

Nationalisme économique ou patriotisme européen ?

Résolution de la Commission Économique et Sociale
adoptée par le Conseil Central de Vienne (1er juin 2007)

La Commission Économique et Sociale de la Ligue Européenne de Coopération Économique, réunie à Paris le 26 avril 2007 a débattu du thème très présent dans l'actualité politique et économique: "Nationalisme économique ou patriotisme européen?". Elle souhaite présenter les réflexions suivantes:

- 1- Dans le cadre de la mondialisation, les tentatives de prise de contrôle, réussies ou non, d'entreprises européennes sont nombreuses. Elles ont parfois suscité des réactions hostiles dans l'opinion ou des actions directes pour les contrer (blocage par les États, appel à des contre-propositions d'entreprises locales, nationales, etc.). Elles sont pourtant souvent utiles au renforcement des secteurs concernés, et il est tout aussi vrai que les entreprises européennes, qui se "mondialisent" rapidement, ont accru leurs prises de contrôle d'entreprises sur de nombreux autres continents. Par ailleurs, un certain nombre de pays s'efforcent de soutenir leurs entreprises, en particulier par des aides, une stratégie industrielle ou à travers les commandes publiques.
- 2- Les réactions nationalistes ne sont pas propres à tel ou tel pays en Europe; on les constate aussi bien aux États-Unis qu'en Russie ou en Chine. Leurs défenseurs les justifient soit par un risque de déstabilisation économique et de délocalisation des emplois - la capacité des entreprises à continuer de s'investir et de créer de l'activité sur leur territoire d'origine étant jugée essentielle - soit par la remise en cause des systèmes de protection sociale, soit par l'identification de secteurs "stratégiques" qui devraient échapper aux prises de contrôle étrangères.
- 3- Les risques politiques (notamment progression des extrêmes) et sociaux liés aux réactions qu'entraînent les délocalisations et la perte de contrôle d'entreprises nationales sont évidents. Ils semblent avoir tendance à progresser dans la période récente. Ces réactions peuvent, de plus, s'exacerber du fait de la conjoncture (accélération de la croissance des pays émergents, et, partant, du rythme de l'ouverture de nos marchés et de la mondialisation perçue, cours élevés du pétrole et des matières premières, dollar, yuan et yen jugés sous-évalués); elles tiennent sans doute aussi à des facteurs endogènes structurels comme une sous-compétitivité de certains pays européens du fait de la rigidité de leur marché du travail et du coût et de l'inefficacité relatifs de leurs politiques publiques.
- 4- Il semble que la réaction de type nationaliste aux prises de contrôle étrangères soit parfois plus forte dans le cas où ces rachats sont le fait d'entreprises originaires de pays émergents (Chine, Inde, Russie, Pays du Golfe) que dans le cas où il s'agit d'entreprises américaines. Ceci paraît lié à des préoccupations légitimes concernant tant la réciprocité et l'égalité des conditions de concurrence, que l'application des règles du jeu habituelles par de nouveaux acteurs peu connus: l'acheteur est-il vraiment une entreprise? quelles sont ses règles de gouvernance? un État se dissimule-t-il en fait derrière lui? et si oui, est-il soumis à un contrôle démocratique?
- 5- Les études comme celles de l'Institut BRUEGEL montrent de fait une internationalisation rapide des activités des grandes entreprises européennes, couplée à une "européanisation" de leur marché. Dès lors, toute base nationale devient minoritaire pour ces entreprises. Ces mêmes études montrent toutefois qu'il n'y a pas

d'écart marqué entre la répartition des chiffres d'affaires et celle des emplois sur les différents sites de ces grandes entreprises. Contrairement à certaines craintes, les délocalisations d'emplois et d'activité ne seraient donc pas un phénomène massif, même s'il paraît plus présent dans certains pays (France, Espagne...) que dans d'autres (Scandinavie, Allemagne...), reflétant sans doute les écarts de compétitivité existants.

- 6- On observe une dissociation évidente - mais souvent non perçue ou non comprise par l'opinion - des intérêts respectifs des très grandes entreprises, dont la stratégie est de plus en plus conçue à l'échelle mondiale et vise à renforcer leur compétitivité, et des États-Nations, avant tout préoccupés de croissance et d'emploi sur leur sol. Dès lors, les stratégies de défense de champions nationaux en Europe risquent de se révéler illusoire ou trompeuses.
- 7- Les pratiques nationales à l'égard des entreprises sont très différentes en Europe, du "modèle de Wimbledon" ouvert à tous des Britanniques, au patriotisme économique officiel (plus apparent que réel) en France, et à l' "Ordnungspolitik" libérale allemande. Cependant, les politiques les plus volontaristes se heurtent vite au fait que les décideurs politiques n'ont pas toujours une information pertinente, qu'ils éprouvent surtout une grande difficulté à mettre fin à des politiques de soutien ayant cessé d'être pertinentes, et que le risque d'effets d'aubaine ou de rente induits est toujours présent.
- 8- La question se pose très différemment pour les PME. Si les grandes entreprises sont déjà très internationalisées, les petites et moyennes entreprises, qui représentent un enjeu essentiel en termes d'emploi et de potentiel créatif, paraissent pouvoir plus légitimement être soutenues dans leur développement, tant en favorisant leur accès aux marchés publics qu'en soutenant leurs innovations, en particulier.
- 9- Au total, le nationalisme économique et le repli national ne sont pas une option défendable. La position des entreprises européennes, leur puissance, leur ouverture, ne pourraient qu'être diminuées par une telle attitude. La tentation stérile du repli national devrait, en revanche, selon la Commission Économique et Sociale, être remplacée par la promotion d'un patriotisme européen des agents économiques et des citoyens conduisant l'Europe à transformer nos diversités en un dynamisme créatif. Cette orientation faciliterait l'émergence de "champions" non pas nationaux mais européens, et l'accompagnerait d'une stratégie plus active dans les négociations commerciales multilatérales à l'OMC, notamment en faisant pleinement respecter le principe de réciprocité, tout en luttant contre le protectionnisme.
- 10 Les procédures de "coopération renforcée" prévues par les Traités pourraient, dans cette optique, servir de cadre au soutien coordonné d'acteurs ou de secteurs européens performants atteignant une "masse critique" dans le champ de la concurrence internationale. La Commission Économique et Sociale estime que certains secteurs se prêteraient particulièrement à une telle approche: l'énergie - les infrastructures - l'environnement - la défense - l'air et l'espace - la santé et les biotechnologies.

Dans ces domaines où peuvent intervenir des financements publics nationaux ou européens, il est normal de faire jouer une notion de préférence européenne. Cette préférence devrait jouer dans les décisions relatives aux marchés publics correspondants comme dans les tractations commerciales en cours, dans le cadre d'une négociation qu'il faut conduire au sein de l'OMC. La coopération renforcée évoquée ci-dessus devrait donc comporter non seulement un volet interne, mais aussi un volet externe: exigences de réciprocité en matière d'environnement, de propriété intellectuelle, des conditions de travail minimales - en veillant à ne pas compromettre pour autant le développement des pays pauvres, notamment en Afrique - et, plus

généralement, de respect des règles de droit, de liberté du flux de capitaux et des changes, etc. Il est nécessaire que la Commission Européenne prenne en charge ces objectifs, compte tenu de son rôle en tant que régulateur, négociateur, incitateur ou arbitre.

- - - - -