

**Zeitschrift:** Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Herausgeber:** Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Band:** 66 (2008)  
**Heft:** 1: Libéralisation et reconnaissance des parties prenantes  
  
**Artikel:** Les défis du patriotisme économique en matière d'investissements étrangers en Europe : l'apport possible d'une approche multilatérale  
**Autor:** Gugler, Philippe / Brunner, Serge  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-142106>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 22.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# LES DÉFIS DU PATRIOTISME ÉCONOMIQUE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS EN EUROPE: L'APPORT POSSIBLE D'UNE APPROCHE MULTILATÉRALE<sup>1</sup>

PHILIPPE GUGLER

*Chaire de Politiques Economiques et Sociales, Faculté d'Economie et de Sciences Sociales,  
Université de Fribourg, Suisse et World Trade Institute, Berne, Suisse.  
philippe.gugler@unifr.ch*

SERGE BRUNNER

*Chaire de Politiques Economiques et Sociales, Faculté d'Economie et de Sciences Sociales,  
Université de Fribourg, Suisse et World Trade Institute, Berne, Suisse.  
serge.brunner@unifr.ch*

> Au cours de ces dernières années, l'Union Européenne a connu une augmentation inquiétante du nombre des interventions des Etats membres dans des fusions et acquisitions internationales malgré l'opposition de la Commission Européenne. Ces essais de bloquer des acquisitions paraissent quelque peu anachroniques vu que les Etats tentent généralement d'attirer des investissements directs étrangers (IDE), considérés comme une source importante de technologies et de capitaux. Dans cette contribution, nous nous concentrons exclusivement sur le cas de l'UE, car la combinaison d'un haut niveau d'intégration économique avec le protectionnisme dans le domaine des IDE est unique. Néanmoins, les concepts et l'analyse proposés dans ce papier ainsi que le problème en soit vont au-delà des frontières de l'UE.

## INTRODUCTION

Le patriotisme économique peut faire référence au comportement des consommateurs, d'entreprises et de gouvernements. Les politiques publiques émises au nom du patriotisme économique peuvent affecter les marchés des biens, des services, des capitaux et du travail. Cette contribution va se concentrer sur les politiques gouvernant les investissements directs étrangers (IDE) et les effets de ces politiques sur la compétitivité et le bien-être national. Les termes nationalisme et patriotisme seront utilisés de manière synonyme.

Récemment, les notions «champions nationaux» et «nationalisme économique» sont réapparues dans le discours politique (voir, par exemple, Schwab, 2007, p. xi). Cette réapparition concerne notamment l'actualité sur les aides d'Etat – tant au sein de l'Union Européenne

---

<sup>1</sup> Cette contribution fait partie du projet de recherche "Multilateral Rules on Trade and Investment" supporté par le Fonds National Suisse dans le cadre du projet "International Trade Regulation: From Fragmentation to Coherence", World Trade Institute (WTI), Berne.

(UE) qu'au niveau multilatéral (cf. par exemple, le cas Boeing – Airbus devant l'OMC), certaines politiques d'innovation et récemment des cas importants de fusions internationales. C'est sur cette dernière problématique que nous concentrons notre contribution. L'hypothèse présentée dans ce papier est que le «patriotisme économique» n'est qu'une nouvelle désignation d'un ancien phénomène: le protectionnisme dans le domaine des IDE. Un protectionnisme qui est rendu possible par le manque de libéralisation et l'absence d'engagements multilatéraux dans la régulation internationale des IDE. L'accumulation récente des interventions étatiques n'est donc pas une réapparition des sentiments protectionnistes mais la combinaison de deux éléments: la libéralisation de l'échange des biens et de services et le manque de libéralisation multilatérale dans le domaine des IDE.

Les défis du patriotisme économique font appel à une approche pluridisciplinaire. Le terme même de «patriotisme économique», comme celui de «champion national», fait référence à des aspects aussi bien sociologiques, qu'économiques et juridiques. Bien que nous nous limitons aux interventions des gouvernements dans des opérations de fusions ou acquisitions internationales, cette question repose sur l'articulation entre la réglementation (par exemple, la question de privatisations), la politique industrielle et la politique de la concurrence. Nous allons aborder le sujet de la manière suivante. Premièrement, nous développons l'hypothèse énoncée ci-dessus en esquisant la situation actuelle à l'intérieur de l'UE. Deuxièmement, nous argumentons que la fragmentation et le manque de libéralisation dans le cadre international juridique des IDE permettant le patriotisme économique sont dus à l'hésitation des gouvernements nationaux de s'engager dans une libéralisation véritable. Troisièmement, les conséquences économiques de ces politiques sont discutées. Ensuite, dans la quatrième partie, la question des causes de ces politiques sera posée. Finalement, ce papier propose des solutions possibles pour minimiser les coûts du patriotisme économique, notamment la possibilité d'un accord multilatéral sur l'investissement.

## 1. LE PATRIOTISME ÉCONOMIQUE DANS L'UE: CONSÉQUENCE DE L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE EN COMBINAISON AVEC UNE FAIBLE LIBÉRALISATION DES IDE

L'Union Européenne a connu une augmentation impressionnante des interventions des Etats membres dans des fusions et acquisitions internationales malgré l'opposition de la Commission Européenne. Ces essais de bloquer des acquisitions paraissent quelque peu anachroniques vu que les Etats tentent généralement d'attirer des IDE, considérés comme une source importante de technologies et de capitaux (cf. Oxelheim et Ghauri, 2004). Malgré cela, le phénomène du patriotisme économique est très répandu dans l'UE, mais aussi ailleurs dans le monde. Le cas de l'acquisition proposée de l'entreprise britannique Peninsular & Oriental Ports par Dubai Ports World (Emirats Arabes Unis) illustre que les Etats-Unis s'engagent aussi dans de telles politiques. Dans cette contribution, nous allons nous concentrer exclusivement sur le cas de l'UE, car la combinaison d'un haut niveau d'intégration économique avec le protectionnisme dans le domaine des IDE est unique. Néanmoins, les concepts et l'analyse proposés dans ce papier ainsi que le problème en soit vont au-delà des frontières de l'UE.

S'agissant des fusions-acquisitions internationales au sein de l'UE impliquant au moins une entreprise sise au sein de l'UE, on peut distinguer trois cas typiques à l'intérieur de l'UE en fonction de l'entreprise ou des entreprises acquérantes ou partenaires sises à l'extérieur de

l'UE: (1) le cas d'une entreprise acquérante/participante non européenne, (2) le cas d'une entreprise acquérante/participante européenne mais ne provenant pas de l'UE, et (3) le cas d'une entreprise acquérante/participante provenant de l'UE.

Nombreux journaux et périodiques ont récemment publié des cas du premier groupe, c'est à dire des cas d'entreprises non européennes qui ont été empêchées d'acquérir des entreprises européennes (par exemple, *The Economist*, 29 avril 2006, pp. 64-65; *The New York Times*, 21 avril 2006, p. 25). Un exemple connu est le cas de la France qui a essayé de défendre le producteur français d'acier Arcelor d'une offre d'achat hostile de Mittal Steel. Malgré une logique industrielle convaincante favorisant la fusion, le gouvernement français s'est opposé à cette acquisition dans un premier temps, bien que l'acier ne figure pas sur la liste des onze industries «stratégiques» publiée par le gouvernement français dans l'intérêt de la sécurité nationale. En outre, le projet d'acquisition de Danone par Pepsico fut contrecarré sous prétexte d'intérêts publics prépondérants, alors que l'industrie laitière ne fait pas partie non plus de la liste des industries stratégiques. Un célèbre exemple du deuxième type de cas est celui de l'intervention du gouvernement français dans le cas de l'entreprise pharmaceutique suisse (et donc non-UE) Novartis qui lançait une offre d'achat pour Aventis. L'ingérence résultait dans l'acquisition du plus grand producteur de produits pharmaceutiques en France par son rival Sanofi-Synthelabo SA. Le troisième type de cas est celui de l'intervention publique dans la fusion ou l'acquisition de deux entreprises de l'UE. Parmi les exemples figurent entre autres les cas de l'Espagne qui a évité l'acquisition de Endesa par E.ON, et de la France, dont le gouvernement privilégie le projet de rapprochement de Gaz de France avec le groupe français Suez pour empêcher l'achat de ce dernier par la compagnie Italienne Enel.

On trouve des exemples similaires pour chaque groupe de cas dans presque tous les Etats membres de l'UE. En particulier, la montée subite contre les acquisitions transfrontalières ne se limite pas à l'Europe occidentale. En Europe centrale, le patriotisme économique – en particulier dans le domaine des IDE – devient de plus en plus un sujet fondamental dans le discours politique. Face à la faible croissance économique, des politiques protectionnistes (et souvent populistes) qui accentuent la primauté de la solidarité nationale sur le «capitalisme» gagnent en popularité, notamment en Pologne et en Hongrie.

Cependant, ces développements politiques ne sont que la pointe d'un iceberg, une pointe qui est devenue visible en raison de l'accroissement des fusions en Europe, qui, à son tour, est dû au processus d'intégration européenne. La libéralisation récente de plusieurs secteurs, en particulier dans le domaine des industries de réseaux, ainsi que l'élimination de la plupart des barrières à l'échange ont apparemment atteint avec succès leur but: la création d'un marché unique. Les interventions gouvernementales ne sont qu'un symptôme de cette situation paradoxale d'un régime d'investissement peu libéral en combinaison avec un marché fortement intégré.

## 2. LE RÉGIME INTERNATIONAL DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS: FRAGMENTÉ ET PEU LIBÉRAL

L'investissement international est un moteur de la globalisation: les flux d'investissements ont triplé en dix ans et le stock de capitaux étrangers est deux fois le PIB global (OECD, 2005, p.1). Malgré cette forte augmentation, le régime international des investissements reste profondément fragmenté et comprend une grande variété de lois sous nationales,

nationales, régionales et multinationales (UNCTAD, 2005, p. 14). Plus de 2'300 traités bilatéraux sur les investissements et environ 150 traités d'intégration régionale contenant des règles sur les investissements ont été conclus. Approximativement 60 traités d'investissements sont actuellement en train d'être négociés. Il n'existe pas d'accord multilatéral consacré aux IDE comme il en existe dans le domaine des échanges avec l'accord du GATT. L'essai de créer un cadre multilatéral pour les IDE dans la charte de la Havane fut abandonné en 1948. Toutes les tentatives ultérieures de créer un traité multilatéral cohérent et exhaustif ont aussi échoué (tel l'accord multilatéral sur l'investissement (AMI) au niveau de l'OCDE et les discussions du groupe de travail «commerce et investissement» à l'OMC).

Ces échecs sont partiellement dus à l'indétermination des gouvernements de s'engager dans une vraie libéralisation. Nombreux Etats, notamment des membres importants de l'Union Européenne, ont refusé de tels traités car les dispositions concernant les IDE étaient considérées comme trop libérales. L'hésitation des gouvernements européens de libéraliser les IDE se manifeste aussi dans leurs traités bilatéraux. Le «*modèle européen*» des traités bilatéraux d'investissements ne règle que la protection des investissements établis. Au contraire, le «*modèle américain*» règle aussi l'accès au marché, et donc la libéralisation des investissements (Gugler and Tomsik, 2006). Face à ce conservatisme au niveau européen, il n'est pas étonnant de rencontrer des problèmes de patriotisme économique dans l'Union Européenne.

Nombreux sont les accords régionaux et plurilatéraux gouvernant les IDE. Par définition, les accords régionaux et plurilatéraux n'englobent qu'un nombre limité de pays. Parmi les membres de l'OCDE, par exemple, deux Codes de Libéralisation réglementent les mouvements de capitaux et les opérations invisibles courantes. Quelques accords régionaux qui comportent un niveau moindre de libéralisation que l'Union européenne ont néanmoins un effet non négligeable sur les IDE. Un exemple proéminent est l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Bien que l'ALENA n'est formellement ni une zone de libre échange ni un marché commun, l'accord touche aussi les IDE. Un autre exemple est l'accord cadre de l'Association des nations du sud-est asiatique (ASEAN) qui focalise exclusivement sur les IDE. L'objectif de cet accord est de promouvoir la libéralisation de la régulation des IDE dans la région en stimulant la coopération entre les pays de l'Asie Pacifique.

L'Union Européenne est probablement l'accord régional le plus intégré et se caractérise par une forte répercussion sur les flux d'IDE parmi les Etats membres et en provenance de pays tiers. Cependant, la situation légale nonobstant permet des interventions comme celles citées ci-dessus, soit parce que les Etats membres ne respectent pas les règles de l'UE (et ne sont pas sanctionnées) ou parce qu'ils interprètent le droit de l'UE d'une manière qui leur permet de restreindre la concurrence internationale. Pour cela, nous sommes de l'avis que l'UE n'a pas encore accompli la création d'une union économique qui comporte, par définition, la libre circulation des capitaux. Le fait que l'état de libéralisation diffère selon les industries entraîne des distorsions et, par conséquent, nuit aux pays qui pratiquent ce «*patriotisme économique*».

### 3. LES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES DU PATRIOTISME ÉCONOMIQUE

Quelles sont les conséquences économiques du patriotisme? Il se peut que le patriotisme ait ses origines dans l'évolution de l'espèce humaine. Darwin a présenté l'argumentation suivante: une tribu dont de nombreux membres possèdent l'esprit patriotique, la fidélité,



l'obéissance, le courage et la sympathie, qui sont toujours prêts à s'aider mutuellement et à se sacrifier pour le bien commun emporteront la victoire sur la plupart des autres tribus et créera une sélection naturelle. Dans une certaine mesure, cette théorie peut s'appliquer au domaine économique. Un Etat dont les citoyens sont patriotes aura probablement moins de problèmes dans la création de biens publics, car les patriotes seront prêts à renoncer aux comportements opportunistes dans l'intérêt du bien commun. Le patriotisme a la tendance de créer des liens forts entre les gouvernants et les gouvernés. Et, comme il a été montré par Albert Hirschman (1970), l'action collective ne peut avoir lieu sans la loyauté. Des citoyens qui sont convaincus de la sincérité du patriotisme du gouvernement lui feront confiance et seront prêts à accepter des mesures incisives dans l'intérêt public. Des décisions ardues de politiques économiques, tel que par exemple une réforme acerbe des lois de travail, peuvent être plus facilement mise en œuvre dans une société patriotique. En outre, un fort sens d'unité nationale réduit le risque de conflits intérieurs et d'instabilité politique.

Cependant, nous avons vu qu'en pratique, le patriotisme n'implique pas toujours la création de biens publics. Au contraire, il semble que les Etats caractérisés par une population patriotique ont tendance à adopter des lois dans l'intérêt de groupes particuliers tels que les producteurs d'armes et l'Etat-major général (cf., par exemple, Posen, 1993), ou, dans notre cas, des gestionnaires inefficients d'entreprises nationales qui font face à la concurrence étrangère. Dans le dernier cas, il en résulte des mesures protectionnistes qui créent des distorsions de marché et donc des inefficiences économiques statiques et dynamiques. Les coûts statiques du protectionnisme sont en premier lieu l'allocation inefficace des ressources résultant du fait que le gouvernement interdit une fusion ou une acquisition. D'une part, les actionnaires nationaux ne pourront pas vendre leurs actions à l'acheteur qui fait la meilleure offre. La ressource rare (le capital) n'est pas allouée d'une manière efficiente car l'utilité que l'actionnaire attribue à la détention de l'action est moindre que l'utilité qu'il retirerait du prix d'achat (et vice versa pour l'acheteur). Des échanges mutuellement bénéfiques n'ont pas lieu et le bien-être est réduit. D'autre part, l'intervention peut mener à des procédés de production inefficients. Les fusions ont souvent lieu pour exploiter des synergies entre deux entreprises, ce qui permet une meilleure allocation des ressources à l'intérieur de l'entreprise.

Les opposants de la libéralisation argumenteront que ce raisonnement ne s'applique pas dans le cas des industries stratégiques, car la sécurité nationale est plus importante que la réduction des coûts ou la création de valeur pour les actionnaires. Ce sujet soulève des questions importantes d'externalités qui ne pourraient pas être traitées dans le cadre de ce papier. Pourtant, aucun des cas discutés ci-dessus ne semble vraiment concerner des intérêts nationaux prépondérants. Il semble plutôt que les désignations «*industrie stratégique*» et le terme «*intérêt national*» sont utilisées d'une manière qui ne peut être justifiée par une argumentation solide. Nous pouvons donc esquiver la question d'attribuer un prix à la sécurité nationale et traiter les vraies raisons pour protéger un producteur de yaourt (Danone) d'investisseurs étrangers. Dans les cas cités ci-dessus, le seul support théorique qui justifie une intervention publique est l'argument d'industries naissantes (voir Krugman, 2001, p. 295s.) En présence d'imperfections de marché, notamment dans le cas d'économies d'échelle, les entreprises d'un pays ne se spécialisent pas dans la production du bien dans lequel le pays a un avantage comparatif (Krugman, 2001, p. 295). Les entreprises nationales ne peuvent

pas faire face à la concurrence étrangère qui a un désavantage comparatif mais bénéficie d'économies d'échelle qui lui permettent de produire à des coûts inférieurs. En aidant les entreprises domestiques à surmonter cette phase initiale, le gouvernement permet au pays de se spécialiser dans la production des biens dans lesquels il a un avantage et il créera ainsi des emplois et des revenus pour ses citoyens.

Quoique cette analyse puisse être correcte dans un contexte statique, elle est incertaine dans le contexte d'une concurrence dynamique. Dans la plupart des marchés, la capacité d'innovation est plus importante que le fait de bénéficier d'économies d'échelle. A moins qu'elles soient confrontées à une concurrence féroce, les entreprises n'auront pas l'incitation d'innover constamment. Les interventions gouvernementales visant à les protéger peuvent donc aller à l'encontre du bien-être économique de la nation en privant cette dernière des effets bénéfiques de l'innovation induite par la concurrence (Porter, 1998, p. 184). De nombreuses études ont démontré que les politiques visant à protéger des industries des pressions concurrentielles génèrent des firmes inefficaces qui ne passeront pas le test de la concurrence globale (Gugler, 2006; OECD, 2005a). A moyen et long terme, la création de champions nationaux détériore la compétitivité du pays et peut être très coûteuse.

En outre, l'exclusion des IDE peut être nuisible pour la croissance et le bien-être de l'économie. Depuis les années 1990, il est généralement accepté que les entreprises multinationales ont des complémentarités importantes avec les industries locales et peuvent stimuler le développement des pays d'accueil (Markusen and Venables, 1999, p. 336). Selon la théorie de la production internationale, en particulier d'après le paradigme dit éclectique, une entreprise n'investira dans un autre pays que si elle bénéficie d'un certain avantage compétitif sur les entreprises domestiques (Dunning, 1993). Comme il a été soulevé par Dunning (1993), les entreprises domestiques ont généralement plus d'informations sur les marchés, sur les préférences des consommateurs et sur les particularités de l'environnement économique du pays. Pour faire face à cette concurrence, l'entreprise multinationale doit bénéficier soit de connaissances qui lui sont propres, soit d'une stratégie d'affaires supérieure (Casson, 1990, p. 86). Les pays d'accueil peuvent donc en principe accéder à de nouvelles technologies au sens large. En particulier, de nouvelles idées et de pratiques managériales se diffusent par l'interaction des firmes avec les fournisseurs et clients domestiques ou par le mouvement de main d'œuvre qualifiée (Blomström et Kokko, 1998, pp. 247-248; Hubert et Pain, 2001, p. 136). Les études les plus importantes sur les effets de l'IDE sur les pays d'accueil ont démontré une influence positive sur la formation du stock de capital et le taux de chômage. En outre, elles ont confirmé l'existence de transferts technologiques. Des études de cas ont montré que les succursales étrangères peuvent introduire du savoir-faire, stimuler la concurrence, transférer des techniques de production et l'expertise de gestion d'entreprise (Blomström and Kokko, 1998, p. 256). Selon ces études, les entreprises multinationales sont donc un moyen efficace de promouvoir le développement économique car elles affectent la productivité du pays d'accueil directement, mais aussi indirectement par les effets externes (Narula and Marin, 2003, p. 1). Par conséquent, l'exclusion des investisseurs étrangers est équivalente au renoncement aux technologies et au savoir-faire étrangers qui pourraient renforcer la compétitivité nationale.

Finalement, les fusions et acquisitions internationales, dans la mesure où elles n'enfreignent pas le droit de concurrence, sont avantageuses du point de vue de la gouvernance

d'entreprise, car la possibilité d'une acquisition hostile limite le problème de l'asymétrie d'information entre les actionnaires et le conseil d'administration. Au vu de ce qui précède, il est dans l'intérêt national de renoncer à ces politiques de patriotisme économique, qui n'est en fait rien d'autre que du protectionnisme.

#### 4. LES CAUSES DU PATRIOTISME ÉCONOMIQUE

A moins que l'on suppose que les gouvernements qui pratiquent le patriotisme économique agissent d'une manière irrationnelle, il s'agit d'identifier les bénéficiaires de ces politiques pour comprendre les raisons d'être du patriotisme économique. Dans la section précédente, nous avons vu que ni les détenteurs de capital (actionnaires), ni la nation, en tant que telle, bénéficient de ces politiques dites patriotiques. Etant donné que le patriotisme économique implique une allocation inefficace du capital qui réduit la compétitivité nationale, il doit être considéré comme un mauvais investissement qui retire des ressources que l'Etat pourrait affecter d'une manière plus efficace. Vu que l'intervention se limite en général à la structure de la propriété de l'entreprise et ne change notamment pas la structure du marché du travail, il est raisonnable de supposer que la main d'œuvre peu et moyennement qualifiée est toujours payée au niveau de sa productivité marginale et que le niveau d'emploi reste inchangé. Les conséquences d'une fusion (ou d'une acquisition) changent d'un cas à l'autre. Notamment, le changement dans les rapports de propriété peut aussi bien résulter dans une réduction de l'activité de l'entreprise sur le domaine territorial qu'à une augmentation du niveau de production, et par conséquent l'effet sur le nombre d'emplois est a priori indéfini. Comme la productivité de la main d'œuvre est directement liée à la compétitivité nationale, les trois groupes (détenteurs de capital, main d'œuvre peu et moyennement qualifiée et les bénéficiaires de transferts sociaux) sont les perdants.

Le seul effet que toutes les fusions et acquisitions internationales ont en commun est celui de délocaliser le centre décisionnel de l'entreprise au siège de l'entreprise acquérante. Les décisions stratégiques ainsi que la politique d'embauche des cadres supérieurs se font désormais dans le pays où l'acquéreur détient le centre de ces activités (home base). Si la concurrence sur le marché de travail international de la main d'œuvre hautement qualifiée et notamment du management fonctionnait d'une manière pure et parfaite, une délocalisation du centre décisionnel n'aurait pas d'influence sur l'emploi hautement qualifié des entreprises. Il ne serait donc pas possible d'énoncer des hypothèses générales des effets des IDE sur la distribution des revenus et, par conséquent, on ne pourrait pas expliquer le patriotisme économique par les intérêts particuliers. Cette solution n'est pas satisfaisante pour deux raisons. D'une part, l'hypothèse d'un marché efficace des cadres supérieurs ne paraît pas très réaliste étant donnée la discussion actuelle sur les revenus des directeurs et des conseils d'administration. Cette problématique qui ressort d'un problème d'asymétrie d'information fondamental, a fait ressortir un corps de littérature impressionnant désigné par la formule de gouvernance d'entreprise. D'autre part, l'intervention gouvernementale ne pourrait alors pas être expliquée. Dans aucun des cas susmentionnés, le gouvernement n'est intervenu ni pour sauvegarder des emplois, ni pour éviter la délocalisation de la production. L'intervention a eu lieu pour maintenir l'entreprise dans le patrimoine national et donc pour éviter que les décisions administratives et stratégiques soient prises à l'étranger.



En présence d'un marché du travail imparfait de main d'œuvre hautement qualifiée, notamment en présence de l'information asymétrique et de différences culturelles, la structure de propriété est directement liée à la composition des conseils d'administration et de la direction. En outre, le fait de garder les centres décisionnels dans le pays sauvegarde des emplois hautement qualifiés, notamment dans la recherche et le développement. La conclusion est donc celle qui a été postulée par Breton (1964) dans son papier sur la nationalisation d'entreprises: le groupe qui bénéficie du patriotisme économique est la main d'œuvre qualifiée et surtout le management des entreprises nationales protégées. Au lieu d'être éliminé par les forces du marché représentées par la concurrence des multinationales étrangères, le management inefficent des entreprises nationales bénéficie d'un revenu supérieur à sa productivité marginale. Le patriotisme économique implique donc un transfert de revenus des ouvriers peu et moyennement qualifiés et des bénéficiaires de l'Etat social vers la main d'œuvre hautement qualifiée.

Il reste à expliquer comment le petit groupe de main d'œuvre qualifiée - qui ne bénéficie généralement pas des sympathies du grand public - peut obtenir le support d'une majorité qui n'obtient pas des bénéfices matériels d'une telle politique. Peut-être le patriotisme entraîne des bénéfices non matériels tel que par exemple un sentiment d'honneur, de fierté ou d'appartenance qui compense les dommages matériels subis. Le patriotisme économique aurait par conséquent des causes rationnelles ainsi qu'émotionnelles: il est rationnel pour le petit groupe de bénéficiaires d'utiliser les émotions enracinées profondément dans le public pour poursuivre leurs intérêts. Comme - et dans la mesure où - les politiques patriotiques sont supportées par une majorité démocratique, il est très difficile, voire impossible, de savoir si cette situation est efficiente d'un point de vue économique étant donné qu'un individu peut retirer une plus grande utilité du fait d'être quelqu'un («interest in his own self») que du fait d'avoir quelque chose («*self interest*»). Le fait «d'acheter» la possibilité d'être un citoyen d'une grande nation en renonçant à certains bénéfices de la globalisation peut être efficient. Pour rester dans le domaine de la politique économique au sens strict, nous rationalisons le discours en supposant qu'une bonne politique économique maximise les bénéfices matériels (mesurables) en pleine connaissance du fait que cette hypothèse peut être attaquée.

## 5. MESURES VISANT À BRIDER LE PATRIOTISME ÉCONOMIQUE

Un premier pas important pour éviter le patriotisme économique en matière de fusions-acquisitions internationales serait une libéralisation authentique des IDE qui priverait les gouvernements de la possibilité de succomber à la pression politique en faveur d'une certaine entreprise. Selon Dunning (1993, p. 573), la libéralisation inclut les régimes pour le rapatriement des profits et du capital, ainsi que le régime d'incitations à l'investissement. En outre, il est crucial de renforcer les droits des investisseurs dans le cadre légal international, notamment en incluant des possibilités efficaces de règlement des différends au niveau supranational.

La réduction des possibilités de déployer des politiques restrictives au titre du patriotisme économique en l'UE peut se faire de deux manières: par le droit communautaire ou par le biais d'accords internationaux supra-communautaires. Premièrement, on peut entrevoir des solutions au niveau de l'UE, notamment les trois possibilités suivantes: (1) Les

réglementations (Directives et autres). Toutefois, la réglementation européenne comporte de nombreuses exceptions. Par ailleurs, lorsque cela les arrange, les Etats Membres interprètent le droit européen afin de se garantir une certaine marge de manœuvre. (2) La politique de la concurrence: la politique communautaire de la concurrence peut avoir certains effets mais pas dans tous les cas. Par exemple, si un Etat «*force*» une fusion entre entités nationales afin d'éviter qu'une de ses entreprises nationales fusionne avec une entreprise étrangère, la Commission européenne ne pourra intervenir que si la fusion a une dimension communautaire et que si elle viole les règles de concurrence communautaire. (3) La pression politique des autres pays membres. Ce procédé comporte des limites dues notamment aux jeux des alliances politiques.

En raison des limites citées pour ces trois solutions, il convient d'admettre que même une amélioration de la situation au niveau de l'UE serait insuffisante. En outre, le droit communautaire relatif à la libre circulation des capitaux ne traite que des cas intra-communautaires. Les opérations de fusions et d'acquisitions impliquant un partenaire extracommunautaire sont en principe exclues du champ de compétence de la CE en ce qui concerne la libre circulation des capitaux. Par ailleurs, les interventions de pays membres de l'UE au titre du patriotisme économique dans les fusions et acquisitions entre entreprises de l'UE et entreprises provenant de nations tiers (par exemple le cas Novartis/Aventis) entraîne aussi des coûts économiques pour la nation tiers, pour l'Etat membre mais aussi pour l'UE.

Dès lors, c'est au niveau d'un cadre supracommunautaire qu'il convient de se concentrer pour éradiquer les initiatives de patriotisme économique en matière de fusion et d'acquisition au sein de l'UE. Ce cadre international devrait impliquer un engagement contractuel des Etats à libéraliser les IDE. Malheureusement, le cadre international actuel régissant les investissements directs est encore très lacunaire en raison notamment de la fragmentation des accords bilatéraux, régionaux, interrégionaux, plurilatéraux, et de certaines règles multilatérales en matière d'investissements directs. Qui plus est, bon nombre de ces accords ne prévoient pas d'engagements en matière de libéralisation des investissements directs mais se limitent à la protection des investissements directs autorisés. Ces mesures de libéralisation devraient être entreprises dans un cadre multilatéral avec un maximum de signataires en vue d'éviter au mieux possible les discriminations entre investisseurs d'un Etat signataire et d'autres investisseurs.

L'avantage économique d'un tel traité multilatéral serait qu'un cadre cohérent et uniforme minimiserait les distorsions de marché et rendrait possible des décisions purement économiques dans le domaine des IDE. Les engagements au niveau multilatéral auraient, en outre, l'avantage de permettre d'éliminer ou au moins de réduire des cas de patriotisme économique où, pour des raisons politiques, il n'est pas possible pour la Commission européenne de faire respecter le droit européen. Les entreprises les plus efficaces s'imposeraient et la production internationale aurait lieu dans les régions qui ont un avantage compétitif dans le domaine. Ou encore, selon la formulation de Dunning (1993, p. 587), l'avantage principal de l'action multilatérale est d'assurer la globalisation de la production pour assurer que les entreprises multinationales et les autres acteurs transfrontaliers optimisent leur contribution aux capacités et à la compétitivité des Etats.

## CONCLUSION

Force est de constater qu'il existe un potentiel d'amélioration de la situation au niveau communautaire. Cependant, il n'est pas possible d'éradiquer les interventions gouvernementales au titre du patriotisme économique uniquement par la voie du droit communautaire. Dès lors, seule la mise en place de règles multilatérales, obligeant les Etats à prendre des engagements contraignants en matière de libéralisation d'investissements directs permettrait de combattre efficacement les tentatives gouvernementales visant à empêcher certaines opérations internationales qui n'entravent pas le droit national ou communautaire de la concurrence. La solution préconisée ici est donc une libéralisation accrue dans un cadre international cohérent. Cependant, il faut considérer un troisième aspect: les sauvegardes sociales. La globalisation apporte des changements structurels importants avec des conséquences sociales souvent très sérieuses, voire même dramatiques, pour certains groupements qui peuvent entraîner des réactions protectionnistes. Par conséquent, il faut aussi tenir compte des coûts sociaux des IDE en élaborant des politiques appropriées d'investissement. La situation n'accepte qu'une approche globale, pas seulement dans le sens d'une approche multilatérale, mais aussi une approche qui inclut la politique sociale, environnementale, la politique de concurrence et ainsi de suite (cf. OECD, 2006).

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Arrow, K. J. (1951). *Social Choice and Individual Value*. Vol. 12. New York: John Wiley and Sons.
- Blomström, M. & Kokko, A. (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12/2, pp. 247-277.
- Breton, A. (1964). The Economics of Nationalism. *Journal of Political Economy*, 72/4, pp. 376-386.
- Casson, M. (1990). *Enterprise and Competitiveness. A Systems View of International Business*. Oxford: Clarendon Press.
- Dunning John H. (1993), *Multinationals Enterprises and the Global Economy*, Boston: Addison Wesley.
- Gugler, P. (2006). Concurrence et compétitivité, *Revue Economique et Sociale*, 1, Mars 2006, pp. 9-17.
- Gugler, P. & Tomsik V. (2006). International Agreements on foreign investments: North American vs. European Approach, Working Paper no. 392, University of Fribourg, Switzerland.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Boston: Harvard University Press.
- Hubert, F. & Pain, N. (2001). Inward investment and technical progress in the United Kingdom manufacturing sector. *Scottish Journal of Political Economy*, 48/2, pp. 134-147.
- Krugman, P. (2001). *Economie Internationale*. 3ème ed. Brussels: De Boeck.
- Markusen, J. M. & Venables, A. J. (1999). Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, 43, pp. 335-356.
- Nakano, T. (2004). Theorising economic nationalism. *Nations and Nationalism*, 10 (3), pp. 211-229.
- Narula, R. & Marin, A. (2003). Foreign direct investment spillovers, absorptive capacities and human economic development: Evidence from Argentina. ILO Working Paper No. 96.
- OECD (2006). *Policy Framework for Investment. Draft Text for public consultation*. Investment Division, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

OECD (2005). Making the most of international investment agreements: a common agenda". Draft Agenda, Symposium co-organized by ICSID, OECD and UNCTAD, Paris.

OECD (2005a). Réformes économiques: objectif croissance. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Olson, M. (1965). The logic of collective action. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Oxelheim, L. & Ghauri, P. (2004). The Race for FDI in the European Union. In L. Oxelheim and P. Ghauri (eds.), *European Union and the Race for Foreign Direct Investment in Europe*. Oxford: Elsevier, pp. 3-34.

Porter, M. E. (1998). On Competition. Boston MA: Harvard Business School Publishing.

Posen, B. R. (1993). Nationalism, the Mass Army and Military Power. *International Security*, 18/2, pp. 80-124.

Schwab, K. (2007). Preface. In M. Porter, J. Sachs & K. Schwab (eds.), *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, World Economic Forum, New York: Oxford University Press, pp. xi-xii.

UNCTAD (2005), World Investment Report, Transnational Corporations and the Internalisation of R&D, New York and Geneva.

UNCTAD (2004), International Investment Agreements: Key Issues, Volume I, Geneva.