



Déclarations et Discours

N° 84/21

LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE ET L'ENTREPRISE COMMERCIALE CANADIENNE

Notes pour une allocution prononcée par D. Stewart McInnes, secrétaire parlementaire pour le commerce extérieur devant la Law Society of Upper Canada, à Toronto, le 1^{er} décembre 1984.

...La production et la vente de biens, de même que la prestation de services, sont de plus en plus liées à la technologie. Le champ de la technologie est très vaste: elle englobe ce qu'un auteur a décrit comme la capacité d'assembler des éléments, de les faire fonctionner, de créer une clientèle et de la satisfaire, le tout de façon efficace.

Par conséquent, qui dit « technologie » dit : objets matériels, tels les usines, les machines, les produits et les infrastructures. Mais par technologie on entend également un ensemble d'objets immatériels comme les brevets, les données techniques ou le savoir-faire. Parfois même, la technologie englobe les moyens qui permettent de tirer efficacement parti des fruits de la pensée créative, notamment les capitaux, les renseignements sur les procédés de fabrication et d'achat, les assemblages, sous-assemblages, composants, outils, ensembles d'essai et autres moyens du même genre.

Si un projet clés en main ou un contrat de services d'expert-conseil ne fait aucune place au transfert de technologie, il peut être difficile, sinon impossible, de réaliser un échange de biens et de services. La technologie occupe une place, pour ainsi dire, dans toutes les sphères de l'activité industrielle. Elle est essentielle, cela va sans dire, à la croissance économique du Canada.

Au Canada, la croissance économique dépend du commerce. Près de la moitié des biens manufacturés au pays sont exportés. Dans la mesure où la vente de biens sur le marché mondial suppose un transfert de technologie, les firmes canadiennes doivent, pour demeurer concurrentielles, être assurées d'avoir accès en temps utile aux meilleures techniques étrangères. En effet, la grande majorité des techniques utilisées au Canada sont « importées ». Mais les firmes canadiennes ont, elles aussi, mis au point des techniques, et elles continueront de le faire. Or, l'esprit d'entreprise et d'initiative dont elles font preuve en « exportant » ces techniques, que ce soit comme telles ou pour accompagner des ventes de biens et de services, doit être récompensé par un bon rendement de l'investissement.

Un grand nombre de lois et de politiques, tant nationales qu'internationales, influent sur l'accès à la technologie et sur le rendement de l'investissement. Je commencerai par énumérer les principaux forums existant à cet égard, pour ensuite vous entretenir de chacun de façon plus détaillée.

Tout d'abord, les membres de la communauté internationale poursuivent le dialogue au sein de divers forums multilatéraux. Dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), on accorde une attention accrue à la question de savoir si les règles qui régissent le commerce des biens sont à même de contrer les pratiques perturbatrices qui risquent de fausser ou d'entraver les exportations et les importations de technologie et de services.

Aux Nations unies, le dialogue Nord-Sud, c'est-à-dire le dialogue entre pays développés et en développement, porte surtout sur le juste équilibre à réaliser entre les possibilités d'accès du Sud à la technologie indispensable au développement et une protection suffisante des intérêts des innovateurs et des fournisseurs de techniques. Les discussions se poursuivent en vue de la mise au point de codes de conduite visant le transfert de technologie et les sociétés transnationales.

Dans le cadre de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), on recherche également des moyens de favoriser les transferts de technologie en évitant de les assortir de conditions superflues qui font obstacle à la concurrence.

Au sein de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), les pays en développement se montrent de plus en plus sceptiques sur le rôle du régime international des brevets pour ce qui est de les aider à acquérir de nouvelles technologies.

Enfin, dans le cadre du Comité de coordination pour le contrôle multilatéral des exportations — le COCOM —, les pays occidentaux exercent un contrôle multilatéral sur les exportations de produits et de techniques militaires et stratégiques vers des destinations interdites.

Une deuxième catégorie de forums se retrouve dans les relations bilatérales particulières entre le Canada et les États-Unis. Rares sont au Canada les industries qui ne dépendent pas de façon ou d'autre du marché américain. Près des trois quarts de nos exportations vont aux États-Unis. La conclusion de nouveaux arrangements commerciaux spéciaux avec les États-Unis risque d'influer sur les transferts de technologie entre nos deux pays. Par ailleurs, les échanges bilatéraux de techniques critiques sur le plan militaire ou à double usage sont influencés par les arrangements de développement de la défense et de partage de la production de défense, ainsi que par des arrangements bilatéraux visant l'administration et l'exécution des contrôles à l'exportation.

Enfin, il est évident que les lois et les politiques nationales exercent un effet sur le transfert de technologie. Les lois qui, au Canada et dans les autres pays, régissent la concurrence, le contrôle des exportations, les pratiques commerciales et l'investissement étranger peuvent influencer sinon déterminer les modalités d'un transfert international. Par ailleurs, il faut aussi considérer la mesure dans laquelle un pays prétend régir par ses lois des comportements ou des personnes sur le territoire d'un autre pays.

Permettez-moi maintenant de reprendre un à un les divers éléments qui constituent le milieu international, et de vous exposer certains des plus difficiles problèmes de politique commerciale auxquels nous devons faire face.

Le GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dont le Canada est bien sûr partie, établit les règles qui régissent les échanges internationaux de biens. Or, le GATT ne comporte aucune règle expresse visant les transferts de technologie, ni ne s'applique, actuellement, au commerce des services. Par conséquent, les règles du GATT ne sont pas applicables à un grand nombre de transactions commer-

ciales comportant le transfert de technologie, comme les contrats de services d'expert-conseil, la cession sous licence de procédés de fabrication ou la prestation d'autres services.

Même si le champ du commerce de « technologie » n'est pas défini de façon précise, il apparaît à l'évidence que certaines pratiques perturbatrices risquent de fausser ou d'entraver ce commerce. Ainsi, les réglementations nationales qui restreignent l'accès étranger à la technologie de pointe peuvent se justifier, par exemple, par des raisons de sécurité nationale, mais elles peuvent aussi être dictées par des considérations d'ordre commercial. De même, les politiques adoptées en matière d'achats publics peuvent servir à ériger des barrières qui empêchent les exportateurs de technologie étrangère d'avoir accès au marché intérieur. Enfin, l'appui octroyé par les gouvernements à la recherche-développement, par le biais de subventions et de politiques connexes, peut désavantager les firmes étrangères sur le plan de la concurrence.

Ces pratiques, de plus en plus fréquentes, reflètent un renouveau des sentiments protectionnistes chez nos partenaires commerciaux et peuvent être extrêmement préjudiciables aux intérêts canadiens. Étant donné notre politique commerciale globale et, notamment, notre appui à un régime commercial libéral à l'échelle mondiale, il y aurait lieu d'améliorer les instruments commerciaux multilatéraux de manière qu'ils tiennent compte des caractéristiques propres à la technologie. Mais pour cela, il faut réaliser un plus vaste consensus sur la possibilité d'inclure le transfert de technologie dans la négociation d'un cadre amélioré. Si l'on parvient à réaliser un tel consensus — et je crois, pour ma part, que cela est possible —, le transfert de technologie et le commerce des services seront examinés dans le cadre d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales au sein du GATT. La communauté internationale semble d'ailleurs vouloir s'entendre sur la tenue d'une nouvelle série de négociations dans un avenir assez rapproché.

Le code de conduite des Nations unies en matière de transfert de technologie

La mise au point d'un code de conduite international en matière de transfert de technologie fait, depuis plus de neuf ans, l'objet de discussions et de négociations aux Nations unies. Engagées en 1975 à la demande des pays en développement, les discussions se poursuivent sous les auspices de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). Pour les partisans du code, et tout particulièrement les nouveaux pays industriels d'Amérique latine et d'Asie, les objectifs visés sont principalement les suivants :

- premièrement, permettre aux pays en développement de contrôler davantage l'activité qu'exercent les entreprises multinationales sur leur territoire;
- deuxièmement, intervenir dans le commerce international de technologie en imposant une réglementation aux pratiques restrictives dont est parfois assorti ce commerce; et,
- troisièmement, améliorer l'accès des pays en développement aux techniques avancées qui sont la propriété exclusive des entreprises, en accroissant le flux de ces techniques et en en réduisant le prix.

Au cours de cinq sessions de la Conférence des Nations unies portant sur le code, sessions qui se sont

déroulées sur une période de six ans, on s'est entendu sur la grande majorité des dispositions du code. À l'instar des autres pays occidentaux, le Canada est d'avis que la mise au point d'un ensemble convenu de principes directeurs non contraignants permettrait de disposer d'un cadre général, utile tant pour la définition d'une conduite internationalement acceptable des entreprises intéressées que pour l'établissement de mesures de réglementation par les gouvernements concernés.

Un certain nombre de points importants restent à régler. La question du caractère à conférer au code convenu a dominé les négociations. Les gouvernements sont pour ainsi dire unanimes à reconnaître que le code ne saurait constituer qu'un cadre général pour la prise de mesures aux niveaux national et international. Par contre, ils ne sont pas encore entièrement d'accord sur la nécessité de prévoir des mécanismes de suivi et de surveillance.

Par ailleurs, les transactions qui seraient régies par le code n'ont pas encore été définies de façon précise. Il est certain que le code s'appliquerait aux transferts de technologie d'un pays à un autre. Cependant, certains groupes régionaux ont proposé qu'il s'applique également aux transactions à l'intérieur d'un même pays. Selon ces propositions, le code serait applicable aux transactions intérieures entre parties qui ne résident pas ou ne sont pas établies dans le même pays, ainsi qu'aux transactions entre parties résidant dans le même pays lorsque l'une au moins appartient à une entité étrangère ou est sous contrôle étranger et que la technologie faisant l'objet du transfert n'a pas été mise au point dans le pays bénéficiaire. Pour le Canada et les autres pays développés, une telle approche porterait atteinte au principe du traitement national. En effet, des règles différentes seraient applicables aux transactions selon l'origine des parties concernées.

Par ailleurs, si l'on s'entend généralement sur la teneur des pratiques commerciales restrictives qui seront visées par le code, des divergences subsistent quant aux critères devant guider l'application des dispositions.

Enfin, il n'a encore été convenu d'aucun texte pour ce qui est du régime juridique applicable et du règlement des différends. Les divergences qui subsistent tiennent essentiellement au choix du régime juridique. Les pays en développement voudraient voir souligner l'importance des politiques publiques des pays concernés par la transaction, particulièrement celles du pays acquéreur qui pourraient finalement annuler le choix du régime lui-même. Les pays industrialisés à économie de marché insistent pour leur part sur la liberté des parties de choisir le régime juridique applicable à leurs relations contractuelles, tout en reconnaissant par ailleurs que le choix contractuel d'un régime ne modifie en rien l'application des dispositions obligatoires des régimes juridiques ayant un lien essentiel avec la transaction.

La prochaine session de la Conférence portant sur un code international de conduite en matière de transfert de technologie est prévue pour 1985. Le Canada estime qu'il est temps de conclure les négociations. En effet, un échec à la prochaine session pourrait conduire certains pays à reconsidérer leur position sur des parties du code déjà convenues. Il existe donc un risque de voir défaire tout le travail accompli à ce jour, ce qui, à l'avenir, aurait pour conséquence de rendre, pour le moins, improbable un accord sur un tel code.

Le code de conduite des Nations unies portant sur les sociétés transnationales

Parallèlement aux travaux sur le projet de code de conduite en matière de transfert de technologie, on s'est efforcé d'élaborer un code de conduite sur les sociétés transnationales. Entrepris en 1977, ce code vise à améliorer le climat international d'investissement et, tout particulièrement, la contribution apportée par les entreprises multinationales aux pays en développement. Là encore, on s'est entendu sur la grande majorité des dispositions; cependant, des difficultés subsistent sur certains points, dont la nationalisation et l'indemnisation, le traitement des sociétés d'État et la pertinence du droit international coutumier en vigueur. L'échec de la session de négociations de juin 1984 donne à penser qu'il est peu probable qu'on parvienne à s'entendre sur un tel code dans un avenir prévisible.

Pratiques commerciales restrictives

Comme je l'ai déjà mentionné, les pratiques commerciales restrictives sont généralement considérées, tout particulièrement par les pays en développement, comme nuisant au transfert international de technologie. Que l'on songe seulement aux conditions dont peut être assorti le transfert de technologie, notamment :

- le prix (qui peut prendre la forme de redevances et de dividendes aussi bien que de paiements forfaitaires);
- la structure du contrôle sur la propriété et la gestion;
- les règles et les conditions relatives aux exportations;
- les restrictions concernant les domaines d'application;
- les limites imposées sur le volume;
- les sources et les prix d'achat des intrants;
- les restrictions concernant les canaux de distribution;
- le contrôle de la qualité;
- l'acquisition de techniques concurrentes;
- les droits aux nouvelles techniques connexes;
- les dispositions visant la formation du personnel local;
- la durée des arrangements;
- les droits d'exploitation à l'échéance de l'accord.

Selon maints pays en développement, l'avantage dont jouit la partie cédante dans la négociation donne à penser que les conditions effectives du transfert de technologie ont souvent été discriminatoires et restrictives. Certaines conditions sont perçues comme des extensions anticoncurrentielles de la portée des droits de propriété intellectuelle exercés par les entreprises privées, notamment les sociétés multinationales. D'autres, telles les restrictions à l'exportation, sont considérées comme des prolongements des politiques protectionnistes. Quel que soit le cas, dans le débat multilatéral, l'expression « pratiques commerciales restrictives » prend désormais pour les pays en développement une acception plus vaste qui englobe les effets que ces pratiques peuvent avoir sur leurs échanges et leur développement économique.

D'autre part, l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, adopté par l'assemblée générale des Nations unies en

décembre 1980 et administré par le Groupe d'experts intergouvernementaux sur les pratiques commerciales restrictives de la CNUCED, s'inscrit généralement dans la ligne des notions traditionnelles de la politique relative à la concurrence. Ces principes non contraignants reflètent les préoccupations suscitées par les restrictions de l'accès aux marchés et les entraves indues à la concurrence. La CNUCED s'emploie maintenant à consolider ces principes au moyen d'une loi type sur les pratiques commerciales restrictives qui s'inspirera des principes généralement convenus en matière de concurrence. Les nations pourront ainsi disposer d'un cadre général pour la mise au point des lois voulues pour combattre les comportements abusifs qui font obstacle à la concurrence. Dans la mesure où la loi type sera conforme aux principes généraux déjà contenus dans la législation en matière de concurrence du Canada et des autres pays occidentaux à économie de marché, elle pourrait fournir les rudiments servant de base à un cadre raisonnablement uniforme que l'on adopterait pour la conduite du commerce international.

À la demande des pays en développement, une conférence de révision de l'Ensemble de principes et de règles équitables se tiendra en 1985. Le Canada tâchera d'y apporter une contribution constructive, même si nous avons des réserves sur un certain nombre de points. Ainsi, nous ne pensons pas que l'élargissement de la notion de pratiques commerciales restrictives à des pratiques qui sont conformes aux droits de propriété intellectuelle, sans pour autant nuire sérieusement à la concurrence, aurait pour effet de favoriser le développement économique. Au contraire, nous sommes d'avis qu'il faut maintenir les restrictions voulues pour protéger les droits légitimes de propriété intellectuelle des fournisseurs, car s'ils ne sont pas assurés d'une protection pour leurs inventions, les innovateurs ne seront guère encouragés à poursuivre leurs efforts ou à transférer leurs inventions. Nous estimons par ailleurs que la responsabilité de surveiller les pratiques restrictives sur son propre territoire doit être conservée au pays hôte, plutôt que confiée au pays d'origine ou à un organisme international. Par conséquent, si la loi type envisagée peut être assimilée à une forme d'assistance technique aux pays en développement, puisqu'elle les aiderait à contrôler les pratiques commerciales restrictives, il reste que les tentatives pour faire de l'Ensemble de principes équitables un instrument juridique obligatoire vont à l'encontre du principe fondamental de l'autorité souveraine en vertu de la juridiction territoriale.

L'OMPI

Il ne faut pas sous-estimer le rôle que joue la propriété intellectuelle dans le transfert de technologie. Au sein de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), les pays en développement soutiennent avec de plus en plus d'insistance que le régime international des brevets entrave le développement. Ils font valoir que les cinq sixièmes environ des brevets déposés dans les pays en développement sont aux mains d'étrangers et que plus de 90 % d'entre eux ne sont jamais exploités dans ces pays. À leur avis, les droits de propriété intellectuelle ont pour effet de bloquer la production intérieure tout en renforçant la position dominante des sociétés étrangères. C'est pourquoi les pays en développement demandent à l'OMPI de reconnaître que les pays dont les infrastructures techniques sont plus limitées ne devraient pas être assujettis au même titre que les autres aux restrictions prévues aux termes de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle. On a donc proposé d'introduire des distinctions et des exemptions dans le régime international des brevets.

Comme je l'ai déjà indiqué, le Canada est d'avis qu'il ne sera possible d'améliorer le transfert de technologie que si le fournisseur et le bénéficiaire y trouvent tous deux avantage. Le transfert de technologie

doit tenir pleinement compte des intérêts des fournisseurs et des innovateurs. D'ailleurs, le transfert de technologie et la cession sous licence sont facilités par l'existence des droits de propriété industrielle (brevets, marques de fabrique, savoir-faire ou secrets commerciaux) qui protègent les intérêts de la partie cédante et lui assurent un rendement financier. C'est pourquoi nous avons appuyé les positions généralement adoptées par les autres pays industrialisés de l'Ouest à la Conférence de révision de la Convention de Paris.

Le contrôle des exportations et le COCOM

D'importantes restrictions peuvent également être imposées au transfert de technologie par le contrôle des exportations. En vertu de la législation canadienne en la matière, il faut obtenir une licence pour exporter un grand nombre de produits et de techniques de caractère stratégique. La Liste de marchandises d'exportation contrôlée comporte plus de 160 grands articles ainsi que des centaines de sous-articles. En outre, la plupart des produits d'origine américaine sont contrôlés en vertu de cette liste. Les produits qui y figurent doivent faire l'objet de licences d'exportation pour toutes les destinations, à l'exception, généralement, des États-Unis. La Loi sur les licences d'exportation et d'importation érige en infraction criminelle les exportations abusives et prévoit des amendes jusqu'à concurrence de 25 000 \$ et des peines d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à cinq ans. Le ministère des Affaires extérieures diffuse périodiquement des avis (Avis aux exportateurs) dans lesquels sont exposées de façon plus détaillée les exigences concernant l'obtention de licences d'exportation.

Les contrôles imposés aux exportations de produits stratégiques procèdent de considérations de sécurité nationale et sont coordonnés à l'échelle internationale. Le Canada participe avec ses partenaires de l'OTAN (sauf l'Irlande et l'Espagne), ainsi qu'avec le Japon, à un arrangement international connu sous le nom de Comité de coordination, le COCOM. Celui-ci a pour but d'exercer les contrôles convenus au niveau multilatéral sur les exportations de produits et de techniques de caractère militaire et stratégique à destination des pays du Pacte de Varsovie et de la Chine.

Le COCOM établit des listes internationales pour le contrôle des exportations de produits et de techniques considérés comme stratégiques, notamment des listes portant sur les produits industriels, les munitions et l'énergie atomique. Ces listes servent de base aux pays membres dans l'exercice de contrôles de sécurité à l'échelle nationale.

Depuis notre adhésion au COCOM au début des années cinquante, le Canada applique une politique mutuellement convenue qui consiste à interdire toutes les exportations d'articles militaires vers des pays exclus par le COCOM dans l'intérêt de la sécurité collective de l'Ouest. Cependant, d'autres produits sensibles, généralement définis comme des produits commerciaux susceptibles d'applications militaires, peuvent être vendus à des destinataires civils dans ces pays, à condition qu'il soit établi qu'il n'existe aucun risque d'ordre stratégique. La décision à cet égard est prise soit par tous les membres du COCOM, soit par le gouvernement concerné. Lorsqu'un cas est soumis à l'examen du COCOM, tous les membres doivent donner leur approbation avant que l'exportation puisse être autorisée par le gouvernement du Canada.

De même, la législation canadienne prévoit un contrôle rigoureux des exportations de données techniques sous forme matérielle lorsque ces données se rapportent à des produits figurant sur la Liste de marchandises d'exportation contrôlée. Plus précisément, toutes les données techniques pouvant être utilisées pour la conception, la production, l'exploitation ou l'essai de matériel et de matières figurant sur la liste doivent faire l'objet d'une licence d'exportation; seules font exception les données techniques déjà publiées dans des ouvrages ou des périodiques. Cependant, ces contrôles ne s'appliquent pas normalement aux demandes de brevet. Les renseignements fournis dans les demandes de brevet n'entrent généralement pas dans la catégorie des données que le Gouverneur en conseil peut juger nécessaire de contrôler aux termes de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation. Les considérations de sécurité pouvant surgir au regard de ces demandes sont expressément traitées à l'article 20 de la Loi sur les brevets.

Commerce entre le Canada et les États-Unis

Je voudrais maintenant revenir au contexte bilatéral. Comme je l'ai indiqué, notre compétitivité internationale et notre prospérité économique sont tributaires, pour une large part, du maintien et de l'accroissement de nos débouchés sur les marchés des États-Unis. Le Canada est la seule nation industrialisée d'importance qui n'ait pas d'accès en franchise à un marché d'au moins 100 millions de personnes. Il s'ensuit donc que notre grand partenaire commercial continuera d'avoir pour nous une importance critique dans les années à venir. Ces derniers mois, on s'est considérablement intéressé aux modalités des relations commerciales canado-américaines et aux options qui s'offraient pour accroître ce commerce.

Le milieu des affaires tout particulièrement se pose de plus en plus fréquemment la question de savoir si le Canada devrait chercher à maintenir et à améliorer son accès aux marchés des États-Unis par le biais d'arrangements bilatéraux spéciaux sous quelque forme que ce soit.

L'approche sectorielle constitue une possibilité. En fait, une initiative sectorielle a été prise l'an dernier, quatre secteurs ayant fait l'objet d'un examen à cette occasion : l'acier, le transport urbain, les intrants et le matériel agricoles, et les services automatisés (ou informatique). L'essentiel des discussions a alors porté sur les obstacles actuels et potentiels au commerce des biens, quoique bon nombre de ces biens aient une forte composante technologique et que les questions de technologie « pures » (non gouvernées par les règles commerciales existantes relatives au commerce des biens) se posent plus clairement dans le secteur de l'informatique. Le Canada et les États-Unis ont tous deux reconnu que ce dernier secteur était en conséquence plus complexe. L'un et l'autre pays étudient actuellement la question du commerce dans ce domaine avec leurs secteurs privés respectifs, et, dans le cas du Canada, avec les gouvernements des provinces.

Une autre façon d'accroître les relations commerciales avec les États-Unis réside dans la conclusion d'un accord plus global de libre-échange. Un traité basé sur cette approche serait conforme aux prescriptions du GATT, pourvu qu'il englobe l'essentiel du commerce bilatéral et prévoie l'élimination des tarifs et d'obstacles non tarifaires importants. Il est difficile d'imaginer comment la technologie serait visée par un tel traité. Mais on pourrait, par exemple, traiter des aspects technologiques de l'infor-

matique dans des dispositions concernant les services. Il faudrait également envisager l'inclusion de dispositions relatives à la propriété intellectuelle.

En résumé, nous nous appliquons à examiner des moyens de maintenir et d'élargir notre accès aux marchés des États-Unis. Ce qui veut dire que nous continuerons d'analyser l'approche sectorielle pour déterminer ce qu'elle est en mesure d'offrir, et que nous nous pencherons sur les demandes formulées par certains segments du milieu des affaires en vue de la conclusion d'un accord commercial plus global avec les États-Unis. Comme mon collègue, le ministre du Commerce extérieur, l'a signalé dans l'allocation qu'il a prononcée à l'Université Dalhousie le 1^{er} novembre 1984, il y a des questions très fondamentales qu'il importe de prendre en considération, dont : la force de nos industries d'exportation; les problèmes des industries qui font déjà face à une forte concurrence; les mesures spéciales d'ajustement qui pourraient se révéler nécessaires; les contraintes qui pourraient s'exercer sur certaines politiques canadiennes, comme le développement régional; l'effet qu'aurait sur le sentiment d'identité canadienne tout projet de rapprochement avec les États-Unis. Les questions de transfert de technologie dans le cadre de relations bilatérales doivent être envisagées dans le contexte de ces considérations plus globales.

Arrangements relatifs au développement de la défense et au partage de la production de défense

Il est un domaine où l'échange de technologie entre le Canada et les États-Unis a été favorisé depuis longtemps. Les arrangements relatifs au développement de la défense et au partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis, qui datent de près d'un demi-siècle, ont permis aux deux pays de limiter à un minimum les restrictions applicables, entre eux, à l'échange de produits de haute technologie, y compris ceux qui sont d'une importance critique sur le plan militaire ou qui ont un double usage. En tant que partenaire des États-Unis dans la défense de l'Amérique du Nord, le Canada est particulièrement privilégié par les règlements américains de contrôle des exportations. Un fabricant américain qui prévoit exporter des produits ou des pièces critiques à une firme canadienne ou à une filiale établie au Canada n'est pas tenu de suivre les prescriptions générales de licence du règlement américain sur le trafic international des armes ou du règlement concernant l'administration des exportations. Une nouvelle directive du département américain de la Défense sur la non-divulgence de données non classifiées mais sensibles confirme expressément l'exemption accordée au Canada à cet égard et permet aux firmes canadiennes de recevoir le même traitement que les firmes américaines pour ce qui concerne les transferts connexes de technologie. Parallèlement, comme je l'ai mentionné, les règlements canadiens renferment une exemption touchant presque tous les biens et toutes les techniques ayant pour destination finale les États-Unis. En raison de ces échanges technologiques généralement non restreints, le Canada a pu apporter une contribution particulièrement efficace à la base industrielle de défense de l'Amérique du Nord. Ces échanges de technologie ont, par ailleurs, permis aux compagnies canadiennes de disposer de la technologie dont elles ont un besoin vital afin d'être concurrentielles sur les marchés internationaux.

La pleine application de nos arrangements bilatéraux suppose que la réexportation du Canada de biens d'origine américaine soit soumise à la législation canadienne. Les fonctionnaires canadiens collaborent étroitement avec leurs homologues américains pour s'assurer que le Canada ne sert pas de filière pour la réexportation de biens américains vers des pays auxquels les États-Unis n'exporteraient pas ces biens.

Nous veillons à ce que les ressources que nous consacrons à l'administration et à l'application de nos contrôles d'exportation suffisent à protéger pleinement les intérêts de l'Amérique du Nord en matière de sécurité.

Mesures nationales antitrust

Enfin, permettez-moi de dire quelques mots sur une série de mesures nationales qui s'inscrivent également dans le contexte international des transferts de technologie.

D'abord, pour revenir brièvement à la question des pratiques commerciales restrictives, il faut signaler que l'intérêt qu'a un gouvernement à donner un monopole limité d'exploitation ou des droits exclusifs à la propriété industrielle peut entrer en conflit avec son intérêt à promouvoir la compétition. Les droits rattachés à la propriété intellectuelle peuvent servir à améliorer la position sur les marchés. En outre, par une réglementation de la concurrence, bon nombre de pays ont cherché à limiter les abus possibles inhérents à une position dominante sur le marché (découlant, par exemple, des modalités de transfert des droits de propriété intellectuelle qui conditionnent de façon déraisonnable l'attribution de marchés, contrôlent les réexportations ou excluent la concurrence).

Toutefois, le conflit entre les lois relatives à la propriété intellectuelle et celles relatives à la concurrence peut être davantage apparent que réel. Ainsi, ces deux types de lois visent un objectif similaire : stimuler l'entreprise et l'innovation. Les lois sur les brevets, par exemple, récompensent les inventeurs en leur donnant une utilisation exclusive limitée de leurs inventions. Les lois relatives à la concurrence, quant à elles, atteignent cet objectif en empêchant l'imposition de restrictions artificielles à la concurrence. Au Canada et aux États-Unis, la notion d'« usage abusif des brevets » exclut le versement de réparations pour contrefaçon dans les cas où le titulaire du brevet a cherché à étendre son droit au monopole d'exploitation au-delà de la portée du brevet, d'une façon qui limite indûment la concurrence.

En outre, dans le domaine de la technologie, d'aucuns considèrent certaines mesures antitrust comme étant anticoncurrentielles. L'union de firmes américaines pour concurrencer les Japonais dans la production d'ordinateurs « intelligents » de la cinquième génération est l'exemple le plus connu de l'application non rigoureuse des lois antitrust à la recherche et au développement. Les firmes se rangent de plus en plus à la nécessité de former des coentreprises pour partager les avantages des progrès de la technologie et pour s'adonner, en collaboration, à des activités de recherche et de développement, de fabrication et d'exploration des ressources, ainsi que pour vendre et distribuer leurs produits. Je note avec un intérêt particulier que, durant les derniers jours de sa dernière session, le Congrès des États-Unis a adopté la *National Cooperative Research Act* (loi nationale sur la collaboration dans le domaine de la recherche) de 1984, qui a eu pour effet de modifier les règles antitrust applicables à certaines entreprises de recherche et de développement.

Législation relative au contrôle des exportations

J'ai déjà consacré beaucoup de temps à l'impact des lois canadiennes relatives au contrôle des exportations sur le transfert de technologie. Notre conférencier du déjeuner, M. Bonker, membre du Congrès des États-Unis, fournira certains détails quant aux perspectives de renouvellement de la Loi sur l'admi-

nistration des exportations des États-Unis. Je ne compte pas m'étendre sur le sujet, mais je voudrais par ailleurs vous exposer brièvement les préoccupations que le Canada nourrit, de longue date, au sujet des dispositions de la législation envisagée, qui auraient pour effet d'autoriser l'application extraterritoriale des contrôles américains pour des raisons de politique étrangère et de sécurité nationale.

Les propositions dont ont été saisis la Chambre et le Sénat auraient eu pour effet de réaffirmer le pouvoir des États-Unis de contrôler les activités d'exportation des filiales étrangères des multinationales américaines ainsi que des nationaux résidant à l'étranger, ces filiales et ces ressortissants étant considérés comme « personnes » assujetties à la juridiction des États-Unis. Elles réaffirmaient, en outre, le pouvoir de contrôler l'exportation ou la réexportation de biens et de techniques d'origine américaine (y compris, le cas échéant, de biens produits à l'étranger mais obtenus à l'aide de techniques américaines) même s'ils sont en la possession de preneurs de licence étrangers ou d'autres personnes qui ne sont pas assujetties à la juridiction des États-Unis.

À notre avis, en vertu de principes généralement acceptés du droit international, les sociétés qui sont considérées comme des nationaux du Canada et qui y produisent des biens et services sont soumises uniquement aux lois canadiennes pour ce qui concerne leurs exportations à des pays tiers. Les affirmations d'autorité, qui ont pour effet de supplanter la juridiction canadienne sur les entreprises multinationales juridiquement constituées au Canada, en ce qui concerne les activités qu'elles y exercent, constituent une intrusion inacceptable dans le domaine de notre commerce extérieur et du point de vue d'autres intérêts souverains du Canada.

Tout particulièrement à la lumière d'un certain nombre de facteurs dont j'ai déjà fait mention, il ne semblerait guère nécessaire de préserver le pouvoir de revendiquer une telle juridiction extraterritoriale. Pour des raisons de sécurité nationale, il est dans l'intérêt du Canada comme des États-Unis de voir s'instaurer des contrôles efficaces; nous collaborons étroitement au sein du COCOM à l'élaboration de contrôles multilatéraux plus efficaces applicables aux biens stratégiques. Nos arrangements bilatéraux font en sorte que les exportations de techniques et de biens stratégiques, y compris ceux d'origine américaine, sont assujettis à la législation canadienne. Nous poursuivons et cherchons à améliorer notre collaboration au niveau de l'administration et de l'application de nos lois respectives sur le contrôle des exportations. J'espère que le Congrès tiendra pleinement compte des intérêts du Canada et d'autres gouvernements étrangers lorsqu'il se penchera à nouveau sur les propositions visant le renouvellement de la Loi sur l'administration des exportations. Cette action n'est pas un simple procédé de bon voisinage; c'est aussi un engagement qu'ont pris les États-Unis et tous les autres pays de l'OCDE pour éviter ou réduire au minimum les problèmes qui peuvent découler de l'imposition d'« exigences conflictuelles » aux entreprises multinationales. En pareilles situations, modération, retenue et coopération sont préconisées comme solutions de rechange à l'action unilatérale.

Investissements au Canada

Avant de conclure, je voudrais mentionner brièvement un autre type de mesure nationale qui touche le transfert de technologie : l'examen de l'investissement étranger. La propriété étrangère au Canada présente à la fois des défis et des occasions d'encourager l'innovation technologique et la recherche et le développement au sein des entreprises canadiennes. C'est ainsi que, certaines multinationales étant

d'avis qu'il y a des avantages à concentrer essentiellement en un seul endroit la fonction recherche et développement, sur la base de facteurs liés aux économies extérieures et aux économies d'échelle, les entreprises sous contrôle étranger au Canada ont consacré des sommes considérables à acheter des innovations technologiques de leurs sociétés mères. Il est évident que ces transferts de technologie intra-groupe ont été bénéfiques pour le pays. Toutefois, il nous faut continuer d'encourager l'innovation au Canada même pour maintenir notre compétitivité sur le plan international et notre bilan au chapitre des exportations.

Que pouvons-nous faire? Nous devons, d'une façon générale, entretenir un climat d'investissement qui soit sain. Comme vous le savez, le gouvernement a annoncé son intention de réviser le processus d'examen de l'investissement étranger, à la fois pour attirer de nouveaux investissements et pour réduire le champ de ceux qui sont soumis à l'examen.

Nous devons, d'autre part, maintenir un climat économique et fiscal propice à la poursuite des activités de recherche et de développement au Canada. Des études ont révélé que l'environnement canadien, tout particulièrement avec ses programmes de mesures stimulantes, est très concurrentiel. Toutes les sociétés établies au Canada, qu'elles soient étrangères ou canadiennes, peuvent tirer profit des occasions qui se présentent. Pour ce qui est des sociétés étrangères, tant les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales (que vous retrouvez dans votre documentation) que les lignes directrices promulguées par le gouvernement fédéral vers 1975 les encouragent à acquérir une capacité autonome d'innovation technologique dans le cadre de leurs activités au Canada, celles-ci devant englober le développement de la recherche, ainsi que des travaux d'ingénierie, de conception industrielle et la préproduction.

Conclusion

Cette revue détaillée du contexte multilatéral, bilatéral et national au sein duquel se produisent les transferts de technologie soulève certaines questions fondamentales qu'il faudrait garder présentes à l'esprit tout au cours des discussions que nous aurons aujourd'hui.

D'abord, comment pouvons-nous le mieux assurer la libéralisation du commerce et étendre la portée des règles commerciales de façon à promouvoir le transfert international de technologie?

Deuxièmement, comment pouvons-nous le mieux maintenir et accroître notre accès aux marchés des États-Unis?

Troisièmement, quelles mesures nationales peuvent le mieux promouvoir, sur le plan international, le caractère concurrentiel des firmes canadiennes qui travaillent à développer des techniques et à en assurer le transfert?

Quatrièmement — et c'est peut-être là la question la plus stimulante pour les membres de la profession juridique —, étant donné leur prolifération, quelle force et quel effet les déclarations, les codes non contraignants, les engagements convenus à l'échelle multilatérale, etc., ont-ils en droit? Y a-t-il une séparation nette entre le droit et les politiques?

Les réponses à ces questions ne peuvent venir que d'une collaboration plus étendue entre le milieu des affaires et le gouvernement d'une part, et entre les ministres du commerce du gouvernement fédéral et des provinces d'autre part. Le programme d'aujourd'hui est une occasion importante de favoriser la communication entre le secteur privé et le gouvernement. Je vous invite donc à vous joindre à ce dialogue et à continuer d'y participer, alors même que nous choisissons les nouvelles directions du développement de notre politique commerciale dans cet environnement international des plus stimulants.