

Domination de la technique et techniques de la domination :

Transferts de technologie et développement

LA question des transferts de technologie a été, dans la précédente décennie, au centre des discussions sur le développement. Elle a fait l'objet d'un nombre considérable de colloques et publications.

Ce qui frappe, quand on aborde ce champ de réflexion, c'est le caractère souvent très peu démonstratif des analyses proposées. Dans nombre de cas, les auteurs traitent la question des transferts de technologie sur un plan universel, ne faisant référence à des exemples particuliers que d'une manière sommaire ou sur un mode allusif. Ils aboutissent alors à des propositions abstraites sur les vertus ou inconvénients de tel ou tel type de « technologie » (1), de tel ou tel dispositif juridique et institutionnel de transfert, propositions qui pourront paraître logiquement plus ou moins cohérentes mais dont la pertinence empirique n'aura pas été établie. Par exemple, A. Emmanuel, dans le livre où il plaide en faveur d'un développement basé sur des technologies très modernes, intensives en capital, omet de mettre à l'épreuve sa position en la confrontant à la réalité des pays du Tiers monde qui ont eu massivement recours à de telles technologies (2).

Même quand elles sont circonscrites à un ensemble géographique limité, les analyses disponibles s'appuient rarement sur des études approfondies de cas de transfert de technologie. Il est frappant de constater à cet égard qu'on ne trouve guère, à notre connaissance, d'analyses basées sur l'étude du processus de conclusion

et de mise en œuvre de contrats internationaux d'étude, d'assistance technique, d'équipement industriel, de formation professionnelle, alors que c'est le plus souvent par le moyen de tels contrats que s'opère ce que l'on appelle le « transfert de technologie » (3).

Les articles consacrés à l'Algérie, au Cameroun et au Zaïre, qu'on lira par ailleurs dans ce numéro, synthétisent certains résultats d'une recherche menée selon une démarche qui se voulait plus concrète et plus démonstrative que les démarches habituelles (4). L'approche adoptée dans chacun des pays combinait l'analyse de données politiques, sociales, économiques générales et celle des modalités selon lesquelles se réalisent les transferts de technologie dans le cas de projets industriels particuliers.

Les réflexions qui suivent ont été inspirées par cette recherche et par un certain nombre de lectures faites à cette occasion.

Transferts de technologie : voie directe ou indirecte

On peut distinguer, à la suite d'Arghiri Emmanuel, une voie « indirecte » et une voie « directe » du transfert de technologie (5). Dans le cadre où nous réfléchissons ici, celui des relations Nord-Sud, la première correspond au cas où une firme d'un pays industrialisé implante une filiale dans un pays du Tiers monde. C'est une voie « indirecte » puisque la firme intervenante n'a pas pour objectif le transfert de technologie, mais y contribue néanmoins d'une certaine manière (dans la mesure où elle promeut des cadres nationaux, forme une main-d'œuvre, renforce éventuellement une dynamique favorable à l'acquisition de la maîtrise de technologies modernes). Dans la seconde voie, ce sont des opérateurs nationaux qui réalisent pour leur compte un investissement en recourant à des partenaires étrangers pour des fournitures de biens et de services.

Selon un point de vue courant, cette seconde forme de transfert, la « voie directe », aurait pris dans les années soixante-dix une

(1) « Technologie » est en fait employé dans un tel membre de phrase, au sens de technique, de procédé de fabrication. On sait que dans les analyses consacrées au thème du « transfert de technologie », ce terme a pris une acception nouvelle : il désigne généralement dans ce contexte, en même temps que des connaissances et savoir-faire relatifs à l'usage des techniques (ce qui correspond à son sens strict), ces techniques elles-mêmes et leurs supports matériels.

(2) A. Emmanuel, *Technologie appropriée ou technologie sous-développée ?*, Paris, Presses universitaires de France, 1981 (Publications de l'IRM).

(3) Il existe bien un certain nombre d'analyses du cadre juridique de la relation entre partenaires contractuels. Ce qui manque ce sont des analyses de cette relation elle-même.

(4) Cette recherche, réalisée entre 1980 et 1983 par le Centre d'étude et de documentation africaines de Bruxelles pour le compte de l'administration belge de la Coopération au développement, a fait l'objet d'une série de rapports à diffusion restreinte.

(5) A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 41.

importance croissante au détriment de la première. C. Oman soutient que cette proposition est non démontrée et, dans l'état de l'information statistique disponible, indémontrable (6). Quelle que soit la situation réelle à cet égard, ce qui est sûr c'est que les politiques économiques d'un grand nombre de pays du Tiers monde ont été axées dans la décennie précédente sur des opérations d'achat d'équipements et de services aux pays industrialisés plutôt que sur l'appel à l'investissement étranger et plutôt que sur la mobilisation des ressources et des capacités nationales. Le cas de l'Algérie est exemplaire de ce point de vue : ici, on peut dire que l'entreprise de développement a entièrement reposé sur des importations de biens et de services technologiques.

C'est l'observation de ces politiques qui a attiré l'attention sur la question des transferts de technologie et qui a conduit à la constituer en objet d'étude spécifique. L'intérêt accordé à cette question était justifié, mais on peut se demander si les analyses qui lui ont été consacrées n'ont pas été influencées par le contexte idéologico-politique dans lequel elles se développaient, si les auteurs n'ont pas souvent été victimes du même type d'illusion que les dirigeants des pays qui ont misé sur l'achat massif de technologies. Cette illusion consiste à croire que l'acquisition de la maîtrise des technologies, et plus généralement des conditions de l'industrialisation, dépend fondamentalement des choix technologiques opérés et des modalités selon lesquelles s'opèrent les transferts de technologie (on verra que la politique algérienne illustre particulièrement bien cette démarche).

Il y a donc une tendance chez un certain nombre de responsables politiques du Tiers monde à confondre la question du développement et celle des transferts de technologie ou du moins à voir dans cette dernière question la question essentielle. Cette tendance se retrouve chez les observateurs dans la mesure où ceux-ci concentrent leur attention sur les transferts technologiques en autonomisant l'analyse de ceux-ci, c'est-à-dire en menant cette analyse à l'échelle universelle (ou à l'échelle du Tiers monde, mais il s'agit aussi d'un ensemble composite) indépendamment des contextes politiques et sociaux particuliers. Or tout indique que, par exemple, la formation de cadres entrepreneurs, la constitution de collectifs de travail efficaces — questions sans doute les plus cruciales pour l'accès à la maîtrise technologique — dépendent plus de la situation qui prévaut dans le pays d'accueil que de la manière dont s'opère le transfert, que de la forme et de la qualité des prestations de firmes étrangères spécialisées en matière d'organisation et de gestion industrielles ou en matière de formation professionnelle.

(6) C. Oman, *Les nouvelles formes ment*, Paris, Centre de développement de l'investissement dans les pays en développe- l'OCDE, 1984.

Technologies « appropriées » ou technologies « avancées »

Réagissant lui aussi contre les problématiques autonomisant la question des transferts de technologie, P. Salama écrit que l'analyse doit « toujours porter sur le couple transfert/régime d'accumulation » (7), donc saisir, en même temps que les modalités du transfert, les caractéristiques de la politique d'investissement, les formes d'articulation entre développement industriel et agricole, les rôles respectifs du secteur public et du secteur privé, la structure de distribution des revenus, etc.

Le livre d'A. Emmanuel, que nous avons déjà mentionné, *Technologie appropriée ou technologie sous-développée ?*, constitue une démonstration indirecte de la justesse de cette position. Il se présente comme une critique des thèses préconisant des « technologies appropriées » pour le Tiers monde et développe une plaidoirie en faveur des « technologies avancées » (de techniques modernes, performantes, intensives en capital). Mais cette plaidoirie en cache une autre. L'auteur fait porter la discussion sur la question des choix technologiques, mais il sait que le débat décisif est ailleurs, les technologies n'étant jamais que la « pré-condition » du développement (p. 113). Il préconise une politique de « saut technologique » (les pays sous-développés doivent, dit-il, « accepter de mettre la charrue avant les bœufs », p. 115) mais il sait bien qu'une telle politique peut aboutir et a effectivement abouti, dans un grand nombre de cas, à alimenter les « cimetières de machines » du Tiers monde (p. 59).

En fait, la thèse centrale d'Emmanuel, jamais franchement énoncée (8), est que l'industrialisation et le développement du Tiers monde doivent se faire par une politique d'ouverture libérale aux investissements des firmes multinationales. L'option en faveur des « technologies avancées » dérive de cette option politique plus générale. L'accent mis par Emmanuel sur la question technologique lui permet d'éviter d'aborder de front la discussion des implications de cette option, discussion difficile à mener et qui risquait de mettre dans une position délicate un auteur qui s'affirme progressiste et se réclame d'un certain marxisme.

(7) P. Salama, « État et internationalisation de la technologie. Quelques points pour une nouvelle approche », *Revue Tiers-Monde*, juil.-sept. 1981, p. 492.

(8) Certes Emmanuel dit clairement que les firmes multinationales sont à son sens les meilleurs agents du transfert technologique (p. ex. p. 53). Mais ce transfert peut se faire, pour reprendre la distinction qu'il propose, selon une « voie directe » (vente de technologie) ou selon une « voie indirecte »

(implantation de filiales). Ce qu'il ne dit pas clairement alors, c'est qu'il est partisan de cette seconde voie. Sa position réelle sur ce plan peut être déduite du fait que ses raisonnements sur le rôle positif des multinationales sont toujours conduits en faisant l'hypothèse d'une implantation de filiales plutôt que d'une simple vente de biens et services technologique (p. ex. pp. 51-53, 62, 77-78, 100-103).

Modes d'accumulation et politiques de développement

L'analyse des transferts de technologie renvoie donc à celle des modes d'accumulation et des politiques de développement.

Cependant, l'observation montre que des pays qui présentent sur ces plans des caractéristiques très différentes connaissent, en ce qui concerne leurs politiques technologiques et les effets de celles-ci, des évolutions à *certain*s égards similaires.

Les pays auxquels sont consacrées les analyses qu'on lira plus loin ont des systèmes politiques et des types d'orientation économique bien opposés. Pourtant, certaines similitudes, d'ordre très général mais importantes, peuvent être observées au niveau du processus de transfert de technologie. D'abord, dans chacun de ces pays, l'implantation des firmes occidentales se fait, plutôt que selon la formule de l'investissement direct, à travers ce que Charles Oman appelle les « nouvelles formes d'investissement » (constitution d'entreprises conjointes, accords de licence, contrats « clé » ou « produit en main »...). En second lieu, les politiques technologiques des trois pays ont en commun la tendance à l'adoption de technologies avancées, souvent de pointe, et la tentation du gigantisme (9). Enfin, dans les trois cas, les difficultés rencontrées au niveau de la montée en production des installations et de la maîtrise des technologies importées sont très grandes et les transferts de technologie réalisés produisent des effets pervers (aggravation de la dépendance, déstructuration de l'économie agricole...) qui, dans le cas du Cameroun et de l'Algérie, compromettent la dynamique de développement recherchée, dans le cas du Zaïre, renforcent le processus de « développement du sous-développement » que produit un système régi par une logique de dilapidation des ressources.

Le constat de telles convergences — même s'il s'agit de convergences limitées — ne contredit-il pas le point de vue que nous avons soutenu jusqu'ici selon lequel on ne peut autonomiser l'analyse des processus de transfert de technologie ? Ne faut-il pas, en effet, pour expliquer ces convergences, mettre l'accent sur des mécanismes spécifiques aux opérations de transfert de technologie, en particulier sur le jeu des rapports de domination-dépendance qui se nouent dans les relations de transfert et qui permettent aux vendeurs de technologies, c'est-à-dire en règle générale à des firmes multinationales, d'imposer leurs orientations, de faire prévaloir leurs intérêts ?

(9) Notons que ce type de choix technologique caractérise aussi un pays comme la Tanzanie qui, cependant, revendique théoriquement une orientation radicalement différente (décentralisation, développement communautaire, choix de « technologies appro-

priées »...). Voir à cet égard : D. Théry, « Le biais mimétique dans le choix des techniques (un facteur d'asphyxie du développement autocentré en Tanzanie) », *Revue Tiers-Monde*, oct.-déc. 1984, pp. 787-800.

Nous reviendrons plus loin sur la question de l'« impérialisme technologique ». Disons pour le moment qu'il nous semble que l'explication fondamentale des convergences constatées ne se situe pas au niveau des processus de transfert technologique mais en amont de ces processus, dans le jeu de facteurs qui découlent de la situation générale des pays envisagés.

S'interrogeant sur les résultats obtenus par les pays du Tiers monde qui privilégient les « nouvelles formes d'investissement », C. Oman souligne que les « conditions économiques générales » qui prévalent à l'intérieur de ces pays et au niveau de leur environnement international ont « une importance relative supérieure » à celle des politiques particulières qu'ils mènent à l'égard de l'investissement étranger (10) (par exemple : pratique des sociétés mixtes au Cameroun, pratique des contrats « produit en main » en Algérie).

Cette ligne d'analyse est pertinente en ce qu'elle relativise l'importance du politique. Nous situant dans son prolongement, nous dirons que ce qui explique les convergences relevées plus haut c'est que la domination coloniale a produit des effets structurels de même type dans les différents pays étudiés (dépendance, coexistence sur le plan interne de formes économiques, sociales, culturelles hétérogènes, qui interfèrent dans des conditions telles qu'elles se contrecarrent et se destructurent mutuellement...). Si l'on veut expliquer par exemple la tendance au « mimétisme technologique » qu'on observe dans les pays africains comme dans la plupart des pays du Tiers monde (11), on ne peut invoquer simplement la capacité des vendeurs de technologies à influencer les choix des acheteurs, mais on doit faire intervenir aussi des facteurs socio-culturels, un rapport à la modernité et à la technique, de type « expressif » plutôt qu'« instrumental », caractéristique de pays qui ont été colonisés.

Mais le relatif parallélisme constaté au niveau des politiques technologiques et des effets produits par ces politiques découle encore de l'intervention d'un autre type de facteur, à caractère plus spécifique : le développement de l'économie de crédit internationale.

Transferts de technologie et endettement

Les études de cas montrent l'étroite liaison entre la question des transferts de technologie et celle de l'endettement. Un autre

(10) C. Oman, *op. cit.*, p. 120.

(11) D.C. Lambert, *Le mimétisme tech-*

nologique du Tiers-Monde, Paris, Economica, 1979.

article est consacré à ce thème, mais faisons ici quelques observations très générales.

Le lien entre les deux questions se constate d'abord dans la genèse historique des phénomènes. L'expansion à l'échelle mondiale de l'économie de crédit, rendue possible par l'abondance des liquidités internationales dans les années soixante-dix, a permis le financement de transferts massifs de technologie des pays du Nord vers les pays du Sud. Réciproquement, l'adoption dans un certain nombre de pays du Tiers monde (surtout dans ceux disposant de ressources importantes en hydrocarbures ou en produits miniers) de politiques économiques axées sur des importations de biens et de services a donné une forte impulsion à cette économie de crédit internationale.

Mais il y a des relations d'un autre ordre entre les deux phénomènes. Le développement de l'économie de crédit a des effets importants sur les modalités selon lesquelles s'opère la réalisation de projets par importation de technologies. L'endettement n'est pas, comme le prétend A. Emmanuel, un simple instrument pour le transfert de ressources, une technique économique socialement et politiquement neutre (12). Quand l'accès au crédit est facile (et qu'en outre l'emprunteur sait qu'il pourra obtenir des moratoires et qu'il n'aura sans doute même jamais à rembourser, sinon très partiellement, le principal (13)), les décideurs économiques sont enclins à adopter une attitude volontariste marquée d'irréalisme. Le développement de l'économie de crédit entraîne une certaine dissociation entre capital-argent et capital-productif. Tirant des traites sur l'avenir et reportant sans cesse les échéances, les investisseurs se montrent peu soucieux de l'efficacité et de la rentabilité à terme rapproché de leurs projets. La tendance au gigantisme, la recherche du prestigieux et du somptuaire sont des manifestations de cette attitude. En même temps, avec le recours systématique au crédit, les aspects financiers prennent le pas sur les aspects technico-économiques dans la conduite des investissements. Payés sur le crédit mis à la disposition de leur client, bénéficiant souvent en cas de défaillance de celui-ci d'un système de garantie étatique (système de la COFACE en France, du Ducroire en Belgique), les vendeurs de technologies se préoccupent peu de la rentabilité économique des projets auxquels ils contribuent. Les modalités de paiement adoptées pour les contrats de vente d'ensembles industriels contribuent souvent à cette « déresponsabilisation » du partenaire étranger. Du fait de la non-correspondance entre l'échéancier de paiement et le planning de réalisation, le vendeur est dans un

(12) A. Emmanuel, « L'endettement, véhicule de transfert de ressources », *Revue Tiers-Monde*, juil.-sept 1984, pp. 565-583.

(13) C. Jedlicki, « De l'impossibilité du

remboursement de la dette à l'indispensable remboursement des banques », *ibid.*, pp. 677-690.

certain nombre de cas assuré d'un bénéfice substantiel même s'il ne mène pas la réalisation à bonne fin, s'il abandonne un chantier inachevé (14).

Le phénomène de la corruption, nourri par l'économie de crédit, contribue aussi à produire cette dissociation entre les bénéfices retirés d'une opération et la réalisation de l'objet de celle-ci. En effet, dans le cadre par exemple d'un contrat d'équipement industriel, la distribution de « pots de vin » ne sera généralement pas liée à l'obtention du résultat recherché (le fonctionnement adéquat d'un outil de production) mais à des opérations intermédiaires comme les livraisons d'équipements, leur dédouanement, etc. (15).

Tous ces mécanismes sont tels qu'un contrat de vente de technologie pourra très bien se terminer à l'entière satisfaction des parties alors que son objectif déclaré n'a pas été atteint. On pourrait développer ici un exemple comme celui des trente usines cotonnières achetées aux États-Unis par une entreprise publique zaïroise, l'ONAFITEX, dont les équipements ont été enlevés et payés mais qui n'ont (à l'exception d'une seule) jamais été montées.

Transferts de technologie et systèmes sociaux

De nombreux auteurs analysent le transfert de technologie comme une nouvelle forme de domination et d'exploitation des pays du Tiers monde par les pays industrialisés. Les études concrètes confirment la justesse de cette approche, mais montrent qu'elle correspond à un point de vue unilatéral. L'explication des processus de transfert de technologie requiert de saisir le système d'interaction entre des partenaires dotés chacun d'un certain pouvoir et ayant des intérêts et des stratégies spécifiques. On ne peut en règle générale analyser le transfert de technologie comme une opération léonine qui permettrait au partenaire occidental de maximiser son profit tout en assurant la perpétuation de sa domination par l'imposition de formes d'organisation socio-économique et de modèles culturels.

Ne doit-on pas souligner, par exemple, que les partenaires occidentaux du Zaïre s'accommodent du système étatique de ce pays dans le double sens où ils *s'en* accommodent mais aussi *s'y* accommodent. C'est-à-dire qu'ils réussissent à utiliser ce système à leur

(14) M. Issad relève deux cas de ce type en Algérie. Voir sa communication « Les techniques juridiques dans le cadre du développement économique », Colloque *Droit International et Développement*, Alger, Faculté de droit, octobre 1976.

(15) Le cas bien connu de ces arma-

teurs qui, en contribuant à l'encombrement des ports du Tiers monde, misent sur les bénéfices que leur procurera la perception d'indemnités pour l'immobilisation de leurs bateaux, constitue un autre type d'illustration de ce phénomène de dissociation.

profit dans la mesure où ils s'y adaptent. Fondé sur la prédation, le clientélisme et la dilapidation, ce système a une logique radicalement contraire à celle du capitalisme. Il permet aux firmes occidentales la réalisation de surprofits, mais il compromet à terme la reproduction des mécanismes capitalistes d'accumulation (16).

Par ailleurs, si les études de cas montrent que les transferts de technologie consolident le plus souvent la dépendance des sociétés du Tiers monde, elles conduisent à s'interroger sur *la manière* dont est assurée la domination du capitalisme occidental, sur le contenu précis qu'on peut donner aux notions, parfois utilisées, d'« impérialisme » ou de « colonialisme » technologiques.

Le document qui a défini en 1976 les orientations fondamentales du régime algérien, la Charte nationale, évoquait les dangers d'un « colonialisme technologique » en observant que de nouvelles dépendances, « peut-être encore plus contraignantes que celles qui ont été léguées par le passé colonial », peuvent provenir des servitudes qu'entraîne l'achat d'équipements industriels (fourniture des pièces de rechange, services d'assistance technique pour le fonctionnement régulier et la maintenance des installations). Mais il n'y a pas seulement ces facteurs de dépendance liés aux problèmes de gestion et d'entretien de l'appareil industriel. Les pays industrialisés exercent, par le biais surtout du mode de financement des transferts de technologie, une influence sur les choix économiques de leurs partenaires du Tiers monde. On sait par exemple que des crédits sont plus facilement obtenus sur le marché financier international pour des projets développant les capacités d'exportation d'un pays que pour des projets visant à l'intégration du système économique national ou à la satisfaction des besoins sociaux.

Mais des auteurs, qui souvent se réclament d'une problématique de type marxiste, mettront avant tout l'accent sur un autre aspect encore de l'« impérialisme technologique ». Ils souligneront que les technologies, parce qu'elles sont la « cristallisation de rapports sociaux », sont en elles-mêmes porteuses de formes déterminées de hiérarchie sociale, d'organisation du travail, de modèles culturels. J. Perrin écrit par exemple : « Par les transferts de technologie, les pays sous-développés n'acquièrent pas seulement des processus techniques (machines, modes opératoires, savoir-faire), mais aussi une organisation sociale du travail et des rapports sociaux spécifiques aux pays industrialisés capitalistes » (17).

La manière dont Perrin conduit son argumentation montre l'embarras qu'il éprouve à étayer cette thèse de la détermination des rapports sociaux par les technologies. A l'appui de celle-ci,

(16) Voir en ce sens T. Callaghy, « Africa's debt crisis », *Journal of International Affairs* 38 (1), 1984, pp. 61-79.

(17) J. Perrin, *Les transferts de technologie*, Paris, La Découverte/Maspero, 1983, p. 81.

Perrin invoque le fait que les transferts de technologie entraînent la mise en place d'une nouvelle division internationale du travail caractérisée par la spécialisation des pays sous-développés dans des productions manufacturières requérant peu de travail qualifié et par l'orientation des investissements des pays industrialisés vers les secteurs où la composante intellectuelle du travail est importante, c'est-à-dire les secteurs des biens d'équipement et des services d'étude et d'ingénierie (18). On voit que cette argumentation est tout à fait inadéquate. Perrin montre que les transferts de technologie transforment la division internationale du travail alors qu'il cherchait à établir leur impact sur les rapports sociaux dans les pays du Tiers monde. Certes, il relève que cette division entre travail manuel et intellectuel qui se creuse sur le plan international tend à se prolonger à l'intérieur des pays sous-développés, dans la mesure où ceux-ci développent, à côté du secteur manufacturier prédominant, un secteur de production de biens d'équipement et de services où se concentre le travail hautement qualifié ; mais, d'une part, ceci reste en vertu de son analyse un phénomène secondaire ; d'autre part, il devrait établir que le fait d'une concentration du travail intellectuel dans certains segments du système économique implique des formes déterminées (« capitalistes ») d'organisation sociale.

À notre sens, il y a dans un certain nombre d'analyses sur les transferts de technologie une tendance à la surestimation du déterminisme technologique (19). Le choix d'un procédé de fabrication a certes une incidence sur les rapports sociaux, mais la manière dont s'exerce son influence dépend des caractéristiques générales du système social et de ses orientations. Analysant le processus d'introduction de nouveaux facteurs techniques de production dans les campagnes indonésiennes, J.L. Maurer souligne d'abord que les technologies ne sont neutres « ni socialement, ni physiquement », c'est-à-dire ont des effets secondaires souvent négatifs sur le milieu social et sur l'éco-système, mais il ajoute : « Le type et surtout l'intensité des effets secondaires négatifs résultant de la non-neutralité (des) techniques (introduites), dépendent en tout premier

(18) *Ibid.*, (voir l'ensemble du chapitre V).

(19) Il est curieux de constater que cette tendance s'affirme dans la littérature sur les transferts de technologie au moment même où l'idée d'un déterminisme technologique paraît fortement contestée par les chercheurs étudiant les problèmes de l'industrialisation et du travail dans les pays industrialisés. M. Maurice souligne ainsi que l'évolution de la sociologie française du travail témoigne, surtout depuis 1968, d'une large remise en cause du « paradigme

du déterminisme technologique ». La recherche actuelle tendrait, selon lui, à montrer que les modèles de division du travail et les structures hiérarchiques ne sont pas fonction des techniques, mais sont relatifs au type de société et donc au système d'interactions entre l'entreprise et la société. M. Maurice, « Le déterminisme technologique dans la sociologie du travail (1955-1980). Un changement de paradigme ? », *Sociologie du travail* 1, 1980, pp. 27-37.

lieu du contexte socio-politique et institutionnel dans lequel cette introduction est conçue, puis réalisée » (20).

Un autre type d'argumentation peut cependant être développé à l'appui de la thèse de l'imposition de modèles occidentaux par les transferts de technologie. On peut soutenir que les mécanismes d'imposition sont liés non pas tellement aux technologies elles-mêmes, en tant que dispositifs matériels et techniques, mais à l'intervention de bureaux d'étude des pays industrialisés dans la conception des formes d'organisation et de gestion des outils de production transférés. Cette argumentation nous semble plus pertinente que la précédente. Cependant, il faut préciser de nouveau que l'impact concret de ces interventions de bureaux d'étude dépend du système social du pays d'accueil. Des entreprises créées à partir d'opérations de transferts de technologie et organisées formellement selon le modèle préconisé par le constructeur ou un bureau d'étude occidental spécialisé pourront obéir en réalité à une logique sociale très différente (exercice du pouvoir de type patrimonial, clientélisme, surembauche, rythme de travail relâché, etc.) (21).

Les transferts de technologie sont bien le véhicule de rapports de domination, mais cette domination s'exerce sur des sociétés autonomes, dont les classes dirigeantes s'approprient, sinon la réelle maîtrise des technologies importées, du moins celle de ressources, symboliques et matérielles, auxquelles la possession de ces technologies et le processus de leur acquisition donnent accès.

(20) J.L. Maurer, pp. 77-118, in *La fin des outils (Technologie et domination)*, Paris, Presses universitaires de France ; Genève, Institut universitaire d'études du développement, 1978 (voir p. 80).

(21) Voir en ce sens E. Le Roy, « L'État africain et l'entreprise nationalisée.

Contribution à une lecture anthropologique de l'entreprise africaine à travers l'exemple de la SIACONGO, agro-industrie congolaise », pp. 587-604 in *Entreprises et entrepreneurs en Afrique (XIX^e et XX^e siècles)*, t. 2, Paris, L'Harmattan, 1983.