Document généré le 2 juin 2025 17:23

**Études internationales**

# Bizec, René-François et Yves Daudet (sous la direction de). *Un code de conduite pour le transfert de technologie*. Paris, Librairie Économica, 1980, 232 p.

Claude Autin

Volume 12, numéro 2, 1981

URI : https://id.erudit.org/iderudit/701207ar
DOI : https://doi.org/10.7202/701207ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)
1703-7891 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce compte rendu

Autin, C. (1981). Compte rendu de [Bizec, René-François et Yves Daudet (sous la direction de). *Un code de conduite pour le transfert de technologie*. Paris, Librairie Économica, 1980, 232 p.] *Études internationales*, *12*(2), 407–408. https://doi.org/10.7202/701207ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1981

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

l'éclairage de la science politique procure « la vision la plus large et la plus compréhensive de la complexité des phénomènes internationaux ».

La seconde piste est celle qui s'efforce d'établir un rapport permanent entre l'idéal et le réel ou celui entre la norme et le constat. Sous cet angle, les études de M. Merle consacrées aux idéologies ou au rôle des Églises prennent un sens plus révélateur du souci de l'auteur d'éviter tout à la fois les pièges de réalisme et ceux de l'utopie.

S'il y a toujours des risques à sortir de l'oubli des textes anciens ou à rendre public le parcours intellectuel de toute une carrière académique, on ne peut douter que le lecteur puisse constater à quel point M. Merle fut un pionnier dans une discipline demeurée trop longtemps en France inféodée au droit et à l'histoire.

Soulignons enfin que cette collection d'articles constitue un instrument pédagogique fort utile et complémentaire à la lecture de divers manuels en relations internationales parus ces dernières années en langue française.

Gérard HERVOUET

*Département de science politique*
*Université Laval*

## *ÉCONOMIE INTERNATIONALE*

BIZEC, René-François et Yves DAUDET (sous la direction de). *Un code de conduite pour le transfert de technologie.* Paris, Librairie Économica, 1980. 232 p.

Cet ouvrage collectif veut nous « ouvrir les portes des salles de négociations où les experts préparent avec lenteur des textes qui concernent finalement toutes les relations industrielles internationales » (p. 3). Le code en 1979 était à l'état de projet et il était élaboré depuis 5 ans par des experts pour la conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement. On pourra voir l'élaboration de ce code comme un épisode du dialogue, ou de la négociation, au niveau des institutions internationales, entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement (PVD) qui cherchent à obtenir des garanties, au sens juridique, quant au transfert technologique au sens large (brevet et savoir-faire) passant par les entreprises privées étrangères aux PVD.

Bien qu'à la lecture on rencontre les redondances habituelles des livres collectifs, on parcourt avec intérêt les 8 chapitres bien structurés de ce volume. Pour un livre collectif on se doit de résumer chaque chapitre pour rendre hommage à tous les auteurs.

Dans le chapitre II (René-François Bizec) analyse ce concept de technologie au sens large, bien économique ni simple ni isolable des autres facteurs économiques puisqu'il s'agit de « l'ensemble des informations, des compétences, des méthodes et de l'outillage nécessaires pour fabriquer, utiliser et faire des choses utiles » (p. 6). On se rend compte immédiatement que le transfert technologique passe par les systèmes d'information et la formation d'une capacité technologique. On comprend également comment les revendications d'un nouveau cadre juridique de garanties est sans utilité si les capacités de sélectionner, d'assimiler et de maîtriser les techniques ne sont pas considérablement accrues. Quelques statistiques au passage montrent qu'aux niveaux des brevets, les pays industriels échangent entre eux et que les PVD procèdent surtout à des transferts de savoir-faire (par exemple : ingénierie) non breveté. On constate également le rôle prépondérant des firmes transnationales dans le transfert ; le code les visera donc particulièrement.

Le chapitre III (André Marelle) intéressera les historiens ; il commence aux premières interrogations (1961-1969) pour aller au-delà de la Convention de Paris sur les brevets jusqu'aux discussions sur la rédaction d'un code (1975-1979) montrant les pays industriels peu enclins à accepter un code contraignant.

Le chapitre IV (Yves Daudet et Bernard Temy) dégage le rôle d'un code. Il s'agit ni plus ni moins que d'éviter la perpétuation des

déséquilibres et le maintien des inégalités envers tout pays mais surtout envers les PVD. Pour ces derniers, un code englobant et obligatoire est recherché ; pour les occidentaux on veut respecter la liberté de contracter des entreprises afin de faire face aux mille et une complexités du transfert ; pour le bloc socialiste les contrats inter-étatiques devraient être couverts par le code.

Le chapitre V (Martine Hiancé et Bernard Nicolaieff) aborde le phénomène des pratiques restrictives lors du transfert. En effet le vendeur ne veut pas perdre son image de qualité ni faire de l'acheteur de technologie un concurrent. De plus, doit-on appliquer le code à l'intérieur des groupes d'entreprises affiliées ? Le PVD ne voit que les obstacles à l'accès au savoir sans voir l'intérêt des propriétaires de technologie qui veulent récupérer leur investissement en recherche et développement.

Le chapitre VI (Jacques Gaudin) est de nature nettement juridique. S'il y a une jurisprudence sur la vente des brevets, il n'y en a pas pour le transfert de savoir-faire. Qui doit supporter les risques ? Après les contrats « clé-en-main » qui ne garantissent que le fonctionnement d'un processus industriel, ira-t-on jusqu'aux contrats « produit-en-main » et même « marché-en-main » ? La nature du savoir-faire et sa transférabilité faible dans des cultures et des environnements différents mènent à des dépenses en recherche, développement, marketing, et formation dont les aléas entraînent des risques qui ne peuvent être assumés seulement par les fournisseurs de technologie ?

Quant au chapitre VII (Pierre Lassé) il nous montre le cheminement des PVD voulant encadrer ces moteurs du transfert technologique que sont les firmes transnationales dans un code contraignant, élaboré avec l'aide ambiguë du Centre des sociétés transnationales des Nations Unies.

Le chapitre VIII (Pierre Bonassies) est aussi juridique et montre les obstacles à l'adhésion individuelle des États de la Communauté économique européenne et la nécessité des « règles de raison » pour exempter certaines activités vitales pour les États. Finalement, en annexe, le projet de code-lui-même sera d'une lecture plus intelligible grâce aux chapitres qui le précèdent.

On remerciera les auteurs d'avoir clarifié les enjeux de cette négociation internationale.

Claude AUTIN

*Département d'économique*
*Université Laval*

CANNIZO, Cindy (Ed), *The Guns Merchants: Politics and Policies of Major Arms Suppliers*. New York et Toronto, Pergamon Press, 1980, 223 p.

Ce volume est une collection de rapports de recherche qui furent présentés à une session spéciale organisée par Midwest Political Science Association à Chicago en 1978. Le thème commun de ces différents auteurs est la politique des super-puissances (États-Unis et URSS) et des puissances intermédiaires (Angleterre, France, et République fédérale allemande) à l'égard des échanges internationaux d'armes conventionnelles.

Le premier chapitre de ce volume présente un survol des tendances générales du commerce des armes conventionnelles au cours du XX$^{e}$ siècle. Jusqu'à la Première Guerre mondiale, la fabrication et le commerce des armements relevaient principalement du secteur privé. À la suite de ce premier conflit mondial, les pays impliqués évaluèrent qu'une cause d'un tel conflit était la politique mercantile poursuivie par les fabricants privés et ils établirent deux politiques pour réduire leur influence : l'élaboration par les principaux pays producteurs de mécanismes de contrôle pour les transferts frontaliers d'armes et la prise en charge graduelle de la production des biens militaires par le secteur gouvernemental. De plus la Ligue des Nations devait se charger de garder un registre au sujet des armes franchissant une frontière pour empêcher la seconde guerre mondiale. Durant la guerre froide qui suivit ce deuxième conflit, le commerce des armes se développa à un rythme accéléré : chaque super-puissance équipa en armement les membres de son bloc à partir des surplus générés par la guerre précédente. C'est au cours de cette période que la vente et le