

16 Janvier 2007

L'EUROPE DANS LA CONCURRENCE MONDIALE PAR L'INNOVATION :

LES NOUVEAUX DEFIS APPELLENT-ILS DE NOUVELLES PROTECTIONS ?

*Nihat Aktas, Luis Rubalcaba Bermejo, Onno
Brouwer, Simon Evenett, Frédéric Jenny, Augustin
Landier, Emmanuelle Maincent, James Foreman Peck,
Frédérique Sachwald*



Département
Economie Mondiale

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901). Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que la responsabilité des auteurs.

Tous droits réservés - <www.ifri.org>

Ifri
27 rue de la Procession
75 740 Paris cedex 15 France
Tél. : 33 (0)1 40 61 60 00

Eur-Ifri
22-28 Avenue d'Auderghem
1040 Bruxelles - Belgique
Tél. : +(32) 2 238 51 10

L'EUROPE DANS LA CONCURRENCE MONDIALE PAR L'INNOVATION : LES NOUVEAUX DEFIS APPELLENT-ILS DE NOUVELLES PROTECTIONS ?

Sommaire

Introduction.....	2
Session 1 : Concurrence sur les marchés européens et performances économiques	3
<i>Intégration des marchés et concurrence dans les services en Europe</i>	<i>3</i>
<i>La concurrence sur les marchés européens: exemples et suggestions</i>	<i>5</i>
Session 2 : Politiques de l'innovation et politiques industrielles	7
<i>La politique industrielle comme politique de l'innovation</i>	<i>7</i>
<i>Les politiques européennes de promotion de la croissance des entreprises</i>	<i>9</i>
<i>Le retour de la politique industrielle menace-t-elle la politique de la concurrence</i>	<i>12</i>
Session 3 : Fusions et acquisitions transfrontalières.....	14
<i>Introduction.....</i>	<i>14</i>
<i>La mondialisation financière et le marché du travail : mythes et réalités.....</i>	<i>15</i>
<i>Le contrôle européen des F&A est-il protectionniste ?</i>	<i>18</i>
Table ronde : La concurrence mondiale, un catalyseur pour la croissance en Europe ?	21
<i>La concurrence : un catalyseur de la croissance en Europe ?</i>	<i>21</i>
<i>L'innovation : facteur de compétitivité mais aussi ressource mondiale</i>	<i>22</i>
<i>Existe-il des secteurs stratégiques à protéger?</i>	<i>23</i>

Introduction

Frédérique Sachwald

Malgré les projections, la mondialisation s'est poursuivie après l'éclatement de la bulle Internet et les attentats du 11 septembre. Les règles du jeu ont changé, donnant une large place à la concurrence par l'innovation. De nouveaux joueurs se sont également imposés : les pays émergents ont pris un rôle croissant dans les échanges. Dans ce contexte, les entreprises doivent redéfinir leur stratégie de développement. Cette nouvelle donne implique de nombreux changements : la relocalisation de la production, l'accent mis sur l'innovation par les politiques publiques, l'adaptation des systèmes nationaux d'innovation et de production...

Un constat s'impose : l'Europe des 15 est fortement spécialisée dans les produits de moyenne haute technologie, comme la construction automobile et la fabrication de machines. Mais elle est encore très peu présente dans les produits intensifs en haute technologie et dans les NTIC, contrairement aux Etats-Unis.

La Chine, quant à elle, fait souvent figure d'épouvantail. Beaucoup voit la Chine sur le podium des puissances technologiques de demain. Pourtant, elle est encore très spécialisée dans les produits de faibles technologies (comme le textile), et dans l'assemblage de produits importés (les téléphones portables, la télévision...). Si ses exportations de produits haute technologie semblent se développer très rapidement, elles sont essentiellement le fait des firmes multinationales implantées dans ce pays.

Au sein des pays à hauts revenus, deux groupes de pays se dégagent: les uns (Japon, Allemagne, Corée, Chine) très spécialisés dans les produits manufacturés, et les autres (Etats-Unis, Royaume-Uni, Espagne, Japon, Hong Kong, Suisse) dans les services. Les profils de ces pays sont différents et plusieurs profils de spécialisation existent, au sein même de l'Europe. La question du renforcement d'un marché unique, notamment dans les services et du rôle à jouer de l'innovation face à cette nouvelle donne se pose donc. Cette conférence traitera de la position de l'Europe dans la nouvelle phase de la mondialisation. Elle posera notamment la question de la concurrence non seulement au niveau national mais également au niveau européen ainsi que des interactions entre ces différents niveaux de concurrence.

Les différents intervenants exposeront les résultats de leurs travaux sur ces sujets en quatre temps : la première session s'intéressera principalement à la question des régulations européennes et du marché unique, notamment dans les services. La deuxième session traitera des politiques d'innovation et des politiques industrielles. Le troisième temps de la conférence s'intéressera plus particulièrement aux fusions et acquisitions transfrontalières. Enfin, la discussion se conclura par une table ronde qui abordera les différentes politiques publiques pertinentes.

Session 1 : Concurrence sur les marchés européens et performances économiques

Intégration des marchés et concurrence dans les services en Europe

Luis Rubalcaba Bermejo

« Le rôle très important que les services peuvent jouer dans l'intégration européenne justifie une réglementation commune »

Les services sont omniprésents dans les économies européennes. S'ils étaient hier à l'abri de la concurrence, leur progressive libéralisation est aujourd'hui au cœur des débats publics et suscite de nombreuses prises de positions.

Définition des services

Les services publics, les services aux entreprises et les services immobiliers sont les trois principaux secteurs de l'économie, après l'industrie manufacturière. La banque ou les services financiers occupent une place moindre. Les entreprises industrielles les utilisent pour améliorer leur avantage concurrentiel (administration des ressources humaines, intermédiations financières...). L'activité des services contribue donc à la position concurrentielle des entreprises dans l'ensemble des secteurs de l'économie.

Malgré cette forte hétérogénéité, les services ont certaines caractéristiques communes ; la principale étant l'interaction entre le fournisseur de service et l'utilisateur.

Rôle des services dans la croissance, et intégration du marché des services

Aux Etats-Unis, 80% de la valeur ajoutée est fournie par les services. Certains pays européennes comme le Luxembourg, le Royaume-Uni ou les Pays-Bas atteindront très prochainement ce chiffre. Même si de nombreux pays sont encore très largement spécialisés dans l'industrie manufacturière, un constat s'impose : les services prennent une place de plus en plus importante dans les économies avancées.

Le secteur des services, et principalement celui des services aux entreprises et les services publics, constitue un bassin d'emploi très important. Pourtant, de nombreux procès sont faits aux services. Certains craignent que les services limitent le taux de croissance des pays européens. Du fait de l'accroissement de la part des services, les économies avancées auraient tendance à croître bien moins vite que les économies des pays en développement,

encore basés sur l'industrie et l'agriculture. D'autres critiquent la faible capacité d'innovation des services, relativement à l'industrie.

L'étude des faits montre que la plupart de ces considérations relèvent très souvent du mythe. Bien que certains services soient en effet peu productifs, ils contribuent tout de même à l'innovation et à la croissance des sociétés industrielles (notamment pour tout ce qui tient à la connaissance). Les services aux entreprises contribuent donc en grande partie à la croissance de la productivité.

Politiques pour favoriser le développement des services

Outre le tourisme et les transports, certains pays comme les Etats-Unis et le Royaume-Uni sont leaders dans l'exportation de services. L'Inde, et certains pays de l'Est, comme la Hongrie ou la Roumanie, ont quant à eux fait des avancées très importantes dans le domaine.

Comparées aux Etats-Unis, la croissance de la productivité et la capacité d'innovation des services en Europe sont assez faibles, faute d'un marché unique des services. La fragmentation des marchés européens dans ce secteur provient à la fois d'obstacles naturels (comme la langue) et d'obstacles artificiels. L'hétérogénéité des réglementations en matière de service d'un Etat membre à l'autre freine énormément l'intégration du marché des services (à titre d'exemple, l'Espagne dispose de plus de 600 règlements en la matière dont la plupart sont très différents de ceux des autres Etats membres).

Les nombreux échecs du marché dans les services et le rôle très important que les services peuvent jouer dans l'intégration européenne justifient donc une réglementation commune. Par ailleurs, face à la menace d'une délocalisation des services, l'Europe a besoin d'être beaucoup plus concurrentielle et intégrée dans ce secteur. Des réponses politiques à ces défis sont essentielles.

A cet égard, la révision de la stratégie de Lisbonne en 2004 a souligné le rôle des services pour atteindre l'objectif d'une économie européenne plus forte. Mais il reste encore aujourd'hui à définir les actions complémentaires concernant les services, notamment en faveur de l'innovation et de la qualité... Ces politiques sont indispensables pour renforcer l'efficacité des politiques réglementaires.

Les économies européennes sont des économies de service. L'Europe a encore de nombreux défis à relever notamment en termes d'innovation, de productivité et d'intégration du marché européen. Dans le contexte mondial, le marché des services en Europe est beaucoup trop hétérogène. L'Europe doit se doter d'un réel marché intérieur des services.

La concurrence sur les marchés européens: exemples et suggestions

Onno Brouwer

*« Des règles du jeu équitables et communes
sont nécessaires pour une meilleure compétitivité européenne »*

Etat des lieux de la réglementation et de la concurrence dans les services en Europe

Le bon fonctionnement de la concurrence passe en grande partie par un cadre juridique et des réglementations efficaces. L'Europe, malgré quelques initiatives très prometteuses en matière de libéralisation de son marché, doit encore relever de nombreux défis.

Le marché doit pouvoir s'exprimer plus librement et les règles du jeu doivent être claires et équitables. Les réglementations de l'Union doivent s'appliquer de façon égale, quelque soit l'origine de l'entreprise. L'enjeu est de taille car la concurrence par l'innovation est très liée à l'ouverture des marchés européens. Or le patchwork de règles au sein de l'Union Européenne est un véritable handicap pour les échanges transfrontaliers.

Une concurrence équitable et des règles du jeu communes sont des éléments clés pour bâtir une Europe compétitive et constituent une priorité pour la Commission européenne. La libéralisation de l'économie dans certains secteurs de l'économie, comme l'énergie, les télécommunications, le secteur financier, ainsi que le démantèlement de certains monopoles nationaux ont créé de nombreuses opportunités. Pourtant, ces initiatives, bien qu'allant dans le bon sens, ne sont pas suffisantes. De nombreuses réformes restent à faire, comme la modification de l'architecture juridique ou l'harmonisation fiscale.

Bien que la Commission soit la seule autorité à pouvoir juger des effets de la concurrence, sa compétence exclusive est largement remise en cause par les Etats ce qui tend à ralentir le processus de construction d'un marché des services intégré. La résistance des Etats membres contre les tentatives de prise de contrôle d'entreprises nationales par des firmes étrangères tend par exemple à s'accroître. Ces réactions envoient un signal très négatif aux entreprises non européennes qui auraient pu être tentées d'élargir l'échelle de leur action commerciale en Europe. Par ailleurs, les propos tenus par des dirigeants politiques pour défendre les intérêts de leur pays contre les prises de contrôle étrangères nuit à la relance de la Constitution européenne. La non mise en œuvre des directives adoptées par la Commission, dont l'application permettrait une ouverture plus large de l'économie européenne à la concurrence est elle aussi très préjudiciable. L'Union européenne se trouve ainsi dans une situation très difficile pour créer un environnement compétitif ouvert. La directive sur les services telle qu'elle a été révisée n'est pas suffisante pour assurer la concurrence dans les services.

Ce qu'il faut changer

De nombreuses réformes sont nécessaires pour atteindre les objectifs de la stratégie de Lisbonne. Les entreprises doivent jouer un rôle plus actif pour s'assurer un environnement concurrentiel ouvert et efficace. Certaines initiatives, comme la création de l'Institut européen des entreprises, qui réunit des chefs d'entreprises et des dirigeants politiques, sont efficaces pour faire un état des lieux du marché intérieur. Par ailleurs, l'architecture juridique en matière de concurrence doit être réformée. La durée des procédures de plainte que les entreprises peuvent émettre contre les gouvernements érigeant des barrières, doit être raccourcie. L'avis des responsables d'entreprises doit être pris en compte dans les discussions des Etats membres et de la commission sur les procédures relatives à la concurrence. Enfin, il est important que les responsables politiques nationaux et les membres du parlement européen soient tenus de rendre des comptes. Le clivage entre les parlements nationaux et le parlement européen est encore trop profond : il est très important de parvenir à intégrer ces deux entités pour une meilleure politique de la concurrence.

Ces orientations assureront un meilleur environnement concurrentiel. Les défis de l'économie mondiale exigent une plus grande consultation du monde industriel, des interrelations plus rapprochées entre le monde de l'entreprise et les gouvernements et une meilleure réglementation.

Session 2 : Politiques de l'innovation et politiques industrielles

La politique industrielle comme politique de l'innovation

James Foreman Peck

« L'un des buts de la politique industrielle est d'encourager une politique d'innovation efficiente et pas seulement efficace »

La politique industrielle peut-elle résoudre le dilemme de l'Europe? La politique industrielle doit-elle soutenir les champions nationaux confrontés aux mutations économiques ou soutenir la concurrence pour promouvoir les futurs gagnants? Ces questions font l'objet de nombreux débats. L'un des buts de la politique industrielle est d'encourager effectivement l'innovation.

Les politiques industrielles peuvent être contre-productives

Les politiques industrielles ne sont pas toutes efficaces (une mesure est efficace lorsqu'elle donne les résultats attendus) et rarement efficientes (une mesure est efficiente lorsqu'elle donne de bons résultats). Elles ont de ce fait bien souvent mauvaise presse. Des études récentes remettent en question à la fois leur efficacité et leur efficience. L'étude dite « de Barcelone » (Gual et Jodar, 2006) montre notamment que l'accroissement d'un pour cent de l'aide de l'Etat accroîtrait la productivité des facteurs de seulement 0,76 à 1,05%. Le manque d'efficience des politiques industrielles viendrait principalement des responsables administratifs, plus soucieux du processus que des résultats obtenus. Pour parvenir à des politiques efficientes, performantes, et pas seulement efficaces, ces agents devraient adopter la démarche des économistes, qui cherchent à évaluer si le résultat des politiques publiques correspond aux résultats attendus.

La question est donc aujourd'hui de savoir comment mettre en œuvre des politiques efficientes, qui déploieraient les ressources de l'Etat et du secteur public pour que le rendement social dépasse le résultat qui aurait été obtenu si les mêmes ressources avaient été utilisées différemment.

Pourquoi l'Europe a-t-elle besoin d'une politique industrielle ?

Une politique industrielle est tout à fait nécessaire en Europe pour plusieurs raisons. Tout d'abord les industries manufacturières ont subi de nombreuses délocalisations vers les

pays à bas salaires. Relativement à la performance des Etats-Unis, l'Europe réussit donc moins bien face au défi asiatique. Ensuite, les activités de R&D semblent elles-mêmes quitter l'Europe, en direction des Etats-Unis et du reste du monde.

La politique industrielle européenne ne se préoccupe pas assez de stimuler l'innovation. Aucun secteur stratégique n'a réellement été défini. La stratégie de Lisbonne était centrée sur des règles du jeu égales avec des aides disponibles pour tous les secteurs. L'accroissement de l'aide mettait l'accent sur des aides fiscales. Au niveau européen, la plus grande part des aides est revenue à l'environnement et à l'énergie, puis au développement régional. La part de la R&D reste quant à elle relativement faible.

La politique d'innovation doit viser à l'exploitation commerciale de nouvelles idées en tant que produits et processus. Il serait donc très intéressant de créer des institutions et de soutenir la R&D dans le cas d'échecs des marchés, c'est à dire notamment dans les secteurs qui sont basés sur la connaissance. Pourtant, le champ idéal pour mener à bien une politique d'innovation efficace n'est pas encore très bien défini. Une étude du *Community Innovation Survey* (CIS) montre que la probabilité qu'une entreprise ayant reçu des aides de l'Etat central ou d'une administration décentralisée s'engage dans la R&D n'est que de 22%. La productivité de l'aide de l'Union européenne serait quant à elle nulle. La coopération avec des universités paraît plus utile.

Le progrès technique est nécessaire pour améliorer le niveau de vie et l'environnement. Cette idée encourage donc une innovation efficiente plutôt qu'une innovation efficace. Bien que les subventions soient un instrument très répandu pour soutenir l'innovation, il n'est pas sûr qu'elles soient réellement performantes, même si elles produisent parfois des résultats. Il est donc nécessaire de donner un fondement plus solide à la politique d'innovation.

Les politiques européennes de promotion de la croissance des entreprises

Emmanuelle Maincent

« C'est la nature figée du tissu industriel et le manque de renouvellement des firmes dans les secteurs émergents qui sont à la source de la difficulté européenne à faire face à la concurrence internationale »

Le débat au sujet de la politique industrielle est souvent manichéen. Il oppose les partisans d'un soutien accru aux petites entreprises aux défenseurs d'une politique industrielle interventionniste orientée vers la promotion des champions industriels. Pour les premiers, la réglementation européenne et les coûts administratifs sont les principaux freins à la création de petites entreprises. Pour les seconds, une politique industrielle forte et plus volontariste est le seul moyen de faire face à la concurrence internationale.

La Commission européenne aurait plutôt tendance à suivre la logique de promotion des petites entreprises, notamment via l'agenda de *Better regulation*. Les Etats membres lancent quant à eux de nombreuses initiatives de politique industrielle et de soutien à leurs champions nationaux.

Les arguments pour soutenir les champions industriels

Les promoteurs du soutien aux grandes firmes s'appuient sur plusieurs constatations. L'argument des effets de taille, des économies d'échelle et de gamme est le plus courant. Il est lié au désir de faire émerger des champions européens. Il a influencé la mise en place du marché unique. Cet argument est complété par l'idée selon laquelle l'économie de la connaissance et la diffusion de cette connaissance doivent aujourd'hui prédominer. Les soutiens publics sont indispensables là où le marché a échoué. C'est la logique des grands projets industriels en France, mise en place après le rapport Beffa qui soulignait le rôle des grandes firmes dans la diffusion de la connaissance et dans la promotion du tissu industriel. Les partisans d'un soutien aux grandes firmes pensent que l'Union européenne doit soutenir les grands projets, dont les coûts de coordination sont très importants. Enfin, le dernier argument porte sur l'effet d'agglomération et le rôle catalyseur des grandes firmes sur le tissu industriel et l'innovation. La promotion des pôles de compétitivité - actuellement développés dans un grand nombre de pays européens - en est une illustration. .

Les partisans du soutien au secteur *high tech* soutiennent que le marché ne serait pas suffisamment efficace pour faire émerger de nouveaux secteurs. L'idée serait par exemple de répliquer le cas Airbus dans d'autres secteurs, comme celui des nanotechnologies et des biotechnologies.

Confrontation de ces arguments avec la réalité du tissu industriel européen

Il est intéressant de confronter la réalité du tissu industriel européen avec les arguments des défenseurs d'une politique de champions européens et d'une politique volontariste de soutien à des secteurs *high tech*.

Des avantages comparatifs dans des secteurs de moyenne technologie

Les avantages comparatifs de l'Europe sont concentrés dans les secteurs de basse et moyenne technologie, qui constituent 42% du total des exportations de produits manufacturés de l'Union à 25. Si l'Europe a quelque avantage comparatif dans les secteurs à fort contenu en compétence, leur part dans les exportations reste limitée (28%).

Des champions internationaux dans les secteurs traditionnels

Le tissu industriel européen est principalement constitué de PME, voire de micros entreprises. Par contre, ce sont les grandes firmes qui participent le plus à l'emploi et à la valeur ajoutée européens, même si cela varie selon les pays.

Pourtant, les classements des magazines *Fortune* ou *Business Week* montrent qu'à la différence des Etats-Unis, l'Europe manque de champions internationaux dans les nouveaux secteurs. En Europe, ce sont en général les grandes firmes, souvent centenaires, qui contribuent à la base technologique. Aux Etats-Unis, les firmes les plus intensives en R&D sont des firmes de taille inférieure à la moyenne européenne, créées récemment, et qui évoluent dans de nouveaux secteurs.

Par ailleurs, s'il existe peu de différences sur la création et la mortalité des entreprises entre les Etats-Unis et l'Union européenne, une étude de Bartelsman, Scarpetta et Schivardi¹ montre que la différence se fait essentiellement au niveau du développement des entreprises et de leur croissance. Après leur entrée sur le marché, les entreprises américaines croissent plus rapidement en emploi et en taille que les entreprises européennes.

Un faux débat ?

Une question s'impose donc: ne devrait-on pas sortir du débat manichéen « pour » ou « contre » les grandes firmes ? Il semblerait que ce soit essentiellement la nature figée du tissu industriel européen et le manque de renouvellement et de croissance des firmes dans les nouveaux secteurs qui constitue à la source de la difficulté européenne à faire face à la concurrence internationale.

Le rôle des politiques européennes

Les compétences de l'Union Européenne

L'UE a des compétences qui peuvent paraître limitées, mais qui sont en réalité étendues. Le traité de l'UE statue en effet que la Commission a des compétences en matière de politique de la concurrence, de la mise en place du marché intérieur, de la politique commerciale, et de dépenses (à travers le budget européen).

¹ "Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries", OECD Economics Department Working Papers 348, OECD Economics Department

Par contre, elle n'a aucune compétence propre en matière de politique industrielle, qui est du ressort des Etats membres (contrairement à ce qui existait dans l'ancien traité CECA). Selon l'article 157 du traité, la compétitivité doit être l'objectif final de la politique industrielle. Pour y parvenir, la Commission se doit donc de mettre en place des instruments horizontaux, qui ne créent pas de distorsion entre secteurs ou entre entreprises.

Ce qui peut être fait au niveau européen

L'Union Européenne peut jouer un rôle dans le maintien de structures de marché concurrentielles tout en promouvant l'émergence et la croissance d'entreprises. La présence de grandes entreprises n'est pas un mal en soit à condition qu'elles évoluent dans un marché concurrentiel. Dans le même temps, il est nécessaire d'encourager les firmes à se développer.

Le marché intérieur est une condition nécessaire à la concurrence et au développement des entreprises. Si un grand pas a déjà été fait en direction d'une intégration du marché dans l'industrie, de nombreux efforts restent encore à faire dans l'énergie ou les services, y compris les services financiers. Les Etats membres ont un rôle à jouer et il est nécessaire que les directives soient correctement transposées au niveau des Etats membres.

Il est également important que la politique de la concurrence européenne soit cohérente avec la politique commerciale, notamment dans l'utilisation des instruments de défense commerciaux qui peuvent contribuer à protéger un marché et à diminuer l'intensité de la concurrence. .

Enfin, la politique de R&D européenne, qui ne représente que 4% du budget européen, est très insuffisante. Même si les fonds structurels européens sont mis en cohérence avec les objectifs de Lisbonne, les Etats membres décident largement de l'allocation des ressources. Les infrastructures en sont les principales bénéficiaires, loin devant la R&D. Par ailleurs, les initiatives nationales sont très fragmentées. De nombreux pôles de compétitivité ont été mis en place à l'initiative des Etats membres. Une rationalisation de ces pôles au niveau européen est très importante.

Les défis économiques de l'Europe sont bien connus et les réponses dépendent davantage de décisions politiques. Une vision commune entre les Etats membres est donc nécessaire.

Le retour de la politique industrielle menace-t-elle la politique de la concurrence ?

Simon Evenett

*« La politique de la concurrence
et la politique industrielle sont complémentaires »*

Depuis quelques années, la politique industrielle est revenue sur le devant de la scène. Cette montée en puissance montre que l'environnement politique change. Si ces quinze dernières années, la diffusion des réglementations sur la concurrence avait créé un environnement favorable à la libéralisation, le vent souffle aujourd'hui dans le sens contraire. Le scepticisme à l'égard de la libéralisation trop grande des marchés augmente. Le retour de la politique industrielle constitue-t-il une menace pour l'exercice de la concurrence ? Quelle est l'ampleur de cette menace ?

Politique industrielle vs. politique de la concurrence ?

La politique industrielle constitue une menace pour la politique de la concurrence. Mais cette menace n'est pas insurmontable et ne doit pas être surestimée.

Pour bien comprendre le problème, il est très important de définir clairement la notion de « politique industrielle ». S'il existe un certain consensus sur les objectifs des politiques industrielles et sur les mesures dynamiques de la performance, chaque pays dispose de son propre outil pour l'application de ces politiques. Un groupe d'experts des Nations Unies a récemment fait un recensement de ces outils : il a décompté une trentaine de mesures gouvernementales classées comme des outils d'intervention (comme l'augmentation des droits de douanes...). Cependant, quelques outils viennent entraver la concurrence.

Par ailleurs, qui dit droits de la concurrence ne dit pas concurrence sauvage. Un pays très interventionniste peut en effet disposer de nombreuses lois sur la concurrence. La politique de la concurrence n'est donc pas incompatible avec la politique industrielle. Au contraire, il peut exister de nombreuses convergences entre leurs objectifs. Le fait de vouloir maximiser la performance dans la durée n'est pas incompatible avec le souci d'améliorer l'allocation des ressources.

Seules trois zones peuvent menacer l'environnement concurrentiel :

- lorsque la politique industrielle est mise en place pour créer des champions nationaux et les protéger de leurs concurrents ;
- lorsque les gouvernements organisent des accords entre entreprises du même secteur, favorisant ainsi une cartellisation ;
- lorsque des subventions sont versées à certaines entreprises favorisées.

Ces menaces sont donc limitées. Elles doivent cependant être prises en compte par les autorités en charge de la politique de la concurrence.

L'action des agences de concurrence face à la montée des politiques industrielles

Les autorités en charge de la politique de la concurrence sont très mal perçues dans l'opinion publique. Celle-ci considère que les agences s'attaquent aux grandes entreprises au lieu de les aider à faire face à la concurrence internationale.

Elles doivent donc expliquer la pertinence de leurs actions.

- Elles peuvent tout d'abord rassurer, en soulignant qu'il n'existe aucune relation directe entre le degré de concurrence et la taille des firmes. Leur seul objectif est d'assurer le bon fonctionnement des marchés et non pas de cibler les grandes entreprises.

- Les autorités de la concurrence peuvent aussi montrer, grâce à l'ensemble des outils qui sont à leur disposition, que les mesures de politique industrielle doivent cibler des objectifs affichés, et que la meilleure mesure politique sera celle qui créera le moins de distorsions. Le gouvernement devra donc considérer non pas une, mais plusieurs mesures pour atteindre son objectif. Il devrait utiliser des critères d'évaluation des mesures tout à fait transparents et mettre en place des évaluations périodiques pour mesurer l'impact des politiques publiques.

- Les autorités de la concurrence doivent faire part des contributions de ses activités aux objectifs de politique industrielle et plus généralement aux performances économiques.

- Les agences de concurrence pourraient prendre en compte une partie des objectifs de politique industrielle des gouvernements dans les critères de sélection des cas qu'elles traiteront. En effet, le choix des dossiers ne passe pas uniquement par le critère de non atteinte à la concurrence. D'autres déterminants peuvent également être pris en compte. Cependant, cette question reste très délicate. En effet, il n'est pas évident que la pondération des critères soit la même entre l'évaluation par l'agence et l'évaluation par le gouvernement.

La politique de la concurrence et la politique industrielle ne sont pas incompatibles. Mais cette résurgence de la politique industrielle indique une évolution du climat politique vers un environnement moins libérale. Ceux qui croient au bon fonctionnement des marchés ont un rôle à jouer dans la construction d'une politique industrielle efficace.

Session 3 : Fusions et acquisitions transfrontalières

Introduction

Frédéric Jenny

Cette session traite de sujets d'actualité très controversés : les problèmes de F&A transfrontalières, de politique de la concurrence et de patriotisme économique. Cette session approfondit certaines idées posées dans la session précédente. Quelles sont les hypothèses formulées par les tenants du patriotisme économique et de la politique industrielle ? Ces fantasmes répondent-ils à une réalité ? Augustin Landier analysera dans son exposé certaines idées préconçues.

Lors de la session précédente, Simon Evenett proposait plusieurs actions aux autorités de concurrence pour combler le fossé entre les approches de la politique de la concurrence et de la politique industrielle. La dernière proposition consistait à dire que les autorités de la concurrence, plutôt que de laisser faire la politique industrielle, devraient intégrer dans leurs pratiques certains objectifs de politique industrielle et élargir les critères par lesquels ils analysent les pratiques anti-concurrentielles.

Nihat Aktas présentera un papier qui pointe le doigt sur la réalité du contrôle de la concentration européenne. Peut-on déceler des critères, implicites dans les décisions, qui ne soient pas tout à fait convergents avec les critères d'efficacité ?

La mondialisation financière et le marché du travail : mythes et réalités

Augustin Landier

*« On gagnerait beaucoup à ne pas demander
aux dirigeants d'entreprises eux-mêmes de donner leur avis
sur les systèmes de gouvernance qui pourraient fonctionner. »*

Les trois grands méchants loups

Trois épouvantails des temps modernes rôderaient actuellement sur les marchés financiers : les fonds de « *private equity* », qui achètent des entreprises pour les vendre au plus offrant après les avoir vidées de leur contenu, les acquisitions hostiles, où l'on prend le contrôle des entreprises contre la volonté des équipes en place et enfin les fonds de pensions américains, qui forceraient les entreprises françaises à adopter des politiques de court terme.

Chacun de ces « trois grands méchants loups » doit être replacé dans son contexte afin que son véritable rôle et impact ne soient pas l'objet de fantasmes.

Les fonds de private equity

On parle de fonds de « *private equity* », ou « *leveraged buyout* » (LBO), lorsqu'une *holding* s'endette pour acheter une autre entreprise. L'entreprise acheteuse transmet par cette opération la charge de la dette à sa cible. Ce transfert crée une forte pression sur cette cible, qui est dès lors obligée de réinventer une nouvelle stratégie et de se restructurer.

On a encore en tête des exemples de ce genre de prise de contrôle qui ont pu avoir un impact très négatif sur l'emploi. Mais la question est de savoir les effets moyens de ce genre d'opération pour parvenir à imaginer une politique adaptée.

Le constat empirique est assez consensuel : les entreprises cibles investissent moins du fait de l'importante charge de la pression financière. Par contre, l'impact sur l'emploi reste encore à démontrer. Les observations actuelles montrent que s'il y a réduction des emplois, cela est uniquement au niveau du top management de l'entreprise.

Les fonds de pensions américains

Lorsqu'une entreprise américaine investit en Europe, elle a nécessairement une stratégie de croissance vis-à-vis du marché européen. On constate donc dans ce cas-là que le niveau d'emploi reste stable et que la productivité ainsi que les salaires augmentent. La coupe dans les salaires correspond toujours à un motif secondaire de l'acquisition. Limiter ces acquisitions serait donc très dangereux en terme d'emploi.

Les acquisitions hostiles

Les faits montrent que ces acquisitions hostiles sont beaucoup moins nombreuses que dans le passé. En moyenne, elles créent plus de valeur que les négociations dites amicales et en particulier les rapprochements d'égaux à égaux. Pourquoi ? Dans le cas d'une OPA, les acheteurs se mettent à charge de convaincre les actionnaires de la cible plutôt que les dirigeants. Cette démarche sert de filtre et limite les acquisitions les plus fantaisistes.

Par ailleurs, accroître les freins contre ces acquisitions peut être tout à fait néfaste. Une étude de Bertrand et Mullainathan (Harvard-Chicago) s'intéresse précisément à ces freins dans les Etats américains. Ils montrent que la protection d'OPA hostile sur des entreprises peu performantes produit une baisse de pression sur leur management et une augmentation des salaires pour les cols blancs plutôt que pour les employés. Les entreprises survivent ainsi telles qu'elles sont, sans créer d'emplois. Si les acquisitions hostiles sont des ennemis potentiels, elles le sont pour les cadres dirigeants, mais pas pour les employés.

Les faux coupables

La France est un pays où l'on oppose la logique industrielle à la logique financière. On y parle de « financiarisation de l'économie », pour l'opposer au bon sens économique. Mais les faits montrent que ces considérations sont parfaitement infondées.

Certains considèrent que la dictature des 15% sur les marchés financiers est une incohérence et va à l'encontre du bon fonctionnement des entreprises. Cependant, les études empiriques ont une conclusion tout autre. Parmi les entreprises américaines cotées en bourse, plus d'un tiers ont des profits négatifs. Si la dictature des 15% sévissait vraiment, on pourrait s'attendre à ce que ces entreprises soient très sévèrement punies par le marché. Or ce n'est pas le cas, voire au contraire : les cotations montrent qu'elles semblent même être très courtisées par les actionnaires. Ces entreprises endettées le sont très souvent du fait de leurs investissements. Elles ont donc une croissance très élevée. Leur valorisation peut être largement supérieure à la valeur de leurs actifs déjà en place. Les marchés financiers sont donc capables de financer des projets rentables sur le long terme, comme notamment dans les biotechnologies.

Par ailleurs, les fonds de pensions sont très souvent les boucs émissaires des dirigeants d'entreprises, qui y voient une pression les obligeant à opter pour des projets et des décisions à très court terme. Mais les marchés ne sont en fait que des « annonceurs » des contraintes à venir: la compétition sur le marché des biens.

Les coûts d'une politique de patriotisme économique

De façon générale, les marchés financiers ne sont pas l'ennemi de l'emploi. Le discours des chefs d'entreprise, qui revient à dire que les marchés les empêchent de prendre de bonnes décisions, n'est pas de mauvaise foi. Mais il reflète un réel conflit d'intérêt entre les actionnaires et les dirigeants. On gagnerait beaucoup à ne pas demander aux dirigeants d'entreprises de donner leur avis sur les systèmes de gouvernance qui pourraient fonctionner.

Par ailleurs, les études empiriques montrent que les politiques de patriotisme économique ont un coût réel. Il n'existe pas pour le moment de mécanismes substituts des marchés financiers. Est-ce que le destin de la France serait donc d'inventer un tel mécanisme ? Ceci n'est pas certain, au regard de l'histoire. Si aujourd'hui, seulement un tiers de la population française considère que le libre marché est efficace, ce n'était pas le cas dans les années 1920. A cette époque, les marchés boursiers en France étaient beaucoup plus développés, relativement à la taille du marché, qu'ils ne le sont aujourd'hui

aux Etats-Unis. La France était alors très anti-étatiste, et considérait le marché comme une certaine émancipation vis-à-vis des pouvoirs politiques détenus par des bourgeois très conservateurs. Les Français sont aujourd'hui nostalgiques de la politique étatique des grands travaux des Trente Glorieuses. Mais cette politique tenait essentiellement du rattrapage technologique, et non de l'innovation. La situation est tout autre aujourd'hui et dans ce contexte, le dirigisme économique n'a pas fait ses preuves.

Durant les années 1980, de nombreux champions nationaux français sont partis à l'étranger, apportant avec eux les dividendes de la croissance. Pour lutter contre cette fuite des capitaux, la France doit adopter une véritable logique de croissance, et non une protection de ses entreprises.

Un autre problème subsiste également en France. Le partage de la valeur ajoutée n'est pas synonyme de partage de risque. Quand les actionnaires sont très diversifiés, les entreprises sont incitées à prendre plus de risques et à se recentrer. Les employés souffrent beaucoup de ces situations, qui augmentent leur probabilité de se retrouver au chômage. Le problème ici est donc celui d'un marché du capital fluide, greffé sur un marché du travail qui reste très rigide.

Comment réconcilier les français avec le capitalisme ?

L'idée de faire participer les employés à leur propre entreprise est très dangereuse car elle renvoie à des modèles de gouvernance qui n'ont pas fait leur preuve. La réconciliation avec le capitalisme passerait plutôt par des réformes telles la mise en place d'assurances sur le marché du travail, la réforme de nos systèmes d'épargne et de retraite et la possibilité de reprendre le contrôle de l'actif productif. Par ailleurs, les économistes doivent montrer que la logique de redistribution n'est pas incompatible à une logique de marché.

Le contrôle européen des Fusions et Acquisitions est-il protectionniste ?

Nihat Aktas

« La politique de la concurrence européenne est utilisée dans le but de protéger les concurrents des entreprises européennes, au détriment des consommateurs. »

L'étude empirique présentée par Nihat Aktas porte sur le contrôle européen des fusions et acquisitions (F&A) et sur les véritables motivations des régulateurs. A la question de savoir pourquoi il existe des régulateurs sur le marché des F&A, le motif le plus souvent avoué est celui de la protection des consommateurs et du combat contre les abus de position dominante. Pourtant, les études empiriques ont trouvé peu de confirmation de ces hypothèses.

Un récent article de Bittlingmayer et Hazlett propose trois motivations possibles au contrôle des F&A :

- L'intérêt bureaucratique, en supposant qu'il existe un lien entre la médiatisation du contrôle d'une opération de F&A et la carrière du régulateur qui s'occupe de l'affaire.
- Rente à des fins politiques
- L'intérêt de certaines entreprises privées.

C'est précisément cette troisième hypothèse qui a fait l'objet de l'étude présentée ici. Les résultats montrent qu'au cours des années 1990 la régulation européenne a été utilisée dans le but de protéger un groupe privilégié d'entreprises concurrentes de nationalité européenne.

Motivations de l'étude

L'étude regarde si la probabilité d'intervention sur une opération de F&A est plus élevée lorsque l'acquéreur est une entreprise non européenne et lorsque l'opération risque d'avoir un impact négatif pour les entreprises européennes.

Si les résultats des tests économétriques (cf. présentation power point) montrent que l'interaction est négative et significative, cela signifie que l'hypothèse est validée. Un impact négatif au moment d'une annonce de F&A est incompatible avec l'hypothèse de pouvoir de marché. En effet, pour valider l'hypothèse de pouvoir de marché, il aurait fallu que l'annonce de l'opération ait un impact positif sur les entités qui fusionnent et sur les entreprises concurrentes. Si le pouvoir de marché de l'industrie augmente, ceci a un impact positif sur les entreprises concurrentes vu qu'il y a un transfert de richesse des consommateurs vers les entreprises de l'industrie. On s'attend donc à ce qu'il y ait un impact positif pour toutes les entreprises : tant celles qui fusionnent que les autres entreprises concurrentes. Par contre, lorsque la probabilité d'intervention devient plus élevée, on s'attend à ce qu'il y ait un impact négatif pour les deux groupes d'entreprises.

L'étude s'intéresse ici au moment de l'annonce de l'opération de F&A et à mesurer la création de valeur au moment de l'annonce de l'opération. La méthodologie classique en finance pour estimer cette valeur repose sur l'estimation des rendements anormaux (c'est-à-dire l'impact en terme de prix boursier). L'objectif ici est de savoir si ceux-ci sont négatifs pour les entreprises concurrentes. Une telle observation ne serait pas compatible avec l'hypothèse de pouvoir de marché.

L'échantillon utilisé

L'étude s'appuie sur un échantillon européen pour plusieurs raisons. Depuis quelques temps, et notamment depuis l'affaire Boeing, la régulation européenne vis-à-vis de la concurrence est suspectée de protectionnisme. Par ailleurs, une étude récente a mis en évidence un résultat surprenant : la commission européenne aurait tendance à lancer plus de contrôles intensifs sur les entreprises acquéreuses de nationalité non européennes que sur les entreprises européennes. Ce constat est d'autant plus alarmant qu'une grande proportion des opérations régularisées par l'Union européenne comporte des acquéreurs non européens.

Les données de l'échantillon proviennent des rapports de la Commission européenne (disponibles sur la CDG) et de la SDC (Securities Data Corporation). Elles ont été enregistrées à partir de l'implémentation de la régulation européenne (janvier 1990) et jusqu'à décembre 2000. Sur cette période, la commission a reçu 1573 notifications. L'objet de l'étude impose des contraintes : les deux entités de la F&A (l'entreprise acquéreuse et la cible) doivent être cotées sur les marchés boursiers et être concurrentes. L'échantillon est ainsi ramené à 290 observations. Par ailleurs, pour répondre aux questions posées par l'étude, il a été nécessaire d'identifier l'ensemble des entreprises concurrentes des deux entreprises impliquées dans l'opération de F&A. Au total, 814 entreprises concurrentes ont été comptabilisées.

L'analyse des faits stylisés montre que 81% des opérations ont reçu une approbation de l'Union européenne sans enquêtes approfondies, ni conditions et charges, 8.6% ont reçu le feu vert de la Commission mais avec des conditions et charges, et enfin 10.3% des opérations ont nécessité un contrôle intensif de l'Union. Par ailleurs, 64% des opérations de F&A sur cette période ont été initiées par des entreprises européennes, et 36% par des entreprises non européennes.

L'analyse des résultats

Impact au niveau de rendements boursiers des entreprises impliquées dans l'opération de F&A (slide 9)

Les opérations de F&A sont créatrices de valeur pour les entreprises impliquées dans l'opération de F&A (les coefficients sont respectivement de 0.10%, de 9.05% et de 0.88% pour l'entreprise acquéreuse -« *bidder* »-, l'entreprise cible -« *target* »- et les deux combinées -« *combination* »-). Par contre ces opérations sont destructrices de valeur pour les entreprises concurrentes -« *competition* »- (coefficient significativement négatif). Ces résultats sont compatibles avec l'hypothèse de pouvoir de marché.

En moyenne, les opérations de F&A augmenteraient donc la concurrence dans l'industrie.

A l'annonce de l'opération, comment le marché perçoit-il les opérations qui vont être intensivement contrôlées quatre mois plus tard ? (slide 10)

La création de valeur est beaucoup plus importante pour les entreprises qui seront contrôlées intensivement (« *in-depth investigation* ») que pour les autres entreprises qui

n'auront pas ou auront à subir des conditions et charges (« *outright authorization* », « *authorization after concessions* »). Conformément à l'hypothèse de pouvoir de marché, ces résultats montrent que les régulateurs enquêteraient sur les opérations les plus créatrices de valeurs au niveau des marchés. Ce sont en effet les entreprises les plus créatrices de valeur qui sont susceptibles de conduire à une augmentation de pouvoir de marché ou abus de position dominante.

La politique de concurrence européenne est-elle protectionniste ?

L'hypothèse de protectionnisme a été testée suivant un modèle de type probit, dans lequel la variable dépendante prend la valeur 1 si l'opération a été défiée par la commission européenne (lorsque la commission a imposé des conditions et charges et/ou l'opération a été en phase 2) et 0 sinon. Les variables explicatives sont la variable de nationalité de l'acquéreur, la variable qui mesure la création de richesse au niveau des entreprises concurrentes européennes et une variable d'interaction (multiplication des deux variables) qui vérifie l'hypothèse de protectionnisme.

Les résultats montrent que le coefficient de la variable d'interaction est négatif. Ainsi, lorsque l'acquéreur est de nationalité non européenne et que l'impact est négatif pour les entreprises concurrentes européennes, la probabilité d'intervention s'est révélée la plus élevée. La régulation est donc utilisée dans le but de protéger les entreprises concurrentes européennes, au détriment des consommateurs.

Table ronde : La concurrence mondiale, un catalyseur pour la croissance en Europe ?

En France, la concurrence n'est pas considérée comme la meilleure façon d'améliorer la croissance. Une grande partie de l'opinion lui préfère les champions nationaux. Les différents candidats à la Présidentielle parlent d'avantage de protection que d'ouverture. Une question se pose donc aujourd'hui : est-on certain que « concurrence » et « croissance » vont ensemble ?

La concurrence : un catalyseur de la croissance en Europe ?

Selon Nadia Calvino, les réglementations de la concurrence sont trop souvent accusées de tous les maux. On leur reproche avec la même ferveur d'être soit ultra-libérales, soit trop protectionnistes. Ces prises de positions diamétralement opposées s'expliquent en grande partie par la pluralité des intérêts qui sont en jeu.

Les entreprises ont très clairement compris l'intérêt qu'elles avaient dans la construction d'un marché unique. Nombreuses sont celles qui considèrent que la réorganisation des secteurs ne doit pas se fonder seulement sur la restructuration dans les Etats membres mais aussi sur l'acquisition d'entreprises étrangères. Cela explique donc en grande partie l'augmentation des fusions transfrontalières. Certaines idées reçues doivent donc être écartées. Les grandes entreprises françaises ont d'ailleurs largement profité de l'intégration du marché européen. C'est le cas de Total Fina Elf, Air France-KLM, GDF Suez... Par ailleurs, la concurrence n'est en aucun cas l'ennemi de l'emploi. Les acquisitions transfrontalières peuvent maintenir l'emploi plus facilement que les concentrations au sein d'un même Etat membre, qui créent des redondances au sein de l'économie locales.

La politique de la concurrence européenne ne va pas à l'encontre du processus de restructuration industrielle. Elle essaie de favoriser le plus possible le principe de destruction créatrice : le rôle de la DG concurrence est d'assurer le bon fonctionnement du marché et à protéger l'intérêt des consommateurs.

Cette augmentation de la concurrence depuis le milieu des années 1990 pose aussi nécessairement la question de la spécialisation des pays. Patrick Artus souligne que la concurrence mondiale ne profite pas de la même façon à tous les pays européens. Deux groupes de pays apparaissent très distinctement. L'Allemagne et la Suède ont abandonné certains secteurs pour renforcer leur spécialisation industrielle. La France, l'Italie et le Royaume-Uni quant à eux n'ont pas réellement réorienté leur spécialisation : ni la structure de la population, ni la nature des diplômés, ni les dépenses de R&D, ni l'effort d'innovation, ni les infrastructures publique ne suffisent à expliquer la différence entre ces deux groupes. Les réelles causes de cette distinction peuvent se résumer à deux problèmes. Premièrement, le fonctionnement microéconomique des marchés, qui fait que le marché du travail n'assure pas correctement l'allocation du travail aux entreprises qui en auraient besoin. Ce problème d'allocation vient notamment du mauvais fonctionnement des agences publiques du marché du travail. Deuxièmement les obstacles à la croissance des parts de marché des plus petites entreprises, dû à l'absence d'un *Small Business Act* européen. Selon la Commission une telle loi risquerait de biaiser le fonctionnement des marchés publics.

La concurrence pourrait être un catalyseur de la croissance en Europe. Elle ne va pas à l'encontre du processus de restructuration industrielle et n'est pas l'ennemi de l'emploi. Pourtant, pour que les bienfaits de la concurrence profitent à tous les pays sans en handicaper certains, il serait important, notamment pour la France, de réviser le fonctionnement microéconomique des marchés et de veiller à ne pas entraver le potentiel des plus petites entreprises. Une autre question reste encore latente selon Lars-Hendrick Röller: quels problèmes peuvent être abordés avec une politique de la concurrence, et quels sont ceux qui peuvent l'être par une politique de l'innovation ?

L'innovation : facteur de compétitivité mais aussi ressource mondiale

Le lien entre concurrence et innovation est aujourd'hui indéniable. Les théories de la croissance endogène ont montré que l'innovation joue un rôle prépondérant à tous les niveaux de développement, rappelle Luc Soete.

Les politiques de l'innovation doivent être adaptées au le niveau de développement des pays. En Europe, la politique de l'innovation a donc besoin d'être considérée sous un nouvel angle. Actuellement la politique de la recherche est beaucoup trop cloisonnée dans le domaine de la définition même de la recherche, comme elle l'était déjà dans les années 1960. Aujourd'hui, la situation est tout autre et le domaine de l'innovation est changeant. L'idée d'une concurrence nationale technologique est aujourd'hui dépassée par l'importance des flux d'échanges internationaux de connaissance.

Il est donc important de mettre l'accent sur la politique de l'innovation plutôt que sur la seule politique de soutien à la R&D. La définition de la R&D met l'accent sur tout ce qui est nouveau et éloigne l'idée de routine. L'innovation intègre quant à elle toutes les notions de « outsourcing », coopération... puisqu'elle met l'accent sur la réutilisation de briques de connaissance dans d'autres environnements, d'autres utilités, d'autres cadres. L'utilisateur de l'innovation devient est potentiellement mondial. Les échanges se font des pays riches vers les pays plus pauvres et inversement. L'idée de la politique d'innovation n'est plus de parvenir à un changement technologique dans le seul but technologique, mais bien plutôt de répondre aux besoins d'une société prise dans son ensemble, à tous les niveaux de l'échelle sociale. Si les utilisateurs cibles des ruptures technologiques étaient hier essentiellement des clients du haut de la pyramide (entreprises...), la situation aujourd'hui est tout autre. Les innovateurs ont rapidement constaté que les possibilités de croissance et d'ouverture de marché sont très limitées au niveau des clients « haut de la pyramide ». De nombreuses entreprises ont alors créé des laboratoires visant à identifier les besoins de la société dans son ensemble, et notamment des utilisateurs en bas de la pyramide. Il est important d'aller vers une recombinaison des connaissances qui sont déjà sur l'étagère.

Il y a un changement qui s'opère par lequel la notion d'innovation donne un cadre tout autre à la concurrence internationale. Les différentes bases de revenus dans les sociétés sont beaucoup plus prises en compte. Pourtant, le 7^{ème} programme cadre européen reste encore beaucoup trop ancré dans le cadre du « cocon européen » où la connaissance n'est pas encore entendue de façon globale. Il est très important d'aller vers une politique de diffusion de la connaissance, favorisant les apports extérieurs, notamment avec les chercheurs des pays en développement.

Existe-il des secteurs stratégiques à protéger?

Selon Laurent Cohen-Tanugi, il faut introduire une dimension stratégique dans le débat. L'entrée dans le 21^e siècle se caractérise par l'accélération de la concurrence, la crise de la construction européenne, une dilution de la construction européenne dans la mondialisation, la montée en puissance des économies émergentes, la montée de la conflictualité et l'imbrication croissante de la dimension politique et économique. Or ce qui frappe aujourd'hui, c'est la déconnexion entre la mondialisation et la géopolitique.

Le contraste entre le monde occidental, où l'interventionnisme étatique est devenu suspect, et le monde émergent, où l'Etat règne sur la sphère économique, est très fort. Faut-il intervenir face à des OPA lancées contre des secteurs stratégiques pour l'économie ou face à certains Etats prédateurs qui ne partagent pas nos principes démocratiques ? Oui, selon Laurent Cohen-Tanugi. Le débat aujourd'hui n'est plus seulement entre protectionnisme et libéralisme mais aussi de nature géopolitique. En l'absence d'un contrôle communautaire et d'un équivalent européen à la législation américaine de sécurité nationale Exxon Florio, le gouvernement de chaque Etat membre reste le meilleur juge.

Pour Patrick Artus, les autorités de supervision des marchés ont surtout un rôle très important à jouer en matière de gouvernance. Il serait opportun d'avoir une doctrine systématique sur le fait que nous n'acceptons pas d'opérations d'acquisition de la part d'entreprises qui ne respectent pas les règles normales de gouvernance.