, K. A. Sahlgren, J. Touscoz et M. Virally.

Le rapport introductif de Jean Touscoz pourrait être un modèle du genre. En quelques pages l'auteur brosse clairement et habilement les grands volets du nouvel ordre international : l'état des relations économiques internationales et les orientations des réformes recherchées par les sociétés industrialisées et celles du Tiers-Monde, le fractionnement progressif des blocs politiques dont chacun préconise les changements qui serviraient le mieux ses intérêts économiques et idéologiques, les tiraillements au sujet du rôle qu'aura à y jouer le droit international, indispensable même face aux affirmations de plus en plus insistantes de la souveraineté étatique et de la prépondérance du droit national. Ainsi lancé, le débat aurait pu être passionnant. Il n'en fut rien dans deux cas sur quatre, partiellement faute de protagonistes – le Tiers-Monde étant particulièrement absent sur le plan des idées, partiellement à cause de la bizarre tendance à éviter ce qui devait faire l'objet de la discussion. Il est vrai que les travaux sur un code de conduite applicable aux sociétés transnationales étaient peu avancés et le rapport soumis à ce sujet ne comportait presque rien qui paraîtrait discutable en ce qui concerne les relations d'une entreprise étrangère avec un État d'accueil industrialisé. Le rapporteur K. A. Sahlgren, fournit des précisions sur les méthodes de travail du Centre sur les sociétés transnationales des Nations unies, mais toutes les questions portant sur les sujets en suspens (définition d'une société transnationale, adaptation de l'investissement étranger à l'évolution des plans de développement d'un État d'accueil, force obligatoire et mécanisme d'exécution d'un tel code) sont esquivées au moyen des généralités.

Le deuxième rapport concerne le projet de code international relatif aux transferts de technologie, préparé par un groupe d'experts gouvernementaux constitué par la CNUCED et présenté – en anglais – par S. J. Patel. L'auteur place ces remarques essentiellement sur le plan historique et économique et il entraîne dans son sillage

les intervenants. Le lecteur peut ainsi prendre connaissance d'un large éventail d'expériences, d'études et d'opinions au sujet du rôle et de la valeur de l'apport technologique étranger dans les économies non industrialisées, mais le projet de code est à peine mentionné. Il s'agit pourtant d'un document fort controversé et d'une immense portée pratique. La maîtrise des technologies de pointe et la possession du savoir-faire sophistiqué sont l'apanage des économies développées et les sociétés transnationales constituent le principal vecteur du transfert de la propriété intellectuelle qui appartient au secteur privé. Les transactions de transfert donnent souvent lieu à des abus (redevances exorbitantes, modifications obligatoires) et à des actes illicites (interdiction d'exportations, évasion fiscale), difficiles à détecter et à sanctionner en raison du secret des contrats et de la pluralité des ordres juridiques concernés. Plusieurs dispositions du projet sont très controversées : degré d'intervention des États, responsabilité des fournisseurs, portée et mode d'application du code au moyen d'une coopération intergouvernementale etc. À tous ces sujets le lecteur n'apprend pas plus que ce qu'il peut lire dans le rapport.

La troisième partie – pourquoi pas la première ? – est consacrée à la présentation du rôle des transferts de technologie dans l'ensemble des relations économiques internationales. G. de Bernis expose le sujet de manière qui frappe tant par l'impression de sa maîtrise que par sa doctrine partialité. Selon l'auteur, les activités des sociétés transnationales sont en fait préjudiciables à toutes les économies nationales en raison de la poursuite intempestive des profits et elles précipitent l'éclatement d'une crise entre les riches et les démunis de la planète. Comme d'autres crises dans le passé qui ont été désamorçées par la libéralisation du commerce international et par le réaménagement du système monétaire mondial au bénéfice des transnationales par les gouvernements à leur solde, la réglementation internationale des transferts de

capitaux ou de technologie est le dernier des artifices visant à retarder le dénouement du conflit en cours qui emportera fatalement le système capitaliste. Le lecteur est forcé en déduire les raisons pour lesquelles les investissements étrangers et les transferts de technologie n'ont pas été partout rigoureusement interdits. Quelques-unes de ces assertions risquées seront rectifiées lors de la discussion, d'autres resteront sans écho (par exemple, date d'application du système de préférences générales par les États-Unis, rôle possible des États communistes dans les échanges avec le Tiers-Monde). On y trouve tout de même une brève et intéressante étude consacrée aux liens entre la technologie et la consommation.

Le dernier rapport, relatif aux questions juridiques, contraste avec le précédent par sa pondération et son réalisme. M. Virally montre de façon convaincante que le compromis quant aux intérêts opposés des États, accepté de bon cœur en raison de leur interdépendance grandissante, est primordial. Une fois celui-ci réalisé, l'effet d'obligation volontaire d'un tel arrangement est d'importance secondaire, car ni l'un ni l'autre ne préjugent des suites pratiques. Seule l'attitude positive des États et des agents économiques déterminera l'effectivité du futur code.

En somme, cet ouvrage est destiné plus aux économistes qu'aux juristes. Les deux profiteront toutefois des textes français, des documents d'accès difficile et de la bibliographie qui énumère principalement les travaux français et les publications des organismes internationaux. Ce profit serait plus grand si l'éditeur y avait apporté un plus grand soin : malgré l'annonce, le texte de Déclaration des Gouvernements des pays-membres de l'O.C.D.E ne figure pas dans l'annexe II ; cette dernière comme toutes les autres sont placées à la fin du livre même si elles correspondent aux parties successives du colloque ; les interventions des discutants sont sélectionnées et placées dans l'ordre autre que chronologique ce qui

vaut au lecteur les renvois qui ne mènent nulle part ; des erreurs typographiques sont fréquentes ; les rapports, à part celui de M. Touscoz, sont dépourvus de notes de référence, ce qui leur fait perdre une partie de leur valeur. Cette dernière remarque s'applique également à l'impact de la présentation sur le contenu de ce recueil.

Stanislas SLOSAR

*Faculté de droit,
Université de Sherbrooke, Québec*

WAYS, Max (éds), *The Future of Business: Global Issues in the 80s and 90s*, New York, Pergamon Press, 1978, xx + 99p.

La crise du capitalisme entraîne sa mise en question dans divers milieux. En réaction, les piliers du capitalisme, gouvernements de l'O.C.D.E. et grandes compagnies, éprouvent un impérieux besoin de se concerter. Un maillon du réseau de concertations est constitué par le *Future of Business Program* du Center for Strategic and International Studies de l'université Georgetown de Washington. Les cinq essais du présent petit volume forment un des quatre volants de ce programme. Si l'on excepte l'essai de Peter Drucker, qui concerne l'aspect particulier de l'adaptation de l'économie américaine à la disparition plus que probable d'un âge fixe et obligatoire de retraite, les quatre autres visent à relever le défi de la contestation globale du système capitaliste. Ils mélangent analyse souvent superficielle et plaidoyer *pro domo* en des termes qui frisent la naïveté, la bonne conscience idéologique et révèlent une bien faible capacité d'autocritique.

Pour Courtney Brown, les grandes entreprises capitalistes, inspirées par deux siècles d'éthique de l'efficacité et de la liberté, sont aujourd'hui victimes de leurs éclatants succès en face d'une opinion pu-

blique rendue injustement méfiante par l'interventionnisme étatique et par les media d'information, au point d'oublier que la capacité concurrentielle est intacte, que les profits ont un rôle social et que l'intervention dans les lois du marché est une entorse très grave aux lois naturelles, qui garantissent la sélection et la survie des plus capables. Face au dilemme entre matérialisme et cet humanisme reflété dans les nouvelles aspirations du public, c'est aux conseils d'administration plutôt qu'aux exécutifs des corporations qu'incombe le devoir d'informer le public et de lui démontrer que le darwinisme social peut le mieux satisfaire ses aspirations.

Max Ways enchaîne en présentant le dilemme sous un autre jour pour des entreprises qui, avec leurs règles internes, sont insérées dans un monde extérieur qui les juge à partir de critères extérieurs. Ces critères sont imposés aux gouvernements par une opinion publique induite en erreur par les spécialistes de la communication que sont les « intellectuels ». Ceux-ci se sont évertués à voiler les performances du capitalisme qui a réussi à l'échelle mondiale à plus que doubler le produit réel par tête entre 1950 et 1972.

Le double voile vient de la théorie idéologique de l'impérialisme, alors que l'expansion des multinationales est l'opposé d'un impérialisme – que Ways réduit au contrôle politique officiel sur des territoires « colonies » – et de l'insistance exagérée sur les inégalités de la répartition, comme s'il n'était pas inquiétant de constater notamment qu'au Brésil, donné en exemple par plusieurs auteurs du livre, le pouvoir d'achat du salaire minimum a baissé des deux tiers entre 1964 et 1974. Ways reproche aux « intellectuels » de critiquer un capitalisme qu'ils ne connaissent que superficiellement, mais il étale une profonde (mais feinte ?) ignorance des arguments chiffrés qui appuient ces critiques. Ainsi vante-t-il les bienfaits de la pluie d'exportation de capitaux vers le Tiers-Monde, sans