

SESSION 2014

---

**CAPET  
CONCOURS EXTERNE  
ET CAFEP**

Section : ÉCONOMIE ET GESTION

- Options : - COMMUNICATION, ORGANISATION ET GESTION DES  
RESSOURCES HUMAINES  
- COMPTABILITÉ ET FINANCE  
- GESTION DES ACTIVITÉS TOURISTIQUES  
- MARKETING

COMPOSITION D'ÉCONOMIE-DROIT

Durée : 5 heures

---

*L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout matériel électronique (y compris la calculatrice) est rigoureusement interdit.*

*Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.*

*De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.*

**NB : La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.**

## **Partie 1 : note de synthèse**

À partir du dossier documentaire ci-joint, vous rédigerez une note de synthèse portant sur le thème suivant :

### **« L'investissement international en France »**

Votre note de synthèse devra mettre en évidence les dimensions économiques et juridiques du sujet, et comportera 1300 mots (+/- 10%).

#### Rappel :

La note de synthèse reprend les différents éléments du dossier sans ajout de données supplémentaires et sans refléter l'avis du rédacteur

## **Partie 2 : questions d'ordre économique ou juridique**

Le candidat choisira la série de questions d'ordre économique ou la série de questions d'ordre juridique, sans possibilité de panachage, **en indiquant clairement sur sa copie, la nature de son choix.**

### **Choix n°1 : questions d'ordre économique**

- 1.1 - Quel est le rôle du prix en économie de marché ?
- 1.2 - Quelle intervention de l'Etat pour la production de biens publics mondiaux ?
- 1.3 - Quelles sont les conditions pour qu'une relance de l'activité économique par la dépense publique soit efficace ?

### **Choix n°2 : questions d'ordre juridique**

- 2.1 - Dans le cadre de la rénovation de la démocratie sociale, quelles sont désormais les modalités de négociation et d'adoption de l'accord d'entreprise ?
- 2.2 - Pourquoi et comment le droit sanctionne-t-il les pratiques anticoncurrentielles ?
- 2.3 - Quelles sont les spécificités du contrat électronique entre un consommateur et un professionnel ?

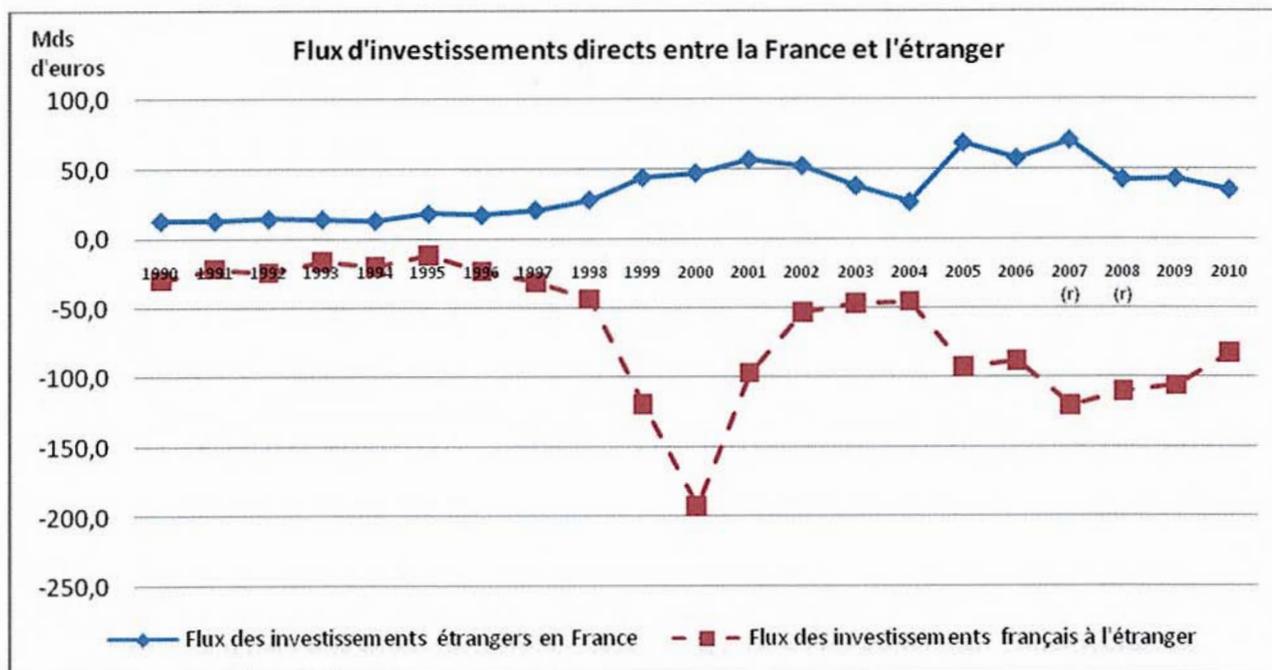
## NOTE DE SYNTHÈSE

## Thème : « L'investissement international en France »

## Liste des documents

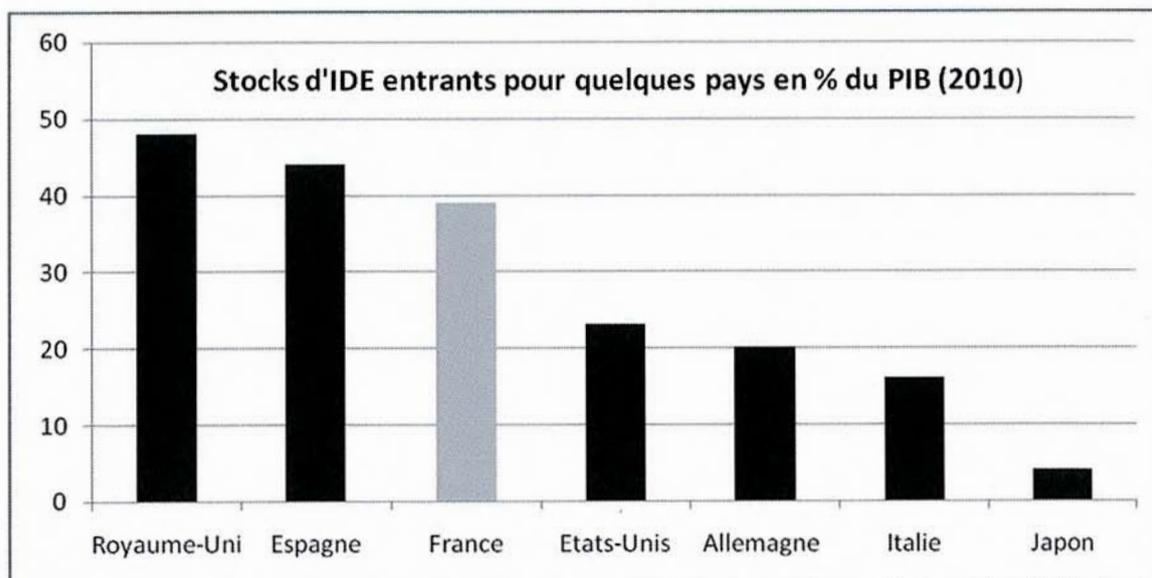
N°	TITRE	Page
1	Statistiques de l'investissement international en France	3
2	De la Silicon Valley aux pôles de compétitivité français	5
3	Les choix de localisation des entreprises	7
4	Choix de localisation des entreprises et politiques d'attractivité	9
5	La protection des intérêts stratégiques dans l'Union européenne : une voie étroite ?	10
6	L'impact des investissements directs étrangers en France	12
7	L'encadrement juridique de l'investissement étranger en France	13
8	Les fonds souverains	13
9	Réglementation des investissements étrangers en France	14
10	Le fonds stratégique d'investissement : une réponse opérationnelle de la France	15
11	Arrêts de la cour de justice européenne relatifs aux actions spécifiques (golden shares)	16
12	EADS : Paris prépare déjà l'après-Lagardère	17

**Document 1 Statistiques de l'investissement international en France**

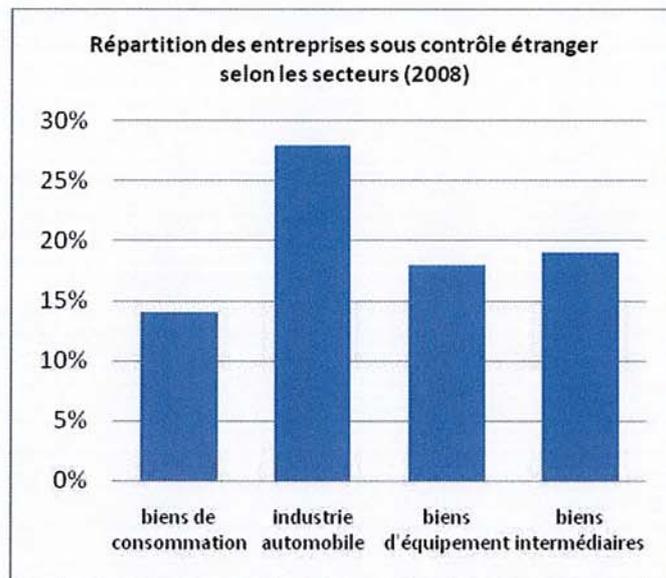


Source : auteurs d'après les données de l'INSEE

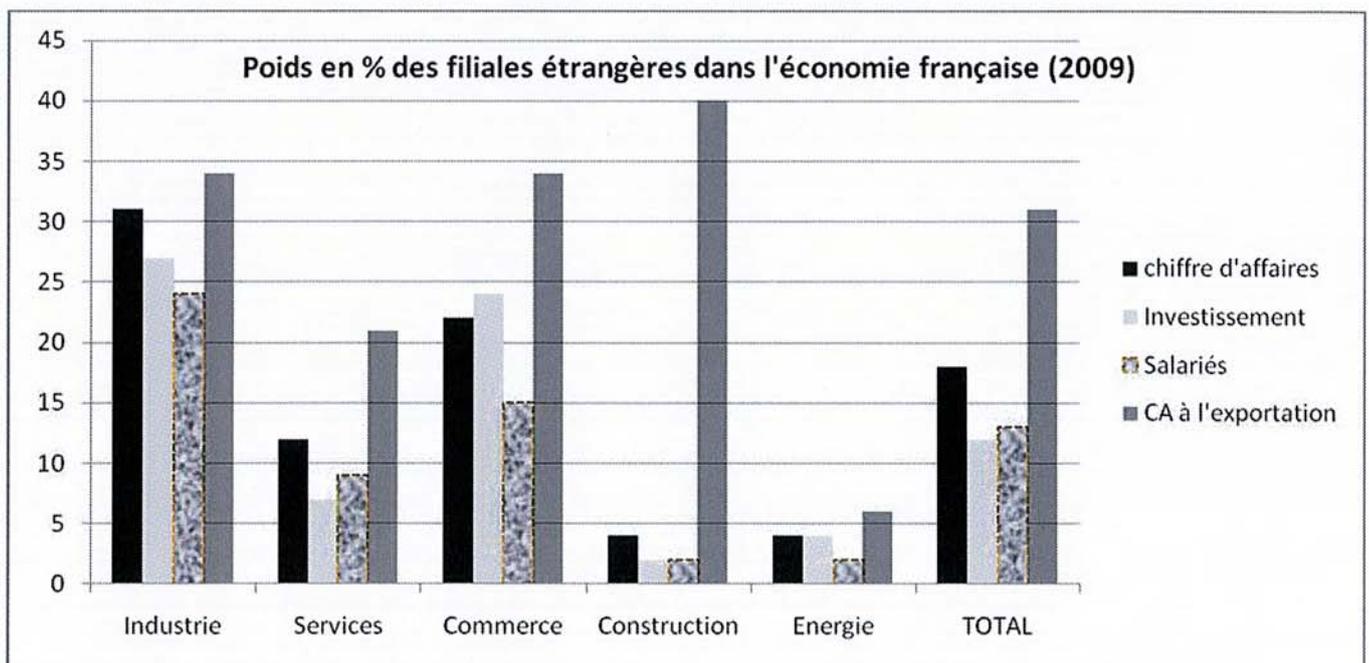
Disponible sur [http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg\\_id=0&ref\\_id=NATSOS08404](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS08404) (consulté le 18/03/2012) et <http://www.insee.fr/fr/ffc/tef/tef2012/T12F144/T12F144.pdf> (consulté le 18/03/2012)



Source : Agence Française des Investissements Internationaux, Rapport annuel 2011, Investissements étrangers créateurs d'emplois, disponible sur <http://www.invest-in-france.org/fr> (consulté le 02/05/2012)



*Source : auteurs d'après les données de l'INSEE  
Fiches thématiques sur la compétitivité- L'industrie en France- Insee références Web – Edition 2009  
Disponible sur [http://insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/indfra09m.PDF](http://insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/indfra09m.PDF) (consulté le 18/03/2012)*



*Source : Agence Française des Investissements Internationaux, Rapport annuel 2011, Investissements étrangers créateurs d'emplois, disponible sur <http://www.invest-in-france.org/fr> (consulté le 02/05/2012)*

## Document 2 De la Silicon Valley aux pôles de compétitivité français

Les facteurs de recherche et de production sont devenus mobiles. La localisation d'une entreprise dépend aujourd'hui d'une multiplicité de facteurs. Si bien que l'attractivité d'un territoire définit la compétitivité d'un pays. Pour l'heure, la France demeure un territoire économiquement attractif. Cependant, l'Hexagone accuse un net retard dans les domaines de la création de *start-up* ou de l'implantation de laboratoires de recherche et développement (R&D). Aux États-Unis, les entreprises bénéficient d'espaces de mutualisation et de partage des savoirs et des compétences. La création de ces *clusters*<sup>1</sup> répond au paradoxe : « penser global, agir local ». Ainsi, sur le modèle américain, la France s'est dotée de pôles de compétitivité, qui constituent des rassemblements d'entreprises et de savoir-faire visant à promouvoir l'innovation. Aujourd'hui, après cinq ans d'existence, le bilan de la mise en œuvre et du fonctionnement des pôles apparaît globalement positif.

Les grandes entreprises ont su s'associer aux petites et moyennes entreprises (PME) dans la recherche et le développement de projets communs. Bénéficiant de l'appui des collectivités locales, de leurs lieux d'implantation, les pôles ont ainsi pu répondre pleinement à leur vocation première, à savoir, devenir des pépinières d'innovation technique et technologique

Jusqu'à présent, les centres de R&D se trouvaient proches du siège de leur entreprise, le plus souvent dans le pays d'origine de cette dernière. Cette localisation répondait au modèle économique traditionnel qui voulait que la recherche fasse partie intégrante de la vie d'une entreprise, et qu'elle soit donc située au plus près de son centre décisionnel. Ce n'est qu'à partir de la fin de la décennie 1980, que les centres de recherche ont amorcé une migration vers d'autres territoires.

On assiste aujourd'hui à une sectorisation géographique des laboratoires de recherche. Ainsi, de plus en plus d'entreprises choisissent de délocaliser leurs centres de recherche dans des régions à faible coût d'ingénierie. L'Inde est, par exemple, devenue le pays qui forme le plus grand nombre d'ingénieurs au monde. Dans ce pays, la qualité de la formation des élites indiennes rivalise aujourd'hui, avec les plus célèbres universités occidentales (Massachusetts Institute of Technology - MIT notamment).

Sous l'effet de la mondialisation, les facteurs de production sont donc devenus mobiles. Leur localisation dépend alors fortement de l'attractivité des territoires. Par conséquent, ces derniers se livrent une concurrence acharnée, afin d'attirer tant le capital, que les travailleurs qualifiés. Or, pour les entreprises, l'attractivité d'un territoire est à la fois fonction des infrastructures dont il dispose, de son environnement politique et social ou de la dimension de son marché intérieur. Selon ce dernier critère, un territoire doit conjuguer un espace de production et/ ou de vente, c'est-à-dire offrir à la fois un dynamisme de consommation et des opportunités de production économique. À cet égard, les États-Unis disposent d'une attractivité économique importante. En effet, le pays dispose à la fois d'un marché à fort pouvoir d'achat et d'un secteur de la recherche et de l'innovation de haute qualité.

La France dispose d'une attractivité économique réelle. Selon l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII), le territoire français s'en sort « moins mal » que ses principaux concurrents étrangers.

Le tableau de bord publié en juillet 2010 par l'AFII montre par exemple que la France se positionne au premier rang international du classement des pays offrant l'un des meilleurs taux de subvention accordé pour un dollar de R&D. De même, la France obtient la deuxième place de ce classement en matière d'infrastructures et de réseaux (train à grande vitesse ou distribution de l'électricité). Enfin, que ce soit dans le domaine du temps de procédure pour créer une entreprise ou du pourcentage des jeunes de 25-34 ans ayant atteint un niveau d'éducation supérieur, la France se situe au troisième rang international.

Dans ce contexte, il n'est pas surprenant de constater que les investissements directs étrangers (IDE), qui ont connu une baisse de 35 % dans les pays développés, n'ont reculé que de 14 % en France. L'attractivité du territoire français contribue ainsi, en période de crise, à renforcer la capacité de résilience économique du pays. En effet, les filiales des entreprises françaises, de même que les sociétés étrangères génèrent plus de 2,5 millions d'emplois dans l'Hexagone. Ainsi, depuis 2007, les IDE ont permis la création de 30 000 emplois chaque année. Cependant, le niveau des investissements étrangers est fonction d'une multitude de facteurs. Outre la fiscalité et le temps de travail, l'attractivité d'un territoire se définit également au regard de mesures incitatives comme l'amélioration du régime réservé aux expatriés, le déplaçonnement du crédit d'impôt recherche ou la suppression de la taxe professionnelle sur les investissements productifs. Toutes ces mesures concourent à renforcer la compétitivité du territoire français vis-à-vis de ses partenaires européens et étrangers. Dès lors,

<sup>1</sup> Groupes d'activités composées d'entreprises et d'institutions favorisant la production, la recherche et la formation sur un territoire donné

selon le rapport de l'AFII, la France occupe aujourd'hui la cinquième place dans le monde et la première place européenne s'agissant du coût d'implantation des entreprises sur son territoire.

*Le leadership* d'un marché, l'attractivité d'un territoire ou les capacités de R&D sont des données essentielles de la compétitivité mondiale. Or, la France, souffre d'un retard important en matière d'implantation de centres de R&D. L'attractivité territoriale française ne semble pas bénéficier au secteur de l'innovation. Selon les récentes études du cabinet Ernst&Young, conduites auprès des entreprises étrangères, la France dispose d'une attractivité réelle en matière d'infrastructures, de situation géographique ou de la qualité de vie que l'on y trouve. Cependant, les filiales des groupes étrangers disposent très rarement de laboratoires de R&D dans l'hexagone. Dans la plupart des cas, les entreprises ne choisissent pas la France pour installer leurs centres de recherche et d'innovation. Sans doute, ce choix est-il influencé par le fait que la France ne dispose pas d'une économie de la connaissance très développée. La part des activités de haute technologie y représente généralement à peine plus de 20 % des activités de production et de R&D des entreprises. Ce constat est d'autant plus surprenant que l'Hexagone demeure un territoire attractif pour les entreprises de taille internationale.

Dès leur origine, les pôles de compétitivité se sont fondés sur le recensement des compétences économiques locales. Plusieurs appels à projets ont permis de définir les contours des bassins d'innovation français. Par cette démarche, le gouvernement s'est engagé dans l'accompagnement et le développement du tissu économique territorial. La vocation première des pôles de compétitivité est alors, de promouvoir les capacités d'innovation des PME. Celles-ci représentent en effet, 77 % des entreprises qui forment les pôles (soit environ 5 000 entreprises. Ainsi, certains pôles sont quasi exclusivement constitués de PME. On citera : Cap Digital en Île-de-France (227 PME), Cancer Bio Santé à Toulouse (68 PME), et Microtechniques en Franche-Comté (399 PME sur 406). Beaucoup d'autres pôles comptent une forte population de PME, comme les PME équipementiers de premier ou second rang des pôles aéronautiques, automobiles, etc. Actuellement, la France compte 71 pôles de compétitivité répartis en trois catégories : les pôles de compétitivité (tel le pôle Cancer Bio Santé situé en Midi-Pyrénées et Limousin), les pôles de compétitivité à vocation mondiale (avec notamment le pôle Mer Paca) et les pôles de compétitivité mondiaux (parmi lesquels le pôle System@Tic Paris Région). La capacité d'exportation des pôles devient ici un critère décisif.

Le premier bilan des politiques engagées en faveur des pôles de compétitivité paraît positif. En effet, le partage de connaissances a très largement contribué au développement des pôles, grâce notamment au soutien des collectivités locales d'une part et des grandes entreprises d'autre part. La rencontre de ces « deux mondes » s'est traduite par la mise en commun des savoir-faire complémentaires. Les relations ont ainsi évolué vers une véritable « culture de projets territoriaux ». Sans compter une deuxième évolution culturelle majeure, qui s'est jouée, cette fois-ci, au sein même du monde de l'entreprise. Les grands groupes et les PME ont en effet peu à peu découvert des pistes.

Plusieurs expériences locales témoignent de la réussite d'un modèle de développement de l'innovation à la française. Dans le domaine de la microélectronique, par exemple, le pôle de compétitivité « Minalogic » situé à Grenoble a permis de regrouper et de dynamiser les initiatives entrepreneuriales conduites en matière de nouvelles technologies. Aujourd'hui, le pôle grenoblois constitue un pilier de la recherche internationale en matière d'innovation microélectronique. De même, en région parisienne, le « Génomôle d'Évry » conjugue, d'une part, des infrastructures publiques (deux centres publics dédiés à la recherche sur le génomique et génétique), et d'autre part, des entreprises privées liées au développement de ces technologies.

*Source (extraits) : X. LEONETTI (2010), « De la Silicon Valley aux pôles de compétitivité français », Revue internationale d'intelligence économique, repris dans Problèmes économiques « Intelligence économique : la suprématie américaine » N°3025 31/08/2011*

### Document 3 Les choix de localisation des entreprises

Les questions liées à la *délocalisation* et à la *désindustrialisation* font la une des journaux et posent des problèmes difficiles aux gouvernements. Comment maintenir l'attractivité des territoires des pays européens à haut niveau de vie, alors que la Chine ou les nouveaux membres de l'Union européenne offrent aux firmes des localisations à coûts nettement plus bas ? En même temps, compte tenu de la faiblesse des coûts de transaction au niveau mondial et de la mobilité internationale des firmes, du travail qualifié et de la technologie, le fait qu'il reste des usines en France serait difficile à expliquer si les firmes ne choisissaient leur localisation qu'en fonction des écarts de coûts. Pourquoi les firmes allemandes réaliseraient-elles 80 % de leurs investissements directs à l'étranger dans des pays à coûts salariaux élevés ?

Pourquoi la Chine ne représente-t-elle que 1 % des localisations des firmes allemandes, 2 % des ventes et 3 % des personnels de leurs filiales à l'étranger ? Et les pays de l'Est respectivement 4 %, 7 % et 16 % ? Les coûts du travail ne sont évidemment pas les seuls déterminants des choix entre les différentes localisations possibles des firmes à l'étranger.

#### Les mécanismes de la concurrence spatiale

Une firme multinationale localise ses unités de production là où elle espère qu'elles seront les plus profitables. Quels sont alors les déterminants de son choix de localisation ?

Un premier ensemble de déterminants concerne les variables influençant les *coûts de production*. Le coût du travail est bien entendu central ici, mais beaucoup d'autres éléments entrent dans la formation des coûts de production ; de plus les politiques publiques (fiscalité, subventions...), régionales en particulier, peuvent intervenir sur ces coûts. Pour l'analyse, la difficulté n'est pas dans la façon dont ces déterminants influencent la décision de localisation ; elle se révèle lors des travaux empiriques, quand il s'agit de prendre en compte la variété des coûts. Les autres déterminants interviennent de façon plus complexe.

Le deuxième est la *taille de la demande* à laquelle la filiale peut accéder selon sa localisation. Notons que le niveau et la structure des coûts de transaction sont ici totalement centraux. Dans une économie parfaitement intégrée, les coûts de transaction sont nuls et la localisation d'une entreprise n'a pas d'effet sur la demande qui lui est adressée : la distance, les frontières, et plus généralement l'espace dans lequel opère la firme, n'ont aucun impact sur ses échanges marchands. À l'opposé, si les coûts de transaction sont très élevés, la firme doit choisir entre des « îlots » de demande quasi autarciques ; dès lors, seule la demande locale intervient dans le choix de localisation. Naturellement, la réalité se situe entre ces deux extrêmes, et le choix entre plusieurs localisations prend en compte le *potentiel de marché* offert par chacune.

Ce raisonnement nous amène au troisième grand déterminant de la localisation : *l'intensité de la concurrence*. Ici encore, les coûts de transaction sont importants. En leur absence, chaque firme fait face partout à la même concurrence, le nombre et la localisation des concurrents n'interviennent pas dans ses choix de localisation.

À l'inverse, en présence de coûts de transaction, la distance protège de la concurrence et chaque firme cherche à éviter les régions dans lesquelles sont déjà présents de nombreux concurrents. Cette tendance à éviter la proximité des concurrents a été identifiée depuis longtemps par les théories de la localisation [Fujita et Thisse, 2002, pour une revue]. Cependant, les firmes peuvent aussi rechercher les localisations où sont présentes d'autres firmes. L'un des résultats les plus robustes des travaux sur les choix de localisation est en effet que les firmes s'agglomèrent dans certaines localisations, bien au-delà de ce que laisseraient attendre la taille du marché et les coûts de production. Head *et al.* [1995] montrent ainsi que le choix de localisation des filiales de firmes japonaises aux États-Unis dépend très largement de la localisation des autres filiales dans la même industrie.

À leur suite, toute une série de travaux utilisant une méthodologie semblable aboutissent à la conclusion que *l'agglomération* est un déterminant central du choix de localisation. L'existence de *clusters* s'explique notamment par les externalités technologiques entre firmes. Une autre explication a trait aux relations verticales entre firmes : Head *et al.* [1995] et Head et Mayer [2004], parmi d'autres, ont montré que, aux États-Unis comme en Europe, les firmes japonaises appartenant au même Kereitsu<sup>2</sup> ont une tendance forte à s'agglomérer.

Ceci est probablement dû à la nécessaire proximité entre filiales utilisant et produisant des biens intermédiaires ou des composants. Smarzynska [2004] et Amiti et Cameron [2004] ont généralisé ce résultat : l'importance des relations verticales entre firmes multinationales pousse à l'agglomération. Ainsi, l'impact du nombre de firmes

<sup>2</sup> Terme japonais caractérisant un conglomérat d'entreprises

présentes dans les différentes régions sur les choix de localisation apparaît-il partagé entre un effet négatif de concurrence et plusieurs effets positifs dus aux externalités technologiques ou aux relations verticales.

### **Quelles pistes pour l'Europe ?**

Les conséquences des deux logiques de localisation, l'une motivée par l'accès au marché, l'autre par la recherche du meilleur coût, ne sont pas identiques. L'image de pays riches investissant entre eux pour améliorer leur accès aux demandes de chacun est assez rassurante : elle participe d'un mouvement général d'intégration internationale au sein des pays développés, dont les conséquences internes en termes d'emploi et d'inégalités restent limitées, même à court terme. En revanche, si les coûts de production deviennent un déterminant décisif des choix de localisation, l'ampleur des différences de salaires, de réglementations et de fiscalité, rend la perspective plus inquiétante. Les équilibres atteints par des pays comme la France ou l'Allemagne, en termes de contrat social et de spécialisation fondés sur des coûts de production élevés, pourraient être remis en cause.

Quelles conclusions tirer de la revue qui vient d'être faite, en particulier pour l'Europe ?

1) L'accès aux marchés est un facteur essentiel d'attraction des firmes. Les usines suivent les clients et se localisent là où l'accès à la demande est le meilleur. Deux implications immédiates : en termes de niveau, l'Europe est un marché très important, qui justifie une implantation locale de la production pour un grand nombre d'activités ; en revanche, en termes dynamiques, l'Union européenne – la zone euro en particulier – va souffrir de son manque de croissance chronique depuis de nombreuses années, et qui risque de persister. Pour les *nouveaux investissements*, l'UE devient une zone de moins en moins attractive, au fur et à mesure que le différentiel de croissance avec d'autres zones du monde apparaît structurel. Le potentiel de demande à venir ne se situe pas sur le territoire européen, mais dans des pays comme la Chine. En Chine même d'ailleurs, les firmes privilégient les provinces assurant le meilleur accès à la demande chinoise.

2) Avec les progrès de leur intégration commerciale, le désavantage des pays à bas salaires en termes d'accès aux marchés a tendance à se réduire.

3) Dans ces conditions, il est probable que les déterminants des localisations liés aux coûts de production gagneront en importance. Là aussi les progrès de l'intégration font que, tandis que les salaires de ces pays restent calés sur leur niveau de productivité moyen, qui est faible, les transferts technologiques au sein des firmes multinationales permettent aux filiales locales des grands groupes d'accéder à un niveau de productivité sensiblement plus élevé. Ainsi une caractéristique nouvelle du phénomène de localisation internationale des activités est que, sans doute pour la première fois de l'histoire moderne, les pays offrant le plus de perspectives en termes de marché potentiel sont également ceux qui offrent des coûts de production bas. Il semble donc illusoire pour les pays européens de lutter sur le front des salaires. Mieux vaut tirer avantage de la situation en laissant les firmes améliorer leurs positions concurrentielles à l'aide de leurs implantations à l'étranger et fragmenter leur processus de production entre leurs différentes filiales selon l'avantage comparatif du territoire d'implantation de chacune. Dans ces conditions assurer aux investisseurs un environnement macroéconomique attractif et dynamique est certainement la meilleure politique à mener par les grands pays européens.

Une coupe brutale de l'imposition sur les bénéfices ou une réduction du différentiel de coûts de production pourraient, toutes choses égales par ailleurs, améliorer l'attractivité d'un pays. Mais ces mesures ne sauraient assurer une augmentation durable du potentiel de marché ni fournir un avantage décisif aux entreprises.

Source (extraits) : L. FONTAGNE et T. MAYER (2006) « Les choix de localisation des entreprises » in L'économie mondiale, La découverte collection Repères.

## Document 4 Choix de localisation des entreprises et politiques d'attractivité

Sur la base de quels critères les entreprises multinationales localisent-elles leurs filiales ? dans quelles zones réalisent-elles les plus lourds investissements ? A en croire les enquêtes menées chaque année par Ernest & Young auprès des dirigeants d'entreprise multinationale, les principaux facteurs d'attractivité d'un pays sont la qualité de ses infrastructures de transport et de communication, ses coûts salariaux et sa fiscalité, son niveau de développement technologique et sa stabilité juridique et politique. Pourtant, la réalité des investissements est très différente. Selon les statistiques officielles de la CNUCED, la France était le troisième pays d'accueil des investissements internationaux, derrière les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, mais très loin devant ses voisins du continent européen. En définitive, le cas de la France est assez exemplaire. Il semblerait que les responsables des entreprises multinationales jugent sévèrement les spécificités du territoire français...tout en pouvant difficilement faire l'impasse sur ce pays lorsqu'ils cherchent à conquérir l'Europe. Les analyses économétriques des choix de localisation des firmes multinationales permettent de mieux comprendre pourquoi ce désamour n'est pas plus durement sanctionné.

**Le choix de localisation des firmes multinationales :** La nouvelle économie géographique met en avant trois grands déterminants théoriques du choix de localisation des entreprises : l'accès au marché (qui peut être mesuré par la demande exprimée pour le secteur d'activité de la firme dans la zone d'implantation), les coûts de production (travail, capital, fiscalité locale, subventions à la localisation ou à la production) et les externalités technologiques (que l'on peut mesurer par la concentration des firmes du même secteur dans la zone d'implantation).

Les coûts de production agissent comme une force centrifuge, alors que la taille de la demande est un facteur centripète. L'impact des externalités est plus ambigu. D'un côté, la proximité des entreprises du même secteur attise la concurrence, ce qui doit freiner l'arrivée de nouvelles firmes. De l'autre côté, la spécialisation géographique engendre des externalités d'agglomération qui attirent de nouveaux entrants potentiels.

En pratique, le poids relatif de ces différents déterminants peut être évalué grâce à une analyse multifactorielle. L'étude des stratégies d'implantation des firmes américaines en Europe est ici riche d'enseignements. C'est en effet, la taille du marché et les externalités d'agglomération qui conditionnent la décision des firmes américaines de produire directement sur le marché européen plutôt que d'exporter vers ce continent.

Les coûts de production conditionnent néanmoins le choix du pays d'implantation, une fois la décision prise de s'implanter sur le marché européen (Devenaux et Griffith, 1998). En ce qui concerne la France, ce sont avant tout le tissu industriel local, en particulier la présence d'entreprises du même secteur (étrangères ou non), et le potentiel marchand des régions qui dictent les stratégies d'implantation des multinationales (Crozet et al., 2004). La tendance à la concentration géographique des IDE est nettement plus forte dans les secteurs produisant des biens différenciés ou dans ceux supportant les plus faibles coûts de transport.

**Les pôles de compétitivité :** les externalités d'agglomérations constituent donc un déterminant majeur des choix de localisation des firmes. Les régions sont d'autant plus attractives qu'elles accueillent déjà un nombre élevé de firmes du secteur. Cet effet positif est le signe que les bénéfices engendrés par les groupements d'entreprises ont un effet qui dépasse en intensité la pression sur la concurrence.

Face à ce constat, les interventions publiques hésitent entre deux optiques : lutter contre cette tendance au nom de l'équité spatiale ou, au contraire, encourager la formation de pôles industriels spécialisés afin de maximiser les externalités. Cette seconde stratégie s'inspire des expériences particulièrement réussies des districts marshalliens, comme celui de la Silicon Valley, qui a largement contribué au succès de l'industrie de haute technologie américaine. De tels pôles technologiques peuvent émerger de façon spontanée. Mais les pouvoirs publics peuvent aussi encourager leur apparition ou leur développement à l'aide de dépenses d'infrastructures, de politiques d'éducation et de recherche, ou de subventions aux entreprises.

C'est sur ce mode que la politique industrielle française a misé en 2005 sur les « pôles de compétitivité ».

Cette politique ambitieuse, dotée de 1,5 milliard d'euros pour la période 2005-2008, cible les aides publiques sur des groupements localisés d'entreprises dynamiques. Le label « pôle de compétitivité » est attribué par le comité interministériel d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT). Les pôles sont définis explicitement comme une « association d'entreprises, de centres de recherche et d'organismes de formation engagés dans une démarche partenariale, destinée à dégager des synergies autour de projets innovants, conduits en commun ».

*Source (extraits): M. CROZET & M. LAFOURCADE (2009), La nouvelle économie géographique, La découverte, Collection Repères.*

## **Document 5 La protection des intérêts stratégiques dans l'Union européenne : une voie étroite ?**

La protection de certains intérêts jugés « stratégiques » dans un monde économique ouvert nourrit un débat récurrent au sein de l'UE, sur fond de « patriotisme économique ». Au cours de la période récente, plusieurs rapports officiels français ont souligné que les entreprises nationales et européennes sont confrontées à des concurrents issus de pays dans lesquels intérêts économiques et politiques sont étroitement liés (États-Unis mais aussi Russie, Chine, etc.). La montée en puissance des « fonds souverains » des pays émergents a par ailleurs alimenté le débat sur d'éventuelles prises de contrôles d'actifs stratégiques non souhaitées.

Ces rapports ont invité les autorités nationales et communautaires à se doter d'outils de protection adaptés à cette nouvelle donne mondiale. Le droit communautaire est intrinsèquement favorable à la libre circulation des capitaux, dont le principe est proclamé par l'article 56 du TCE (désormais article 63 du traité sur le fonctionnement de l'union européenne (TFUE)). Même si ce principe est assorti de certaines exceptions, il inspire largement l'action des autorités communautaires et la jurisprudence de la Cour de Justice de l'UE (CJUE) et a parfois fait obstacle à la volonté des États membres de protéger certains intérêts ou secteurs jugés « stratégiques ». Ces contradictions ont à chaque fois fait affleurer la question de la définition des intérêts stratégiques du point de vue de l'UE. Elles se sont notamment cristallisées autour de trois types de mesures au cours de la période récente : la mise en place d'actions spécifiques au bénéfice des États (ou « golden shares ») dans le capital de certaines entreprises, les régimes d'autorisation des investissements directs étrangers (IDE) et les transpositions différenciées de la directive communautaire sur les offres publiques d'acquisition.

### **Un traité communautaire posant le principe de la libre circulation des capitaux.**

Le droit communautaire est globalement favorable à la libre circulation des capitaux, dont le principe est consacré par l'article 63 du TFUE, aussi bien d'un point de vue interne (entre États membres) que vis à vis de l'extérieur. Cette affirmation de principe est nuancée par le rappel que la libre circulation des capitaux constitue un objectif à atteindre (article 64 du TFUE), ainsi que par l'évocation d'exceptions pour lesquelles les États sont fondés à prendre des mesures de protection (article 65 du TFUE). Sur ce registre, l'article 345 du TFUE permet en outre aux États membres de ne pas appliquer les règles du marché intérieur lorsque leur « sécurité nationale » est menacée.

### **Concilier libre circulation des capitaux et protection d'intérêts stratégiques : des équilibres à la fois économiques et politiques.**

Le contenu du droit communautaire et la manière dont il est appliqué ne procèdent pas d'une vision mécaniste et décontextualisée, faisant abstraction de la nécessité de protéger des intérêts stratégiques. La prise en compte de certains équilibres économiques et politiques pèse fortement sur les décisions des autorités politiques communautaires et nationales. Ces équilibres structurent également l'analyse des différentes mesures de protection des intérêts stratégiques.

- Équilibres économiques d'une part : il s'agit d'encourager les investissements étrangers, tout en évitant que des investisseurs non souhaités se portent acquéreurs de tout ou partie des actifs stratégiques des pays européens (aspects macro-économiques). Il s'agit aussi de protéger certaines entreprises sans obérer leur dynamisme (aspects micro-économiques).- Équilibres politiques d'autre part : la légitimation de mesures « protectionnistes » pourrait porter atteinte au mouvement d'ouverture, fondement de la construction européenne, et qui s'ancre dans un projet plus général de réconciliation.

L'adoption de mesures de protection excessives entraînerait un risque de représailles de la part des États concernés et limiterait les possibilités de conquête de marchés tiers (intérêts offensifs) par les entreprises européennes. C'est en s'efforçant de concilier l'ensemble de ces équilibres économiques et politiques que les autorités nationales et communautaires sont amenées à définir les mesures de protection qu'il est raisonnable d'adopter pour défendre certains intérêts stratégiques.

La proposition d'une norme communautaire posant le principe de la protection d'intérêts stratégiques communs vis-à-vis de certains investissements étrangers s'est à ce stade heurtée à une fin de non-recevoir des autorités communautaires. Elle nécessiterait un consensus sur l'identification des secteurs considérés « stratégiques », encore difficile à établir en dehors de secteurs comme la défense ou l'énergie. Lorsqu'elle suggère de confier l'application d'une telle norme à une autorité politique européenne, cette proposition se heurte de plus à la difficulté d'identifier l'organe pleinement légitime sur le sujet (Conseil ou Commission européenne). Comme le souligne le rapport Cohen-Tanugi, il serait sans doute nécessaire de prévoir un dispositif qui n'échappe pas complètement aux États membres : « Dans la rare hypothèse où une décision d'autorisation, conditionnelle ou non, susciterait l'opposition d'un État membre directement concerné, on peut penser qu'un droit de veto rigoureusement encadré serait, en dernier ressort, préférable au vide juridique actuel ».

Faute d'avoir pu s'accorder sur un dispositif commun, les États de l'UE souhaitant protéger leurs intérêts stratégiques doivent le faire sous le contrôle des autorités communautaires. Ces dernières ont défini leur doctrine vis-à-vis des « actions spécifiques » détenues par les États membres dans le capital de certaines entreprises dans la communication interprétative de la Commission 97/C220/06 concernant certains aspects juridiques touchant aux investissements intracommunautaires, suivant la directive du Conseil 88/361/CEE9, puis sur la base d'un document de travail de la Commission européenne, la Cour de Justice quant à elle ayant été amenée à prononcer 10 arrêts sur le sujet depuis l'an 2000. La Commission européenne a également engagé un dialogue avec les États ayant adopté des régimes d'autorisation préalable des investissements étrangers, et conserve la possibilité de déférer ces régimes devant la CJUE. L'ensemble de ces interventions forme une doctrine confirmant que des mesures de protection des intérêts stratégiques peuvent être compatibles avec le droit communautaire, à la stricte condition que celles-ci soient motivées par un intérêt légitime et dûment proportionnées.

### **Des motifs d'intérêt général qui justifient de déroger au principe de libre circulation des capitaux**

Les articles 345 et 65 du TFUE stipulent que l'application du principe de libre circulation des capitaux ne porte pas atteinte au droit des États membres de prendre des mesures conduisant à déroger à ce principe pour des motifs d'intérêt général.

Une « réserve d'intérêt général » est ainsi clairement accordée au secteur de la défense : en vertu de cette exception, l'action spécifique détenue par l'État français dans le capital de l'entreprise Thalès est par exemple autorisée. La Cour de Justice s'est aussi appuyée sur la présence de « motifs impérieux d'intérêt général » pour valider la présence d'une action spécifique de l'État belge dans le capital de la « Société nationale de transports par canalisation » (SNTC), notamment chargée de la distribution énergétique. La Commission européenne a également considéré que l'action spécifique qu'il était envisagé de mettre en place dans le capital de GDF Suez à l'occasion de la fusion de juillet 2008 était conforme au droit communautaire, cette entreprise exerçant des missions de service public et concourant à l'approvisionnement énergétique du pays.

### **Les États membres semblent pouvoir recourir à d'autres outils protecteurs compatibles avec le droit communautaire.**

Si les régimes d'autorisation des investissements étrangers et les « actions spécifiques » sont les outils juridiques les plus aisément mobilisables pour assurer la protection d'intérêts jugés stratégiques, ils n'épuisent pas la gamme des instruments dont disposent les États membres de l'UE pour atteindre un tel objectif. Il semble dès lors d'autant plus important de dresser un inventaire cursif de ces autres instruments que leur compatibilité au regard du droit communautaire paraît a priori établie.

### **Des États qui peuvent investir dans des entreprises jugées stratégiques.**

« Actions spécifiques » et régimes d'autorisation sont utilisés parce que l'État ne dispose pas ou plus de la majorité du capital des entreprises stratégiques concernées. Le droit communautaire étant neutre au regard du caractère public ou privé de la propriété du capital, les gouvernements nationaux sont libres d'agir en la matière, sous réserve que les actionnaires privés concernés soient disposés à céder le capital qu'ils détiennent, hors loi de nationalisation contraignante. Les États membres ont également la possibilité de créer des Fonds d'investissement, sur le modèle de « Fonds souverains » : c'est ce qu'a fait l'État français en mettant en place un « Fonds stratégique d'investissement » dont l'un des objectifs est de prendre des participations dans le capital d'entreprises jugées stratégiques. Les États de l'UE ont enfin la possibilité de conclure des conventions avec des entreprises jugées stratégiques, qui leur assurent un droit de regard sur certains enjeux. La convention « missile balistique » conclue entre EADS et l'État français prévoit ainsi que l'État doit donner son accord au cas où un actionnaire dépasse le seuil de 10 % de l'actionnariat total et qu'il bénéficie d'un droit de préemption sur les actions concernées. Il n'existe pas de contradiction absolue entre protection d'intérêts stratégiques et droit communautaire, même si ce dernier accorde une importance majeure aux principes de liberté de circulation des capitaux et de libre établissement. La jurisprudence de la CJUE et les positions adoptées par la Commission et le Conseil ont contribué, en outre, à réduire le nombre des points de friction. Enfin, le droit communautaire apparaît relativement neutre à l'égard de nombre de mesures protégeant de facto les entreprises, notamment celles considérées comme stratégiques.

*Source (extraits) : Centre d'analyse stratégique (2009), La protection des intérêts stratégiques dans l'Union européenne : une voie étroite ? Note de veille N° 161.*

Disponible sur [http://www.strategie.gouv.fr/archives\\_publication/1/2009](http://www.strategie.gouv.fr/archives_publication/1/2009) (consulté le 18/03/2012)

## **Document 6 L'impact des investissements directs étrangers en France**

**Questions à ...** Si la mondialisation suscite des inquiétudes, elle contribue à une utilisation plus efficiente des ressources, stimule la concurrence, contraignant à des gains de productivité et de compétitivité. Le rapport du Conseil d'Analyse Economique intitulé *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, réalisé par Lionel Fontagné et Farid Toubal en janvier 2010, est à ce titre riche d'enseignements, en particulier sur la contribution des investissements étrangers à l'économie française

**Lionel Fontagné**, Professeur à l'Ecole d'économie de Paris, Université Paris I Panthéon-Sorbonne, Conseiller scientifique au CEPPII, Paris **David Appia**, Ambassadeur délégué aux investissements internationaux, Président de l'AFII

### **Quel est l'impact du processus d'internationalisation sur la performance des entreprises ?**

L.F. : De nombreux travaux ont été réalisés sur ce thème, avec aujourd'hui une méthode statistique assez performante. Sur les différences de performance entre entreprises contrôlées par des groupes étrangers et par des groupes français évoquées au début de ma réponse. Comme pour les investissements sortants, la réponse est en deux temps.

D'une part, les études statistiques montrent dans le cas français que les performances des entreprises contrôlées par des capitaux étrangers sont globalement meilleures. S'agissant maintenant des conséquences du rachat d'une entreprise française par un groupe étranger, l'analyse en double différence montre qu'après une phase de restructuration défavorable à l'emploi, les performances sont meilleures que si cette acquisition n'avait pas eu lieu, y compris en termes d'emplois. Seule la propension à exporter décline, dans un chiffre d'affaires en hausse.

### **Quelle est la contribution des entreprises étrangères à l'économie française ?**

D.A. : L'emploi retient toute l'attention : 30 000 sont créés ou maintenus chaque année, en moyenne, par les entreprises étrangères. Ces dernières « musclent » la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI), assurant un tiers de l'emploi recensé dans cette population d'entreprises. Elles assurent 22 % de la R&D conduite dans notre pays, et environ un tiers des exportations françaises. Les rachats d'entreprises en difficulté apportent une autre forme de contribution à l'économie des territoires, tout comme la présence de plus de 700 établissements d'entreprises étrangères dans les pôles de compétitivité. Il faut aussi considérer l'ensemble des effets indirects des investissements étrangers sur le comportement général des acteurs économiques et publics. Je pense, en particulier, à l'exigence de modernisation et de compétitivité pour préserver l'attractivité.

### **Le comportement d'une entreprise étrangère est-il différent de celui d'une entreprise française ?**

L.F. En réalité, l'investissement direct étranger, entrant ou sortant, n'est finalement ni « bon » ni « mauvais ». Il reflète l'internationalisation et le dynamisme d'une économie. Les entreprises françaises investissent à l'étranger pour conquérir des marchés et se rapprocher de leurs clients, et aussi pour accéder à des technologies ou s'approprier des marques. On doit s'attendre à ce que les investisseurs étrangers en France aient des motivations de même nature.

D.A. : De fait, les motivations, mais aussi les voies de l'implantation, au travers d'acquisitions, de créations de sites ou de partenariats, sont très comparables. Le débat récemment relancé à Bruxelles sur le contrôle des investissements étrangers est intéressant à un double titre : il montre la sensibilité de certaines de ces opérations et des attentes renforcées en matière de transparence et de réciprocité. Dans un environnement international devenu plus concurrentiel, la stabilité et la sécurité juridique offertes aux investisseurs étrangers comptent parmi les facteurs d'attractivité de premier rang.

Source (extraits) : Agence Française pour les investissements internationaux (2011) « Bilan 2010 Investissements étrangers créateurs d'emplois en France ».

## Document 7 L'encadrement juridique de l'investissement étranger en France

### Article L151-1 du Code Monétaire et Financier

Les relations financières entre la France et l'étranger sont libres.

Cette liberté s'exerce selon les modalités prévues par le présent chapitre, dans le respect des engagements internationaux souscrits par la France.

### Article L151-3 du Code Monétaire et Financier

I. - Sont soumis à autorisation préalable du ministre chargé de l'économie les investissements étrangers dans une activité en France qui, même à titre occasionnel, participe à l'exercice de l'autorité publique ou relève de l'un des domaines suivants :

- a) Activités de nature à porter atteinte à l'ordre public, à la sécurité publique ou aux intérêts de la défense nationale ;
- b) Activités de recherche, de production ou de commercialisation d'armes, de munitions, de poudres et substances explosives.

Un décret en Conseil d'Etat définit la nature des activités ci-dessus.

*Source : <http://www.legifrance.gouv.fr/> (consulté le 04/05/2012)*

## Document 8 Les fonds souverains

Un nombre grandissant de pays créent des fonds d'investissement dits souverains (*Sovereign Wealth Funds* ou SWFs), afin de gérer de manière active les avoirs de réserve qu'ils accumulent. Ces fonds possèdent un portefeuille d'actifs dont le montant (de l'ordre de 2000 à 3000 Mds \$ selon les sources) dépasse aujourd'hui celui des fonds d'investissement spéculatifs ou *hedge funds* (de l'ordre de 2000 Mds \$), et qui devrait continuer à croître et se diversifier vers une gamme élargie de classes d'actifs.

**Le développement des investissements en actions des fonds souverains signifie qu'indirectement des gouvernements étrangers interviennent dans le capital d'entreprises privées de pays tiers.** Cette présence indirecte de puissances publiques pourrait être interprétée comme une inversion du mouvement de privatisation observé dans de nombreux pays au cours des 25 dernières années, en particulier en Europe. Cependant, de ce point de vue, les fonds souverains ne sont pas différents des autres investisseurs.

**Une autre crainte paraît davantage fondée : celle que l'action des fonds souverains obéisse à des motivations autres que financières.** En pratique, les investissements des fonds semblent souvent viser deux grands objectifs au plan stratégique : sécuriser l'accès des pays d'origine aux matières premières ; faciliter l'accès de leurs entreprises aux technologies et au savoir-faire de pays plus avancés.

Les ressources croissantes dont disposent les fonds souverains pourraient alors alimenter une vague d'investissements dans les pays tiers, avec le risque de réactions hostiles si les fonds cherchaient à entrer dans le capital d'entreprises jugées d'importance stratégique, notamment celles des secteurs de la défense et de l'énergie. Ce risque est illustré par le débat qu'ont soulevé plusieurs affaires récentes impliquant non seulement des fonds souverains, mais aussi de grandes entreprises de pays émergents. La Thaïlande a rejeté la prise de participation du fonds singapourien *Temasek* dans le principal opérateur national de télécommunications. L'entreprise *DP World* de Dubaï a dû abandonner sa tentative d'achat de la *Peninsular and Oriental Steam Navigation Company* (P&O) qui contrôle les facilités portuaires de plusieurs villes américaines (dont le port de New-York). L'offre de l'entreprise chinoise *China National Offshore Oil Corporation* (CNOOC) pour la compagnie pétrolière *Unocal* a également été bloquée par les autorités américaines. Ces préoccupations pourraient être à l'origine d'entraves à la libre circulation des capitaux et, si les pratiques répréhensibles se développaient, déclencher un enchaînement de réactions politiques excessives ayant des conséquences d'ordre systémique.

*Source (extraits) : Direction générale du trésor et de la politique économique (2008) « Les conditions d'une contribution positive des fonds souverains à l'économie mondiale ». Lettre Trésor-Eco N°28 Janvier*

## **Document 9 Réglementation des investissements étrangers en France**

**Opérations soumises à autorisation préalable :** Une demande d'autorisation doit être effectuée pour certains investissements étrangers en France. Elle doit être adressée au ministère en charge de l'Economie, des Finances et de l'Industrie qui dispose d'un délai de 2 mois à compter de sa réception pour y répondre. A défaut, l'autorisation est réputée acquise.

### **Investissements étrangers en provenance de pays tiers :**

Les investissements réalisés par : - des personnes physiques non ressortissantes d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un Etat partie à l'Espace économique européen ayant conclu une convention d'assistance administrative avec la France, - des entreprises dont le siège social n'est pas situé dans l'un de ces Etats, - ou des personnes physiques de nationalité française ne résidant pas dans un tel Etat.

#### **Dans le but :**

- soit de contrôler une entreprise française,
- soit d'acquérir directement ou indirectement tout ou partie d'une branche d'activité d'une entreprise française,
- soit de franchir le seuil de 33,33 % de détention directe ou indirecte du capital ou des droits de vote d'une entreprise française.

**Dans l'un des secteurs mentionnés à l'article R153-2 du code monétaire et financier.** (jeux d'argent, activités réglementées de sécurité privée, biotechnologie pour la production d'antidotes destinés à lutter contre le terrorisme, matériel d'interception de communication, sécurité des systèmes informatiques, technologies duales, cryptologie, secret-défense, armement, marchés liés à la défense conclus dans les secteurs des technologies duales, de la cryptologie, de l'armement, ainsi que ceux placés sous le secret défense).

### **Investissements étrangers en provenance d'un Etat membre de l'Union européenne**

sont soumis à autorisation préalable : Les investissements réalisés par :

- des personnes physiques ressortissantes d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen ayant conclu avec la France une convention d'assistance administrative- des entreprises dont le siège social est situé dans l'un de ces Etats, - ou par des personnes physiques de nationalité française résidant dans un tel Etat.

#### **Dans le but :**

- soit d'acquérir le contrôle d'une entreprise dont le siège social est établi en France,
- soit d'acquérir directement ou indirectement tout ou partie d'une branche d'activité d'une entreprise dont le siège social est établi en France.

#### **Dans l'un des secteurs suivants (article R153-2 du code monétaire et financier) :**

- Cryptologie,
- Secret-défense,
- Armement,
- Marchés liés à la défense (dans les secteurs des technologies duales, de la cryptologie, de l'armement, ou placés sous secret défense).

Et uniquement lorsqu'ils sont réalisés dans le but d'acquérir directement ou indirectement tout ou partie d'une branche d'activité d'une entreprise dont le siège social est établi en France, les investissements réalisés dans l'un des secteurs mentionnés à l'article R153-5 du code monétaire et financier (casinos, certaines activités de sécurité privée, biotechnologie, etc.).

*Source (extraits) : disponible sur <http://www.apce.com/pid2823/investissements-etrangers.html> (consulté le 18/03/2012)*

## **Document 10 Le fonds stratégique d'investissement : une réponse opérationnelle de la France**

Si la France s'est dotée d'instruments juridiques pour protéger ses secteurs stratégiques, elle a depuis 2008 mis en place un instrument financier destiné au même objectif. Le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) est ce nouvel outil dont se munit l'État français pour la protection de ses entreprises clés.

### **Le FSI marque un tournant symbolique dans le rapport de la France à la protection de ses intérêts stratégiques.**

Plus de 40 ans après la mise en place d'une législation libéralisant l'investissement et après avoir essayé différentes parades à la prise de contrôle d'entreprises stratégiques par des investisseurs étrangers, la France a décidé d'aller au-delà d'une simple politique d'intelligence économique fondée sur la seule vigilance. Désormais, la France entend disposer d'un fonds étatique capable, par ses prises de participation, d'entrer dans le capital de sociétés porteuses de croissance et de hautes technologies. La création du FSI est en réalité un formidable retournement de valeurs. La France préfère utiliser des instruments jusque-là réservés à la finance et au commerce (fonds d'investissement) pour défendre leur propre sécurité nationale plutôt que de recourir au monopole de la contrainte légale (édiction de règles). Ce faisant, la France est en mesure de conserver son dispositif d'ouverture aux investisseurs étrangers, d'être en phase avec les impératifs d'une économie mondialisée et financiarisée, mais aussi de protéger les entreprises porteuses des technologies stratégiques et de croissance.

### **La période de constitution et de dotation du FSI en moyens financiers s'est réalisée en trois temps.**

La première période commence en février 2009 avec l'augmentation de capital en numéraire de 1 milliard d'euros, à due concurrence de leur participation au capital, soit 490 millions d'euros pour l'État et 510 millions d'euros pour la Caisse des Dépôts. La deuxième étape correspond à un apport de titres en provenance des deux actionnaires, à due concurrence de leur participation au capital. Le 15 juillet 2009, l'État a ainsi transféré au FSI la propriété de 13,5% de France Telecom, de 8% de Aéroport de Paris (ADP) et, comme le Président de la République s'y était engagé, de 33,3 % de STX France Cruise (ex Chantiers de l'Atlantique). De son côté, la Caisse des Dépôts et Consignations a apporté au Fonds des participations dans plus de vingt sociétés dont Eiffage (20%), Sèche Environnement (20%), Eutelsat (25,7%) ou Danone (1,8%). L'ensemble de ces transferts de titres correspond à une somme de 14 milliards d'euros, permettant au FSI de voir sa dotation s'élever à 15 milliards d'euros avec le premier versement en numéraire. La dernière étape, enfin, est également constituée d'un versement en numéraire, mais cette fois-ci de 5 milliards d'euros pour arriver aux 20 milliards d'euros promis par le Président de la République.

### **Le FSI a aussi une mission de sécurisation du capital des entreprises stratégiques.**

La raison d'être du FSI dans un contexte de protection de nos intérêts vitaux est plus précisément de « *sécuriser le capital d'entreprises stratégiques* ». Il s'agit là de la mission répondant le plus aux manques identifiés jusqu'alors dans le dispositif de protection de nos secteurs stratégiques. Sont visées les entreprises de toutes tailles. Le FSI sera un investisseur « *de confiance, stable* ». Le FSI se veut un « pôle d'ancrage » pour les entreprises de croissance. Il s'agit d'empêcher les transferts de technologie hors des entreprises et du territoire nationaux et d'éviter les conséquences liées au comportement d'acteurs prédateurs (élimination des entreprises françaises sur des secteurs hautement concurrentiels, sans nécessairement d'intérêt porté à leurs savoir-faire technologiques).

### **Le FSI devient ainsi le bras armé d'une politique industrielle globale.**

Par delà ces deux objectifs, le FSI s'inscrit dans une redéfinition d'une politique industrielle globale, « *modernisée* » destinée à préserver le patrimoine technologique, mais également les emplois (cessation des délocalisations) et le tissu industriel. Il s'agit là d'une vision un peu large, mais peut-être naissante, de la souveraineté nationale qui, au-delà des questions militaires et stratégiques, considère que la défense de nos intérêts vitaux passe par une gamme plus globale de sécurisations (emplois, approvisionnement, technologies, etc.). L'autre mission du FSI est de pallier le défaut de financement structurel des entreprises innovantes par les institutions financières et de réduire la charge du risque auquel les entreprises doivent faire face.

Source (extraits) : P. DUPEYRAT (2011), Guide des investissements étrangers dans les secteurs stratégiques. Ellipses

## **Document 11 Arrêts de la cour de justice européenne relatifs aux actions spécifiques (Golden Share)**

**La cour de justice prononce ce jour trois arrêts sur les actions spécifiques (« golden share ») lors de la privatisation d'entreprises. Les dispositifs français et portugais sont censurés, la réglementation belge est validée.**

*Ces réglementations nationales sont par principe dérogatoires à la liberté de circulation des capitaux et par voie de conséquence à la liberté d'établissement, et ne peuvent être justifiées, selon la Cour, que si l'objectif poursuivi relève d'un intérêt général ou stratégique et que si les mesures instituées sont fondées sur des critères précis, connus à l'avance, susceptibles d'un contrôle juridictionnel et qu'il ne peut leur être substitué des mesures moins contraignantes.*

Devant l'importance des investissements intracommunautaires par voie de privatisation notamment, certains Etats membres ont souhaité contrôler la situation et ont pris des mesures spécifiques en ce sens. La Commission, soucieuse de faire respecter les dispositions du Traité relatives à la liberté d'établissement et de la libre circulation, a rappelé en 1997, par le biais d'une communication aux Etats membres, sa conception en la matière, particulièrement celles touchant aux procédures de contrôle telles que les autorisations préalables et les droits de veto que ces États souhaitaient mettre ou avaient mis en place. La Commission a introduit, courant 1998 et 1999, des recours en manquement à l'encontre du Portugal, de la France et de la Belgique, dont les réglementations touchant à la limitation des prises de participation dans le cadre de privatisation lui paraissent enfreindre l'exercice de ces libertés essentielles du droit communautaire.

- Pour le Portugal sont visées des dispositions législatives et réglementaires sur les privatisations qui limitent la participation non nationale maximale et qui instaurent une procédure d'autorisation préalable du ministre des finances dès qu'un seuil de 10% du capital est atteint par un acquéreur d'une société privatisée. Sont concernées certaines entreprises du secteur bancaire, des assurances, de l'énergie et des transports.

- La France, quant à elle, se voit reprocher que le décret de 1993 attribue à l'État une action spécifique dans la société Elf-Aquitaine par laquelle le ministre de l'Économie doit d'une part, approuver au préalable une acquisition de titres ou de droits pour tout dépassement de seuils fixés de détention de capital et, d'autre part, a la possibilité de s'opposer aux décisions de cession ou d'affectation à titre de garantie des actifs. Cette société opère dans le domaine de l'approvisionnement de la France en pétrole.

- La Belgique enfin, est concernée par deux arrêtés royaux de 1994 qui ont conféré à l'État une action spécifique dans la Société Nationale de Transport par Canalisations et dans la société Distrigaz qui permet au ministre de l'Énergie d'empêcher tout transfert d'installations techniques et des décisions de gestion spécifiques ponctuelles touchant aux actifs de la société et susceptibles de menacer l'approvisionnement national en gaz naturel.

La Cour de justice rappelle en premier lieu que **le Traité CE interdit toute restriction des mouvements de capitaux entre États membres de même qu'entre ces derniers et les Pays tiers** et que la directive du Conseil de 1988 relative à la mise en œuvre de la libre circulation de capitaux contribue à définir les investissements sous forme de participation qui constituent des mouvements de capitaux compatibles avec les dispositions du Traité.

Or, si l'objectif poursuivi par la France (la garantie de l'approvisionnement de produits pétroliers en cas de crise) relève d'un intérêt général légitime, la Cour estime que les mesures en cause vont manifestement au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif invoqué. En effet, les dispositions incriminées, dans la mesure où elles ne mentionnent pas les circonstances spécifiques et objectives dans lesquelles une autorisation préalable ou un droit d'opposition a posteriori sera accordé ou refusé, sont contraires au principe de sécurité juridique. Aussi la Cour condamne-t-elle une telle indétermination et un pouvoir discrétionnaire aussi large qui constitue **une atteinte grave au principe fondamental de la libre circulation des capitaux.**

*Source (extraits): Cour de Justice de l'Union européenne, Communiqué de presse n°49/02, Luxembourg 04/06/2002. Disponible sur <http://curia.europa.eu/fr/actu/communiqués/cp02/aff/cp0249fr.htm> (consulté le 02/05/2012)*

**Les discussions sur l'aménagement du pacte d'actionnaires du groupe d'aéronautique et de défense sont en cours pour permettre l'entrée au capital de l'Allemagne. Pour préserver ses intérêts, la France veut plus de souplesse dans sa relation avec Lagardère et disposer de toutes les options possibles le jour où le groupe, également présent dans les médias, sortira d'EADS.**

Cet aménagement du pacte est rendu nécessaire par la volonté de Berlin d'entrer au capital du groupe via la banque publique KfW, prévue au deuxième semestre 2012. "Aujourd'hui, le pacte est écrit pour éviter une implication trop importante des Etats dans EADS, il faut le réviser pour que l'Allemagne puisse augmenter sa présence comme elle le souhaite", explique un proche du dossier. (...)

### **La France est présente à long terme dans EADS**

"Sans aménagement du pacte, si Lagardère sort d'EADS, c'est tout le pacte d'actionnaires qui tombe et toute la relation entre l'Etat et EADS et l'Etat risque de perdre ses droits en matière de protection du capital d'EADS. L'Etat français veut rester présent et protéger ses droits". Pour l'heure, la question de la sortie de Lagardère ne se pose pas. En juillet, Arnaud Lagardère va prendre la présidence du conseil d'administration pour une durée de cinq ans. Au lendemain de sa nomination le 26 janvier, il avait indiqué au "Figaro" que "aucune échéance (concernant une vente des actions EADS, ndr), n'a été fixée et que la sortie du groupe Lagardère n'est pas à l'ordre du jour".

### **La direction hostile au renforcement du poids des Etats**

Hostile au renforcement du poids des Etats dans le capital et cherchant au contraire à s'émanciper de leurs influences, le président d'EADS actuel, Louis Gallois, et son successeur à partir de juillet Tom Enders, prônent d'autres solutions pour protéger les intérêts des Etats. Notamment la mise en place d'une "golden share", une action préférentielle, qui permet de faire barrage à toute velléité étrangère. "C'est la seule façon d'en sortir", dit-on chez EADS. Le gouvernement, lui, est sceptique sur la compatibilité d'une telle "golden share" avec le droit français. "D'autant plus que Bruxelles y est opposé", précise un autre connaisseur du dossier. L'élection de François Hollande à la présidentielle risque-t-elle de changer la donne ? "Il y a plutôt un consensus sur ce sujet", estime-t-on aujourd'hui dans un ministère.

Source (extraits) : F. GLISZCZYNSKI, La tribune.fr, 18/04/2012 (consulté le 02/05/2012)