

Contractor, Farok J. *International Technology Licensing : Compensation, Costs and Negotiation*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1981, 208 p.

Fidèle Nze-Nguema

Volume 14, Number 1, 1983

La politique étrangère du Canada dans les années quatre-vingt

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701480ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701480ar>

[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

Nze-Nguema, F. (1983). Review of [Contractor, Farok J. *International Technology Licensing : Compensation, Costs and Negotiation*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1981, 208 p.] *Études internationales*, 14(1), 178–179.  
<https://doi.org/10.7202/701480ar>

ment des pays industriels aurait beaucoup aidé à démasquer le caractère aberrant des prétentions néo-malthusiennes.

André LUX

*Département de sociologie  
Université Laval*

CONTRACTOR, Farok J. *International Technology Licensing: Compensation, Costs, and Negotiation*. Lexington (Mass.), Lexington Books, 1981, 208 p.

À une époque où le modèle occidental de développement s'impose de plus en plus aux sociétés de la périphérie, l'analyse des rapports structurels entre la restructuration industrielle internationale et le contrôle de la technologie suscite toujours beaucoup d'intérêt.

L'ouvrage de Farok J. Contractor, qui traite en particulier des aspects empiriques des contrats passés entre fournisseurs et receveurs de technologie, apporte une dimension pour le moins utile dans la compréhension du phénomène complexe de transfert de technologie.

Cette recherche n'est pas seulement empirique, prévient l'auteur, elle débouche également en ses conclusions, sur des considérations normatives (p.xiv), et prend pour champ aussi bien les pays industrialisés que ceux en voie d'industrialisation (chap. I).

Cependant tout au long de ce livre, on constate que l'analyse porte (chap. II à V) presque exclusivement sur les contrats passés entre les États-Unis, une trentaine de firmes américaines, et les nations en développement. Pour expliquer ce repli stratégique, l'auteur renvoie le lecteur à la place prépondérante qu'occupent les États-Unis et les firmes américaines, qui inscrivent au crédit de leur balance commerciale \$6 milliards des \$14 milliards que rapporte par année ce colossal marché du « Know-How ». Dans la même veine, on nous explique les processus de transfert de technologie, dans la complexité des formules compensatoires et de la capacité de négociation (bargaining power) de chaque partenaire,

la répartition géostratégique des industries en fonction précisément de ce bargaining power (chap. III). En outre, se trouvent également analysées les combines de couloir dans les séances de négociation qui conditionnent la situation respective des acteurs dans la capacité d'appropriation des technologies de pointe (chap. II). Parmi ces combines, on retiendra que le receveur de technologie, s'il est en même temps fournisseur de matières premières stratégiques, améliore sensiblement son pouvoir de négociation.

Le transfert de technologie obéit par ailleurs à un ensemble de pratiques tant formelles qu'informelles dont les principaux facteurs seraient les suivants: l'exclusivité du transfert, la durée de l'accord et des brevets, les droits sur les marques de commerce, la vétusté ou la nouveauté de la technologie, les capacités d'adaptation de la technologie au transfert, la rareté de la technologie. À cela s'ajoutent des facteurs d'ordre contextuel: le droit de regard des différents gouvernements, l'étendue de la compétition internationale d'autres produits analogues, et enfin la part du risque et les normes intrinsèques du produit. Cependant de tous ces facteurs, le plus déterminant serait la définition de la formule compensatoire et surtout sa durée dans le temps, formule qui s'articule toujours dans la perspective du fournisseur. Ainsi de tous les cas étudiés, seuls 8 % auront occasionné un manque à gagner pour le fournisseur de technologie.

Après avoir analysé ce monopole de fait que les États-Unis et les firmes américaines exercent sur le marché du transfert de technologie, Contractor en tire quelques considérations normatives par rapport aux principales critiques formulées dans ce domaine. Pour certains en effet, l'industrialisation du « Tiers-monde » par le transfert de la technologie expliquerait en partie la crise de l'emploi dans les industries du centre. Pour d'autres par contre, l'inclusion des sociétés en développement dans un complexe industriel plus intégré aux économies occidentales permettrait de rééquilibrer les rapports nord-sud et de mettre un terme à la crise actuelle. L'auteur, sans chercher à s'affranchir de ces extrêmes, constate la profonde dépendance financière et politique

dans laquelle s'enferment profondément les nations en voie de développement qui devront dès 1985 déboursier un total de \$6 milliards pour acquérir l'équipement technologique nécessaire à leur industrialisation. Ce processus est certes néfaste, nous dit-on, cependant il semble que les nations en développement disposent d'une marge de négociation tellement faible voire inexistante qu'il ne leur reste plus qu'un choix : celui du développement à l'occidental. Par ailleurs dit-il, la technologie peut être comparée à un bien public et seul l'usage qu'on en fait est critiquable.

L'intérêt de cet ouvrage réside, comme nous le mettons au début, dans sa richesse empirique et dans ses vérifications très pertinentes qui portent sur un ensemble de cas variés. Cependant, l'on peut regretter que l'auteur dans ses conclusions avalise tant de lieux communs, comme celui de faire de la technologie un mal nécessaire. Ceci ne revient-il pas précisément à postuler que le modèle de développement que sous-tend cette technologie est le seul et unique moyen de salut pour tous les partenaires de la planète ? Il ne paraît cependant pas d'une évidence criante que cette perspective soit la seule, en regard des critiques que soulève le phénomène de transfert de technologie. Les peuples et les nations ne semblent-ils pas, au contraire, bien que timidement, conjuguer le pessimisme de l'intelligence et l'optimisme de la volonté, en vue de rechercher des formules alternatives à l'emprise de la technologie ?

Fidèle NZE-NGUEMA

*Département de sociologie  
Université Laval*

## DROIT INTERNATIONAL

ABDALLAH, S.A.R. le prince Moulay, *Les nouvelles règles du droit international de la mer et leur application au Maroc*. Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, Coll. « Bibliothèque de droit international », Tome LXXXVI, 1981, 232p. ISBN: 2-275-01133-1

Les spécialistes du droit de la mer sont à l'affût depuis quelques années de tous les ouvrages relatant les positions nationales des États eu égard à ce secteur du droit international public. En effet, s'il est un domaine dans lequel les actes juridiques unilatéraux des États contribuent au développement du droit, c'est bien celui de la mer. Ceci est d'autant plus vrai que la Troisième Conférence traîne en longueur et que, de guerre lasse, les États côtiers devancent son adoption, et prennent pour acquis que le consensus dégagé confère une certaine « positivité » au projet de Convention, comme en témoigne le titre de l'ouvrage de S.A.R. le prince Moulay Abdallah, « Les nouvelles règles du droit de la mer et leur application au Maroc ».

L'auteur divise son étude en deux grandes parties. La première, intitulée « La délimitation des espaces maritimes sous juridiction nationale du Maroc », aborde principalement l'aspect zonal du droit de la mer, précisant l'étendue géographique des zones de juridiction marocaine, sans exclure nécessairement l'analyse du contenu de la juridiction exercée par le Maroc, en particulier sur les « zones nouvelles » (zone de pêche et zone économique exclusive). C'est toutefois la deuxième partie, consacrée à « L'exploitation des espaces maritimes adjacents aux côtes marocaines et la question des fonds marins », qui traite plus spécifiquement de la gestion des espaces maritimes revendiqués.

Il suffit de consulter une carte pour comprendre l'intérêt du Maroc pour les questions maritimes. L'une de ses façades maritimes s'ouvre sur une mer semi-fermée, la Méditerranée, à quelques brasses seulement de la côte espagnole. L'autre, la plus longue, donne sur