

L'évolution des relations transatlantiques est au cœur de nombre de réflexions.

L'Europe et les Etats-Unis s'éloigneraient inéluctablement. Si les divergences politiques ont semblé s'accroître avec le conflit irakien, la réalité économique est inverse.

Cette étude de Joseph Quinlan réalisée pour le Centre d'Etudes transatlantiques de l'Ecole Paul H. Nitze de relations internationales avancées de l'université Johns Hopkins, que dirige Daniel Hamilton, met en évidence quelques réalités essentielles.

En 2003, au plus fort des divergences politiques entre l'Europe et les Etats-Unis, les relations économiques transatlantiques connaissent un véritable rebond.

On découvre ainsi que les Etats-Unis ont investi 5 fois plus en Irlande qu'en Chine, à peu près autant aux Pays-Bas que dans toute l'Asie, c'est-à-dire deux fois et demi plus qu'au Mexique, que les ventes américaines en Chine sont équivalentes aux ventes en Suède, que les investissements européens aux Etats-Unis ont atteint 835 milliards de dollars en 2000 et font vivre plus de 7 millions d'Américains, que les exportations européennes aux USA en 2003 ont atteint 245 milliards de \$, etc...

Les investissements croisés entre les deux rives de l'Atlantique structurent l'économie du monde, plus encore que le commerce. Ils poussent à l'intégration toujours plus forte de nos économies.

Le sentiment général est que le monde globalisé est en train de basculer son axe au profit des pays émergents. Au vu des conclusions inédites de cette étude passionnante, ces appréciations doivent être, pour le moins, tempérées. Elles constituent, de ce fait, une contribution majeure au débat sur la nature, l'état et l'avenir des relations entre l'Europe et les Etats-Unis.

**FONDATION ROBERT
SCHUMAN**
L'EUROPE EN ACTIONS

10 €
ISBN : EN COURS
Juin 2004

NOTES DE LA FONDATION ROBERT SCHUMAN ■ DÉRIVE OU RAPPROCHEMENT ? LA PRÉÉMINENCE DE L'ÉCONOMIE TRANSATLANTIQUE



DÉRIVE OU RAPPROCHEMENT ? LA PRÉÉMINENCE DE L'ÉCONOMIE TRANSATLANTIQUE

Joseph P. Quinlan

Préface de Daniel S. Hamilton

**FONDATION ROBERT
SCHUMAN**
L'EUROPE EN ACTIONS
www.robert-schuman.org

**DÉRIVE OU RAPPROCHEMENT ?
LA PRÉÉMINENCE
DE L'ÉCONOMIE TRANSATLANTIQUE**

JOSEPH P. QUINLAN
Directeur de recherche
Center for Transatlantic Relations
Paul H. Nitze School of Advanced International Studies
Johns Hopkins University

sommaire

Préface	6
Remerciements	15
Résumé	16
Introduction	24

1. Des liens qui unissent : quantification de l'économie transatlantique

28

1.1 Produit brut des filiales étrangères	30
1.2 Actifs à l'étranger des filiales étrangères	31
1.3 L'emploi dans les filiales	32
1.4 Recherche & Développement (R&D) dans les filiales étrangères	33
1.5 Commerce intra-entreprise pour les filiales étrangères	34
1.6 Les ventes par les filiales étrangères	35
1.7 Revenu généré par les filiales étrangères	36

2. Les liens transatlantiques : rétrospective historique

38

2.1 L'immédiat après-guerre : l'Amérique penche vers l'Europe	40
2.2 1950-1975 : asymétrie des flux d'investissements transatlantiques	41
2.3 Les années 1980 : l'écart des investissements est comblé	43

La Fondation Robert Schuman entretient, depuis plusieurs années, avec la Paul H. Nitze School of Advanced International Studies de Johns Hopkins University à Washington DC des relations suivies et confiantes de travail et d'amitié. Elle souhaite remercier tout particulièrement Daniel Hamilton, directeur du Center for Transatlantic Relations de cette université et l'ensemble de son équipe, notamment Esther Brimmer, pour avoir rendu possible la publication de cette étude en français. Ce document a été publié aux Etats-Unis en 2003 sous le titre original "Drifting Apart or Growing Together ? The primacy of the Transatlantic Economy"

Traduction française : Elisabeth di Constanzo.

3. Les années 90 : les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent	48
3.1 Renforcement des liens transatlantiques	48
3.2 Développement des intérêts américains en Europe	50
3.3 Les investissements européens privilégient les Etats-Unis	56
3.4 Fusions et acquisitions transatlantiques	58
4. Après le boom, la remise en cause ?	66
5. Un regard sur l'avenir : le passé ne serait-il qu'un prélude ?	74
Conclusion	80
Annexes	84

Préface

L'un des plus dangereux déficits qui affecte aujourd'hui les relations transatlantiques, ce n'est pas celui de la balance commerciale, de la balance des paiements ou des capacités militaires, mais un manque de compréhension par les leaders d'opinion (à l'intérieur comme à l'extérieur du gouvernement) des intérêts essentiels qu'Américains et Européens ont développés pour la bonne santé de nos économies respectives. Les erreurs politiques, économiques et médiatiques que cela entraîne lèsent les consommateurs, les industriels, les travailleurs et leurs familles.

Les faits qui parlent d'eux-mêmes sont rarement reconnus. Malgré tout ce qui a été dit sur l'importance de l'ALENA, la "montée de l'Asie" ou "les grands marchés émergents", les Etats-Unis et l'Europe restent, de loin, les partenaires commerciaux les plus importants pour l'un comme pour l'autre. Les relations économiques entre les Etats-Unis et l'Europe sont de nature profonde et d'une ampleur sans précédent dans l'histoire – et ces liens se multiplient. Les années qui ont suivi la guerre froide (le supposé relâchement des liens transatlantiques avec la disparition du partenariat indissociable créé par la guerre froide) ont marqué, en fait, l'une des périodes les plus intenses que l'intégration transatlantique ait jamais connue. L'économie transatlantique, qui représente 2 500 milliards de dollars, emploie des deux côtés de l'Atlantique plus de 12 millions de personnes qui jouissent de salaires, de conditions de travail

et environnementales élevées et ont un accès ouvert, largement non discriminatoire, à leurs marchés respectifs.

Derrière les gros titres d'une presse vindicative sur les affaires de la banane, du bœuf, de l'acier, deux faits essentiels sont à retenir. Tout d'abord, ces querelles ne concernent qu'une part minuscule de l'activité économique transatlantique ; ensuite, les flux commerciaux sont un mode de mesure trompeur de l'interaction économique transatlantique. L'investissement à l'étranger, et non pas les échanges commerciaux, sont le moteur du commerce transatlantique et, contrairement à l'opinion répandue, la plupart des investissements étrangers américains et européens se croisent dans ces deux régions du monde et vont peu vers les pays en développement à faibles salaires. Ces investissements fusionnent nos entreprises beaucoup plus étroitement que l'intégration superficielle représentée par les échanges commerciaux.

La plupart des analyses passent sous silence le fait que les bénéfices mondiaux des entreprises américaines et européennes sont largement générés là où elles sont le mieux implantées par leurs investissements – sur leurs marchés respectifs. L'Europe reste la source extérieure la plus importante de bénéfices mondiaux des entreprises américaines qui ont dû faire face à une succession de crises dans les marchés émergents. Les entreprises américaines doivent à l'Europe un peu plus de la moitié de leurs bénéfices annuels hors Etats-Unis. Les Etats-Unis, qui sont la nation la plus endettée du monde, dépendent aussi des Européens pour financer leurs déséquilibres extérieurs.

Malgré toutes les querelles suscitées par la guerre d'Irak et tous les discours sur un partenariat en phase terminale, les liens qui unissent les Etats-Unis et l'Europe n'ont fait que se renforcer en 2003. Les flux d'échanges commerciaux transatlantiques, d'investissements directs à l'étranger, de portefeuilles et de bénéfiques, ont rebondi avec vigueur après le ralentissement économique conjoncturel de 2001-2002. L'intégration économique s'est approfondie au cours de cette même année de désintégration politique. Ce qui est peut-être le plus frappant, c'est qu'au cours des six premiers mois de l'année, où les tensions transatlantiques étaient au plus fort, l'engagement économique se soit considérablement approfondi entre les Etats-Unis et l'Europe.

Même si Washington éprouvait quelques frustrations vis-à-vis de l'Europe, l'Amérique des entreprises captait près de 60 milliards d'investissements directs européens au cours des neuf premiers mois de l'année, ce qui représente près de 13 % d'augmentation par rapport à la même période l'année précédente.

L'Allemagne a été une des destinations privilégiées des entreprises américaines en 2003, malgré le refroidissement le plus sévère des relations germano-américaines depuis la Seconde Guerre mondiale. Les entreprises américaines ont investi 5 milliards de dollars en Allemagne, de janvier à septembre 2003, ce qui est un net revirement par rapport à la période correspondante en 2002, année où les entreprises américaines ont attiré quelque 5 milliards de dollars de l'Allemagne.

Les échanges commerciaux transatlantiques avec les autres pays d'Europe sont florissants.

Les investissements des Etats-Unis en Irlande (5 milliards de dollars) ont été cinq fois supérieurs à ceux des Etats-Unis en Chine (913 millions de dollars). Les 13,4 milliards de dollars d'investissements américains aux Pays-Bas ont été pratiquement à parité avec ceux investis dans toute l'Asie (14,2 milliards de dollars).

Paradoxalement, les entreprises françaises ont également compté parmi les plus grands investisseurs européens aux Etats-Unis en 2003. Elles ont ainsi investi quelque 4,5 milliards de dollars au cours des neuf premiers mois de 2003. Les investissements américains en France ont ralenti en 2003 tout en approchant néanmoins le milliard de dollars.

En un an, à un moment où les relations politiques avaient rarement été plus tendues entre les Etats-Unis et l'Europe, les sociétés américaines et européennes enregistraient des bénéfiques records sur leurs marchés respectifs.

L'hostilité de l'Europe à la guerre n'a pas empêché les entreprises européennes d'investir 38,1 milliards de dollars aux Etats-Unis au cours des neuf premiers mois de 2003, ce qui représente un net rebond par rapport au fléchissement de l'année précédente avec des investissements directs européens aux Etats-Unis de 26 milliards pour l'ensemble de l'année 2002. Comme c'est généralement le cas, ce sont les entreprises britanniques qui ont le plus investi aux Etats-Unis, mais, même si l'on exclut le Royaume-Uni, les investissements européens aux Etats-Unis atteignaient près de 13 milliards sur la période de janvier à septembre, ce qui est plus élevé que les 11,1 milliards pour

l'ensemble de l'année 2002. L'Allemagne a investi aux Etats-Unis 1,4 milliard de dollars, à comparer à la contraction ou au désinvestissement de 274 millions de dollars au cours de la même période en 2002.

Outre les 40 milliards de dollars d'investissements directs à l'étranger que les Etats-Unis ont reçus de l'Europe en 2003, les investisseurs de l'Euroland ont aussi investi 50 milliards de dollars dans des actifs américains libellés en dollars comme les bons du Trésor, les obligations d'État, les obligations et actions des entreprises. Les investisseurs européens ont été particulièrement attirés par les obligations des entreprises américaines qu'ils ont achetées pour un montant record de 169 milliards de dollars en 2003.

Les échanges commerciaux transatlantiques ont également atteint des niveaux très élevés en 2003, les échanges transatlantiques de marchandises atteignant 395 milliards. Les exportations européennes aux Etats-Unis s'élevaient à 245 milliards en 2003, malgré la forte appréciation de l'euro par rapport au dollar. Le déficit commercial des Etats-Unis avec l'Europe s'est accentué pour atteindre le record de 94,3 milliards en 2003. Entre-temps, le déficit des comptes courants des Etats-Unis avec l'Europe était estimé à 96 milliards de dollars calculés sur les données annualisées de trois trimestres, ce qui représentait un autre record. Les exportations d'Allemagne, d'Italie, d'Irlande et d'Espagne vers les Etats-Unis ont, pour chacun de ces pays, atteint des niveaux records en 2003, la forte demande américaine compensant l'effet négatif de l'euro fort. Il n'est pas surprenant que l'aug-

mentation des exportations européennes aux Etats-Unis ait entraîné un déficit commercial record des Etats-Unis avec l'Allemagne, l'Italie, l'Irlande, la France et les Pays-Bas.

Enfin, malgré tous les discours sur un boycott transatlantique ou des mesures de rétorsion des deux côtés de l'Atlantique, 2003 aura été une année exceptionnelle pour les bénéfices transatlantiques mesurés en termes de revenus des filiales à l'étranger. Les filiales américaines en Europe ont récolté des bénéfices inattendus de la baisse du dollar, celui-ci perdant plus de 40 % par rapport à l'euro entre la fin de 2001 et la fin 2003, ce qui a eu pour effet de gonfler fortement les bénéfices en dollars des filiales américaines en Europe. Les estimations des bénéfices des filiales américaines en France, aux Pays-Bas, en Suisse, en Italie et en Irlande prévoient de nouveaux records pour 2003. Les bénéfices des filiales américaines en France ont plus que doublé, ceux de l'Irlande ont augmenté de 47 %, ceux de l'Italie de 38 % et des Pays-Bas de 18,5 %. Pour l'année, les bénéfices des filiales américaines sont estimés à 72 milliards en Europe, chiffre annuel total jamais encore enregistré.

2003 a également été une année sans équivalent pour les bénéfices des filiales européennes ayant leurs activités aux Etats-Unis. Malgré la vigueur de l'euro par rapport au dollar qui a un sérieux effet négatif sur les bénéfices, les filiales européennes aux Etats-Unis ont gagné plus sur les neuf premiers mois de 2003 (environ 35 milliards de dollars) qu'en 2002 sur toute l'année (32,23 milliards de dollars) et 2001 (17,4 milliards de dollars). Ce bond des bénéfices a été soutenu par une forte demande aux Etats-Unis,

ce qui compense largement l'effet négatif de l'appréciation de l'euro et de la livre britannique. Les filiales britanniques, néerlandaises et suisses ont toutes enregistré un niveau record de bénéfices en 2003. Au total, on estime à 46 milliards de dollars les bénéfices des filiales européennes aux Etats-Unis en 2003, montant record et bien supérieur au pic précédent de 38,8 milliards de dollars en 2000.

A première vue, les nouvelles sont bonnes : le commerce transatlantique, alimenté par les investissements mutuels, reste vigoureux et, jusqu'à présent, il est plus le reflet d'une bonne économie que d'une mauvaise diplomatie. Mais la réalité est plus sombre si l'on considère que les calendriers économiques et stratégiques sont inversés des deux côtés de l'Atlantique. Pendant la guerre froide, les leaders se sont efforcés d'éviter que les conflits économiques transatlantiques aient des retombées négatives sur le noyau dur de l'alliance politique. L'enjeu maintenant est d'empêcher que les litiges politiques transatlantiques n'endommagent le noyau dur des relations économiques.

Commencer des actes de vandalisme contre un McDonald's ou verser le vin français dans les caniveaux peut faire les grands titres de la presse, mais ce qui est plus significatif, c'est l'accélération de l'intégration des économies américaine et européenne. Un divorce transatlantique ? Nous ne pouvons absolument pas nous le permettre.

Toutes ces tendances soulignent un point essentiel : si l'on définit la mondialisation comme une intégration plus rapide, plus profonde, moins coûteuse,

sur des marchés plus lointains, à distances inter-continentales, alors l'intégration se fait plus loin, plus vite, plus profondément, à moindre coût entre le continent européen et l'Amérique du Nord. Les réseaux d'interdépendance qui se sont créés à travers l'Atlantique sont devenus si denses dans les faits qu'ils ont atteint une qualité très différente de celle que ces continents pourront avoir avec un continent tiers. Beaucoup de tensions transatlantiques résultent moins de l'idée à la mode que nos sociétés dérivent chacune de leur côté et plus de l'évidence grandissante qu'en fait, elles se heurtent. Ces frictions sont souvent graves, précisément parce qu'elles ne sont pas des litiges commerciaux frontaliers traditionnels, mais transgressent les frontières et affectent des questions intérieures fondamentales comme la fiscalité européenne et américaine, le gouvernement de nos sociétés ou la réglementation de nos économies.

Ces questions sont au cœur de la mondialisation. Si la mondialisation doit progresser comme le souhaitent ses promoteurs, les Etats-Unis et l'Europe devront montrer qu'ils peuvent relever les défis engendrés par l'intégration profonde de leurs économies. Si les Etats-Unis n'arrivent pas à résoudre ces différences avec l'Europe, il est peu probable qu'ils les résoudront avec des économies bien moins similaires à la leur.

Les possibilités (et les limites possibles) de la mondialisation devront être d'abord définies par les succès ou les échecs de la relation transatlantique. Les décisions politiques et les rapports des médias continuent à ignorer ou à sous-estimer la nature et l'ampleur de cette évolution. Cependant, une pleine appréciation de

l'étendue et de la profondeur des liens économiques transatlantiques est peut-être plus importante que jamais si l'on considère la vivacité des réactions devant les divergences causées par l'Irak et l'aggravation des litiges commerciaux.

Par ses différents groupes et séminaires, ses activités médiatiques, ses rapports politiques et ses études académiques, le Center for Transatlantic Relations travaille pour faire face aux défis que les relations transatlantiques devront relever à l'ère de la mondialisation. Dans cette étude, Joseph Quinlan, Directeur de recherche au Centre, présente une image rigoureuse et complète de l'économie transatlantique et de ce qu'elle signifie pour les Américains, les Européens et l'économie mondiale. Nous lui en sommes reconnaissants et nous sommes reconnaissants à la Fondation Robert Schuman de son partenariat avec nous et de son soutien pour cette édition française de notre étude.

Daniel S. Hamilton

Directeur du Center for Transatlantic Relations

Directeur exécutif de l' American Consortium on EU Studies – EU Center Washington, DC

Remerciements

Je voudrais remercier Daniel S. Hamilton, Directeur du Center for Transatlantic Relations, de son total soutien et de ses appréciations critiques qui ont permis de mener à bien ce projet. Je voudrais également remercier Sebastian Vos du Centre pour l'aide qu'il m'a apportée dans la préparation du texte et Rebecca McCaughrin de Morgan Stanley. Bien que j'ai profité de l'analyse de nombreuses personnes, je suis seul responsable du contenu de ce texte.

Résumé

Le paysage économique mondial des dix dernières années a été marqué par l'intégration et la cohésion de l'économie transatlantique. La mondialisation est plus rapide et plus profonde entre l'Europe et l'Amérique qu'entre tous les autres continents.

Les données observées dans cette étude indiquent que la dernière décennie ne s'est pas caractérisée par l'extension des activités des entreprises américaines aux quatre coins du monde. Ce fut plutôt une période de renforcement des liens et de l'interdépendance de l'économie transatlantique. Ne pas comprendre cette dynamique peut conduire à de graves erreurs politiques et avoir des conséquences négatives importantes sur les intérêts des Etats-Unis et de l'Europe.

Importance des investissements à l'étranger

Les statistiques des échanges commerciaux restent la norme habituellement utilisée par les gouvernements, les hommes politiques et les médias pour mesurer le commerce international. Mais se limiter à une approche uniquement commerciale de l'engagement économique mondial de l'Amérique est dangereusement trompeur en ne tenant pas compte d'un état de fait essentiel : dans la mesure du possible, les entreprises américaines préfèrent vendre leurs biens et services par leurs filiales à l'étranger et non pas les exporter directement des Etats-Unis.

Les ventes des filiales américaines à l'étranger ont atteint le niveau record de 2 900 milliards de dollars en 2000, soit près du triple des exportations en valeur (1 100 milliards) cette même année.

Les entreprises américaines ont investi plus de capitaux à l'étranger dans les années 1990 (plus de 750 milliards) qu'au cours des quatre décennies précédentes combinées. Cet apport important d'investissements directs à l'étranger (IDE) n'est pas allé aux nouveaux marchés encore inexploités des pays en développement comme beaucoup le supposent. Mais, la plus grande partie des IDE des Etats-Unis dans les années 1990 est allée à l'Europe.

Les investissements à l'étranger, et non pas le commerce, forment l'ossature de l'économie transatlantique. Et en faisant la somme des investissements et du commerce pour obtenir une image plus complète, on voit que l'engagement économique des Etats-Unis reste de façon prépondérante tourné vers l'Europe – là où se trouvent les marchés et les bénéficiaires.

De la même façon, les filiales à l'étranger des sociétés européennes ont été le principal vecteur des sociétés européennes pour livrer leurs produits aux consommateurs américains.

La production totale des filiales américaines en Europe (333 milliards de dollars en 2000) et des filiales européennes aux Etats-Unis (301 milliards de dollars) est supérieure au Produit Intérieur Brut total de la plupart des pays.

Même si les litiges du commerce transatlantique occupent les grands titres, le commerce lui-même

représente moins de 20 % des échanges transatlantiques et les litiges commerciaux entre les Etats-Unis et l'Europe concernent moins de 1 % du commerce transatlantique.

L'Europe et l'Amérique : c'est là que se trouvent les profits

Lorsque l'on regarde la ligne des résultats du bilan, l'Europe (de loin, mais sans qu'on puisse faire une évaluation complète) reste la région du monde la plus importante pour l'Amérique des entreprises.

En 2001 et pendant la majeure partie des années 1990, l'Europe comptait pour moitié dans les bénéfices totaux mondiaux des sociétés américaines, mesurés sur la base des revenus des filiales américaines à l'étranger.

Le Royaume-Uni est le marché national le plus important dans le monde pour l'Amérique des entreprises, si l'on considère les bénéfices mondiaux. En moyenne, le Royaume-Uni représentait, de 1990 à 2001, un peu plus de 26 % du revenu total des filiales américaines en Europe et environ 13 % de leur revenu mondial.

Les Etats-Unis sont le marché le plus important du monde en termes de bénéfices pour les multinationales européennes. Le revenu des filiales européennes aux Etats-Unis a plus que quintuplé dans les années 1990 pour atteindre près de 26 milliards.

Les investissements européens aux Etats-Unis, aux coûts historiques, ont fait un bond pour atteindre 835 milliards de dollars en 2000, soit près d'un

quart de plus que les investissements américains en Europe. Les entreprises européennes n'ont jamais été aussi exposées à l'économie des Etats-Unis qu'au cours de la première décennie du XXI^e siècle.

C'est là que se trouvent les marchés...

Les actifs à l'étranger des sociétés américaines s'élevaient à plus de 5 200 milliards de dollars en 2000. L'ensemble de ces actifs (environ 58 %) étaient situés en Europe, la plus grande part au Royaume-Uni, suivi des Pays-Bas et de l'Allemagne.

L'ensemble des actifs américains au Royaume-Uni est presque équivalent à l'ensemble des actifs combinés des filiales en Asie, en Amérique latine, en Afrique et au Moyen-Orient. Et, au cours des années 1990, les investissements des Etats-Unis au Royaume-Uni (175 milliards de dollars) étaient plus importants de moitié que le total des investissements dans toute la région Asie-Pacifique.

Les seuls actifs américains en Allemagne (300 milliards de dollars en 2000) étaient supérieurs à la totalité des actifs américains dans toute l'Amérique du Sud.

L'Europe représente, en 2000, plus de la moitié des ventes des filiales américaines à l'étranger (1 400 milliards de dollars), soit plus du double des chiffres comparables pour toute la région Asie/Pacifique.

Le Royaume-Uni, et non pas la Chine ou le Mexique, était en première place pour profiter du grand boom des investissements américains des années 1990 en captant un peu plus

de 20 % du total des IDE américains pendant cette période. Les Pays-Bas viennent en troisième position, après le Canada.

En 2000, les ventes des filiales américaines dans le seul Royaume-Uni (413 milliards de dollars) sont supérieures à l'ensemble des ventes en Amérique latine.

Malgré tout ce que l'on entend sur l'apport d'investissements américains au Mexique attirés par l'ALENA (l'Accord de Libre Echange Nord-Américain), les entreprises américaines ont investi, dans les années 1990, 65,7 milliards de dollars dans le petit territoire des Pays-Bas, soit près de deux fois l'équivalent investi au Mexique (34,1 milliards).

Si les ventes des filiales américaines en Chine ont atteint des sommets dans les années 1990, elles ne s'élevaient plus qu'à 32 milliards de dollars en 2000, équivalent en gros aux ventes des filiales américaines en Suède, à moins d'un dixième de celles en Allemagne (236 milliards de dollars) et à environ un quart de celles en France (137,5 milliards de dollars).

Près des trois quarts de l'ensemble des investissements étrangers aux Etats-Unis dans les années 1990 provenaient de l'Europe (659 milliards de dollars).

Les entreprises européennes détenaient quelque 3 300 milliards d'actifs aux Etats-Unis en 2000, représentant plus des deux tiers de la totalité des actifs détenus par les sociétés étrangères aux Etats-Unis. Les investissements européens sont plus importants dans le seul Texas que la totalité des investissements américains au Japon.

Les ventes par les filiales, et non pas le commerce, représentent le premier vecteur par lequel les entreprises européennes livrent leurs biens et services aux consommateurs américains. En 2000, les ventes, en valeur, par les filiales européennes aux Etats-Unis (1 400 milliards de dollars) étaient quatre fois supérieures aux exportations européennes aux Etats-Unis.

En 2000, les ventes aux Etats-Unis par les filiales britanniques représentaient cinq fois le montant des exportations du Royaume-Uni aux Etats-Unis. Les ventes par les filiales allemandes aux Etats-Unis étaient quatre fois supérieures aux exportations allemandes vers les Etats-Unis, ce qui est très significatif étant donné que l'Allemagne est traditionnellement considérée comme une nation "de commerce".

Là où sont les emplois...

L'ensemble de la main-d'œuvre des entreprises américaines à l'étranger ne travaille pas dans les pays à bas salaires comme le Mexique et la Chine. Au contraire, la majorité est employée à des postes relativement bien payés dans les pays industrialisés, notamment en Europe où les entreprises américaines employaient 4,1 millions de personnes en 2000. Si l'on ajoute l'emploi indirect, près de 6 millions d'Européens gagnent leur vie grâce aux investisseurs américains.

Les filiales européennes employaient environ 4,4 millions de personnes en 2000, soit quelque 6,5 % de plus que les personnes employées dans les filiales américaines en Europe. Si l'on ajoute l'emploi indirect, environ 7 millions d'Américains gagnent leur vie grâce aux investisseurs euro-

péens qui, en moyenne, paient des salaires plus élevés et offrent plus d'avantages que les employeurs américains.

Les cinq premiers employeurs aux Etats-Unis sont des entreprises du Royaume-Uni (1,2 million personnes), d'Allemagne (730 000 personnes), de France (649 000 personnes), des Pays-Bas (561 000 personnes) et de Suisse (554 000 personnes). Sur les 6,4 millions d'Américains payés par des filiales étrangères en 2000, les entreprises européennes représentaient près de 70 % de l'emploi total.

La main-d'œuvre dans la production industrielle des filiales américaines installées en Allemagne était de plus de 400 000 personnes en 2000, soit le double de la main-d'œuvre employée par les filiales américaines en Chine.

Beaucoup aux Etats-Unis s'inquiètent des emplois perdus en Chine, mais peu se rendent compte que le Royaume-Uni accueille la plus grande part de la main-d'œuvre des filiales américaines, les entreprises américaines y employant près de 1,3 million de personnes en 2000, soit plus que le nombre total des personnes employées par les filiales américaines dans l'Asie en développement et près de cinq fois le nombre de personnes employées dans les filiales américaines en Chine.

Là où se trouve la recherche...

Les deux tiers de la recherche et développement menée par les entreprises américaines en dehors des Etats-Unis, sont situés en Europe.

Là où se trouve l'argent...

L'Europe n'est pas seulement une source de revenus essentielle pour les entreprises américaines les plus cotées, elle est aussi un apporteur clé de capitaux ou de liquidités pour les Etats-Unis fortement endettés qui doivent actuellement emprunter plus de 1,4 milliard de dollars par jour pour financer leur déficit des comptes courants.

Se séparer ou sombrer ensemble ?

En somme, depuis la chute du mur de Berlin, on a assisté à l'une des périodes de l'histoire les plus marquées par l'intensité de l'intégration économique transatlantique. Notre intérêt mutuel à une prospérité réciproque n'a cessé de croître depuis la fin de la guerre froide. Ignorer ces réalités est à nos risques et périls.

Introduction

En décembre 2000, la Central Intelligence Agency en collaboration avec le National Intelligence Council, publiait un rapport prospectif intitulé "Global Trends 2015 : A Dialogue about the Future with Non-government Experts" ⁽¹⁾. L'objectif de ce rapport de 90 pages était de déterminer les pays leaders qui influeraient sur le monde en 2015 et de les évaluer. Les domaines couverts par ce rapport étaient très vastes, allant des modèles démographiques divergents de vieillissement entre les nations développées et les nations en développement, passant par les tendances environnementales mondiales et l'établissement de la future carte des conflits. Sans surprise, le rapport signalait tout particulièrement la montée de la Chine, le caractère imprévisible de l'OPEP, l'émergence de la Russie et les possibilités d'un durcissement des conflits au Moyen-Orient, en Afrique et dans différents pays en développement.

L'étude, en revanche, révélait un travail admirable en développant les tendances majeures de la prochaine décennie. Toutefois, ce n'est qu'à la page 76 qu'étaient mentionnées pour la première fois les relations prépondérantes dans le monde (entre les Etats-Unis et l'Europe), et encore que de façon fugitive. Enfin, quand l'étude en arrivait aux "Autres scénarios possibles", non encore abordés dans le corps du texte, la lecture gagnait quelque peu en intérêt et arrivait à point nommé au vu de la situation actuelle. Sous le titre "Ruptures significatives"

étaient présentées des tendances possibles, quoique improbables, en totale divergence avec les hypothèses de base du rapport. Une phrase, en particulier, était remarquable :

"L'alliance entre les Etats-Unis et l'Europe s'effondre, en raison, pour partie, de l'intensification des litiges commerciaux et de la concurrence que se font les deux régions pour gagner le leadership de la gestion des questions de sécurité."

Que la probabilité d'un divorce transatlantique soit reléguée en dernières pages n'a rien de surprenant. Dans l'ensemble, au cours de ces cinquante dernières années, la coopération transatlantique a été l'une des rares constantes de l'économie mondiale, même si les deux côtés de l'Atlantique ont connu des épisodes de tension. Mais s'il fallait aujourd'hui publier une nouvelle version des "Global Trends 2015", le désaccord transatlantique et la menace d'un effondrement mériteraient indéniablement plus de place et d'attention. Beaucoup de choses ont changé aux Etats-Unis, en Europe et dans le monde depuis la publication de ce rapport, il y a trois ans. Les questions qui suscitent le désaccord et animent le débat des deux côtés de l'Océan semblent se multiplier au fil des mois qui passent. A titre d'exemples, on peut citer la confrontation avec l'Irak, le désaccord sur la législation anti-trust, le commerce de l'agriculture et de l'acier, l'entrée de la Russie dans l'Organisation mondiale du commerce, le Moyen-Orient, les aliments génétiquement modifiés, l'accord de Kyoto sur le changement climatique mondial, les questions de non-prolifération et la Cour pénale internationale. Toutes ces questions et d'autres encore conver-

⁽¹⁾ Perspectives mondiales pour 2015 : dialogue sur le futur avec des experts non gouvernementaux

Introduction

gent pour tendre les relations des deux côtés de l'Atlantique.

Dans un premier temps, les événements du 11 septembre 2001 ont suscité des réactions de parfaite harmonie. Immédiatement après l'attaque terroriste, l'Europe a proclamé sa "solidarité sans limite" avec les Etats-Unis. Pour appuyer ce discours, les alliés de l'OTAN ont invoqué l'article V de défense mutuelle du traité de l'Atlantique Nord. Mais depuis, la bonne volonté et le sens de la coopération se sont beaucoup émoussés pour toutes les raisons que nous venons d'évoquer.

Aujourd'hui, le défi des hommes politiques des deux côtés de l'Atlantique doit consister à créer un environnement porteur de débat et de dialogue, de crainte de voir se réaliser les prévisions négatives concernant les relations entre les Etats-Unis et l'Europe. Ce dont l'actualité ne parle pas, et ce qui manque au débat politique et économique, c'est une appréciation du degré d'interpénétration économique atteint par l'Europe et les Etats-Unis au cours des cinquante dernières années, et plus particulièrement de ces dix dernières années. Tout discours vague sur la dérive des relations Etats-Unis-Europe fait fi de cette simple vérité. C'est pourquoi, plus vite les leaders d'opinion des deux côtés de l'Atlantique reconnaîtront combien l'économie transatlantique a tissé de liens étroits et interdépendants, créant une dynamique profitable à toutes les parties, plus vite ils prendront conscience des enjeux. Ces enjeux naturellement sont considérables – pour les Etats-Unis, pour l'Europe et pour le monde entier. Une relation qui a servi de fondement

à un demi-siècle de paix et de développement économique dans le monde ne peut plus être considérée à la légère.

L'objectif de cette étude est de révéler l'ampleur et la profondeur des liens transatlantiques pour contribuer à mieux éclairer et argumenter le débat sur les relations entre les Etats-Unis et l'Europe.

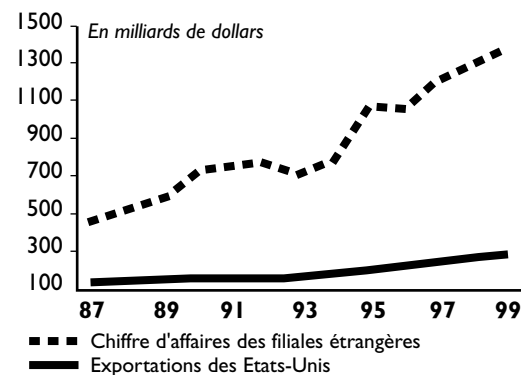
1 Des liens qui unissent : quantification de l'économie transatlantique

Si beaucoup a été écrit sur la division transatlantique et sur l'écart croissant qui sépare les Etats-Unis de l'Europe, il y a comparativement peu d'analyses ou de reconnaissance du lien économique qui lie les deux parties. Les leaders d'opinion ne comprennent pas que l'économie transatlantique est étroitement liée par les investissements à l'étranger qui constituent une forme profonde d'intégration par rapport au commerce (forme superficielle d'intégration). C'est ce que montrent les investissements massifs de capitaux des Etats-Unis en Europe, et vice-versa, les engagements d'investissements démesurés de l'Europe aux Etats-Unis. Si les exportations et les importations sont les mesures les plus classiques de l'activité transfrontalière entre deux parties, l'investissement direct et les activités des filiales étrangères sont l'ossature de l'activité commerciale transatlantique.

Le débat transatlantique passe sous silence que les sociétés européennes et américaines investissent plus dans leur économie respective que dans tout le reste du monde. Les liens commerciaux transatlantiques sont les plus importants du monde avec un commerce total qui s'élevait à environ 2 500 milliards de dollars en 2000. Ce chiffre comprend le commerce dans les deux sens entre les Etats-Unis et l'Europe

auquel s'ajoute le chiffre d'affaires total des filiales étrangères, corrigé du double comptage possible du chiffre d'affaires des filiales et des exportations/importations. Cette relation emploie directement ou indirectement plus de 12 millions de personnes de part et d'autre de l'Atlantique qui jouissent de salaires supérieurs, de conditions environnementales et de travail supérieures et d'un accès ouvert, largement non discriminatoire, à leur marché respectif. Malgré le discours théorique abondant entendu sur le revirement des priorités américaines dû à l'ALENA ou au "siècle asiatique", au cours de ces huit dernières années, l'investissement américain dans les seuls Pays-Bas a été deux fois plus élevé qu'au Mexique et dix fois ce qu'il était en Chine. C'est de l'Europe, et non pas de l'Asie et de l'Amérique latine, que les sociétés américaines tirent la plus grande partie de leurs bénéfices mondiaux. De la même façon, pour de nombreuses entreprises européennes de premier plan, les Etats-Unis restent le marché mondial le plus important.

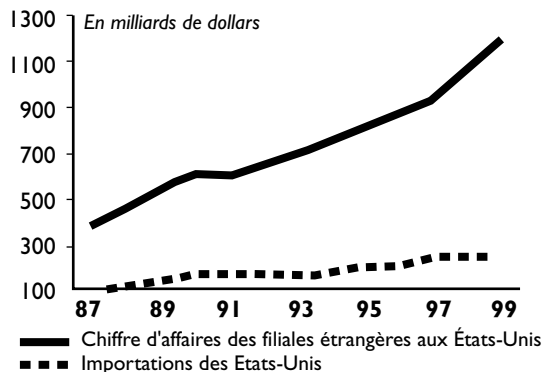
Chiffre d'affaires des filiales européennes et américaines par rapport aux échanges commerciaux



Source : Bureau of Economic Analysis

1

Des liens qui unissent : quantification des études transatlantiques



Source : Bureau of Economic Analysis

Les sept indicateurs suivants donnent une image plus concrète de cette idée.

1.1 Produit brut des filiales étrangères

La production totale des filiales américaines en Europe (333 milliards de dollars en 2000) et des filiales européennes aux États-Unis (301 milliards de dollars) est supérieure à la production intérieure brute totale de la plupart des pays. A l'échelle mondiale, le produit brut des filiales américaines a atteint les 600 milliards de dollars en 2000, l'Europe comptant pour environ 55 % du total. La présence de filiales américaines est particulièrement notable dans certains pays européens comme l'Irlande où la production brute des filiales américaines représentait, en 2000, 17,8 % du PIB total du pays. Les filiales américaines représentaient, la même année, 7,8 % de la production agrégée du Royaume-Uni et 6,4 % de celle des Pays-Bas. Aux États-Unis, les filiales européennes sont des producteurs économiques majeurs à part entière, notamment les

entreprises britanniques dont la production aux États-Unis représentait 100 milliards de dollars en 2000. Pour information, la définition retenue pour une filiale est une entreprise commerciale par le biais de laquelle une société américaine ou étrangère détient ou contrôle 10 % ou plus des titres à droits de vote de la société constituée. Le produit brut des filiales concerne les filiales à participation majoritaire.

1.2 Actifs à l'étranger des filiales étrangères

La présence commerciale de l'Amérique à l'étranger est prépondérante, les actifs des sociétés américaines à l'étranger s'élevant à plus de 5 200 milliards de dollars en 2000. La majeure partie de ces actifs (environ 58 %) sont investis en Europe, la plus grande part au Royaume-Uni, suivi des Pays-Bas et de l'Allemagne. Rien qu'en Allemagne, les actifs des États-Unis estimés à 300 milliards de dollars étaient supérieurs aux actifs des États-Unis investis dans l'ensemble de l'Amérique du Sud. La présence américaine au Royaume-Uni qui représente un capital de 1 300 milliards de dollars est supérieure aux investissements totaux dans la zone Asie/Pacifique. Comme pour les actifs étrangers détenus par les États-Unis, les entreprises européennes détenaient, en 2000, quelque 3 300 milliards de dollars d'actifs aux États-Unis, soit juste un peu plus des deux tiers du total. Les investissements européens sur le territoire des États-Unis sont très largement dispersés. En effet, les sociétés européennes constituent le premier investisseur étranger dans 44 États et viennent en deuxième position dans les six autres États, selon les chiffres de l'European-American Business Council.

1.3 L'emploi dans les filiales

La majeure partie de la main-d'oeuvre des multinationales américaines à l'étranger ne travaille pas dans des pays à bas salaires comme le Mexique et la Chine, mais dans les pays industrialisés, notamment en Europe où les entreprises américaines employaient 4,1 millions de personnes en 2000. La main-d'oeuvre européenne des filiales à participation majoritaire américaine était presque également répartie entre la production et les services. Le nombre de travailleurs dans la production industrielle en Europe, en pourcentage de l'ensemble des personnes employées dans les filiales américaines, s'est infléchi ces dernières années, bien que les sociétés américaines emploient encore, en 2000, 1,9 million de personnes dans la production industrielle en Europe. L'emploi dans l'industrie par les filiales américaines en Allemagne était de plus de 400 000 personnes en 2000, soit le double de la main-d'oeuvre employée dans l'industrie par les filiales étrangères en Chine. Le Royaume-Uni concentre la majeure partie de l'emploi généré par les filiales américaines, les sociétés américaines employant près de 1,3 million de personnes en 2000, soit plus de la totalité des employés par les filiales américaines dans l'Asie en développement.

En termes d'emplois européens aux Etats-Unis, les filiales européennes employaient environ 4,4 millions de personnes en 2000, soit 6,5 % de plus que l'emploi dans les filiales américaines en Europe. Les cinq premiers employeurs aux Etats-Unis étaient des sociétés du Royaume-Uni (1,2 million de personnes), d'Allemagne (730 000), de France (649 000), des Pays-Bas (561 000) et de la Suisse (554 000). En 2000, environ 402 000

employés américains de plus par rapport à l'année précédente avaient rejoint les salariés des sociétés étrangères selon les chiffres du Bureau of Economic Analysis, les sociétés européennes représentant 95 % de cette augmentation. Les sociétés européennes comptent pour environ 70 % des 6,4 millions d'Américains payés par les filiales étrangères. Il est à noter que les chiffres cités sous-évaluent les effets de l'investissement sur l'emploi. Ces chiffres ne concernent que l'emploi direct et ne comprennent pas l'emploi indirect induit par des accords autres que de capital comme les alliances stratégiques, les joint-ventures, etc. En outre, les chiffres de l'emploi des filiales ne comprennent pas les postes créés par le commerce avec l'Europe. L'emploi lié au commerce est important dans de nombreux États. En Californie, par exemple, les emplois induits par les exportations de marchandises vers l'Europe étaient estimés à 490 000 en 2000. A New York, en 2000, ils s'élevaient à plus de 280 000 en 2000 et à plus de 220 000 au Texas.

1.4 Recherche & Développement (R&D) dans les filiales étrangères

Même si les dépenses de R&D restent avantageuses au pays d'origine, la R&D des filiales étrangères a pris de l'importance au cours de la dernière décennie, les entreprises cherchant à partager les coûts de développement, à répartir les risques et à exploiter les talents intellectuels des autres États. Alliances, licences croisées de propriété intellectuelle, fusions et acquisitions, telles ont été, entre autres, les formes de coopération les plus répandues de l'économie transatlan-

Des liens qui unissent : quantification des études transatlantiques

1 tique au cours des dix dernières années. L'arrivée et le développement de l'internet des deux côtés de l'Atlantique ont été l'incitation majeure à une plus grande collaboration de R&D, les échanges internet interrégionaux entre l'Amérique du Nord et l'Europe étant quatre fois supérieurs à ceux entre l'Amérique du Nord et l'Asie (voir la figure 10 en annexe).

En représentant environ 15 % du total des dépenses des Etats-Unis, la R&D des filiales étrangères américaines s'élevait à près de 20 milliards de dollars en 2000. La majeure partie se situait dans les pays développés, ou bien là où se trouve le plus grand vivier de main-d'œuvre qualifiée. En particulier, l'Europe comptait pour les deux tiers du total avec, dans l'ordre, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et la Suisse, marchés où les dépenses de R&D ont été les plus importantes. Aucun chiffre comparable pour les investissements de R&D de l'Europe aux Etats-Unis n'est disponible. Toutefois, étant donné la main-d'œuvre très qualifiée des Etats-Unis et l'intensité de la recherche dans de nombreux secteurs européens (chimie, télécoms, automobiles), les dépenses européennes de R&D aux Etats-Unis sont importantes.

1.5 Commerce intra-entreprise pour les filiales étrangères

Les ventes des filiales étrangères sont le vecteur principal du commerce transatlantique. Le commerce transfrontalier en est le second, bien que tous deux (ventes des filiales et commerce) ne doivent pas être considérés indépendamment l'un de l'autre. Ils sont plus complémentaires que sub-

stituables, l'investissement à l'étranger et les ventes des filiales induisant un accroissement des flux commerciaux. Une part substantielle du commerce transatlantique est considérée comme du commerce intra-entreprise ou avec un partenaire commercial associé, c'est-à-dire un commerce transfrontalier qui reste dans le périmètre de l'entreprise. Ce peut être BMW Allemagne qui envoie des pièces et éléments à BMW Caroline du Sud ou une filiale de Dupont au Texas qui exporte un produit chimique spécial à une filiale des Pays-Bas. Pour preuve des liens étroits entre les sociétés mères européennes et leurs filiales américaines, environ 54 % des importations américaines en provenance de l'Union européenne étaient constituées, en 2001, d'échanges commerciaux avec des filiales. Pour l'Allemagne, le pourcentage (66 %) était même supérieur. Dans le même temps, environ 30 % des exportations américaines vers l'Europe en 2000, étaient constituées de commerce avec des partenaires associés.

1.6 Les ventes par les filiales étrangères

Les ventes par les filiales étrangères américaines ont atteint le chiffre record de 2 900 milliards de dollars en 2000, près de trois fois celui des exportations des Etats-Unis (1 100 milliards de dollars) la même année. L'Europe représentait la moitié des ventes totales avec un chiffre d'affaires des filiales de 1 400 milliards, soit plus du double des chiffres comparables pour toute la région Asie/Pacifique. Les seules ventes des filiales au Royaume-Uni (413 milliards de dollars) sont supérieures aux ventes agrégées en Amérique latine. Si les ventes en Chine ont bondi dans les

années 1990 en raison de l'afflux des investissements directs des Etats-Unis, les ventes de 32 milliards de dollars seulement en Chine en 2000 étaient du même niveau que celles en Suède et bien inférieures à celles en Allemagne (236 milliards de dollars) et en France (137,5 milliards de dollars).

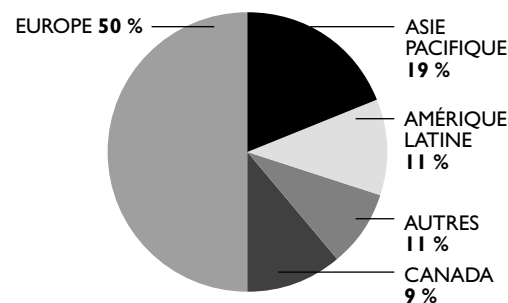
Les ventes par les filiales représentent le principal moyen pour les entreprises européennes de livrer les biens et services aux consommateurs américains. En 2000, par exemple, les produits et services vendus par les filiales européennes aux Etats-Unis (1 400 milliards de dollars) étaient quatre fois supérieurs aux exportations européennes aux Etats-Unis. Dans le cas du Royaume-Uni, l'écart entre les ventes des filiales et les exportations était même supérieur, les ventes des filiales du Royaume-Uni étant plus de cinq fois supérieures au montant des exportations du Royaume-Uni aux Etats-Unis. La nature profonde des changements qui ont lieu actuellement est soulignée par le fait que les ventes des filiales allemandes aux Etats-Unis étaient plus de quatre fois supérieures aux exportations allemandes vers les Etats-Unis (statistique étonnante pour l'Allemagne, pays communément considéré comme une nation traditionnellement "de commerce").

1.7 Revenu généré par les filiales étrangères

Si l'on considère le résultat du bilan des entreprises multinationales américaines, l'Europe (avec une marge relativement importante) reste la région du monde la plus importante pour l'Amérique des entreprises. En 2001, et pendant la majeure partie des années 1990, l'Europe

comptait pour la moitié du revenu total des filiales américaines à l'étranger et détenait procuracy pour capter les revenus mondiaux. A l'insu de presque tous, le Royaume-Uni se classe comme le marché mondial le plus important pour les entreprises américaines lorsque l'on considère les bénéfices mondiaux. En moyenne, le Royaume-Uni représentait un peu plus de 26 % du revenu total des filiales généré en Europe sur la période 1990-2001 et environ 13 % du total mondial. De la même façon, les Etats-Unis représentent le marché mondial le plus important en termes de bénéfices pour de nombreuses multinationales européennes. Les secteurs les plus ouverts au marché américain sont les télécoms, l'automobile, les médias, la technologie, les biens d'équipement, les services d'intérêt public et les produits pharmaceutiques. Le revenu des filiales européennes aux Etats-Unis montre l'importance croissante du marché américain : il a été multiplié par plus de cinq entre 1990 et 2000 en passant de 4,4 milliards à près de 26 milliards de dollars.

Revenu des filiales américaines à l'étranger 1990-2001



Source : Bureau of Economic Analysis

2 Les liens transatlantiques : rétrospective historique

Les liens commerciaux entre les Etats-Unis et l'Europe remontent à l'époque coloniale. Mais, ce n'est que vers le milieu du XIX^e siècle, avec l'introduction du bateau à vapeur, du télégraphe et du câble sous-marin que l'économie transatlantique a sérieusement pris forme. Les nouvelles technologies ont réduit les distances entre l'ancien et le nouveau monde. Pourtant, deux guerres mondiales et la grande dépression ont affaibli et freiné les liens transatlantiques dans la première moitié du XX^e siècle. La preuve en est que la valeur comptable de l'investissement direct des Etats-Unis à l'étranger s'élevait à 1,7 milliard de dollars en 1950, dépassant à peine les 1,4 milliard de 1929.

En revanche, la deuxième moitié du XX^e siècle a été une période d'intégration soutenue et de cohésion économique pour l'économie transatlantique. Malgré les fléchissements conjoncturels des flux commerciaux et des investissements, les bases commerciales de l'économie transatlantique n'ont fait que s'approfondir au cours des cinquante dernières années. Dans l'immédiat après-guerre, les liens transfrontaliers ont été encouragés par le plan Marshall, l'établis-

ment du système de Bretton Woods, la création de plusieurs institutions multilatérales (la Banque mondiale et le Fonds monétaire international) et par des accords cadres comme l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), maintenant devenu l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ces initiatives et institutions ont servi de fondement à une plus grande coopération économique entre les Etats-Unis et l'Europe, facilitant les échanges commerciaux et les investissements transfrontaliers, le tout complété par une coopération dans les domaines de la défense et de la sécurité, l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) liant les Etats-Unis et l'Europe dans une défense commune contre le communisme.

Reflétant le développement des liens bilatéraux entre les Etats-Unis et l'Europe au cours de ces cinquante dernières années, la valeur comptable de l'investissement direct des Etats-Unis en Europe s'élevait à 612 milliards de dollars en 1999, contre à peine 1,7 milliard en 1950. Dans le même temps, les investissements directs européens aux Etats-Unis qui s'élevaient à 2,2 milliards de dollars en 1950, atteignaient 640 milliards en 1999. La totalité des échanges (exportations + importations) entre les deux parties atteignait 500 milliards de dollars en 1999 contre moins de 10 milliards de dollars au début de la période d'après guerre froide. A la fin du XX^e siècle, l'interdépendance économique entre les Etats-Unis et l'Europe était plus importante que jamais. Les deux parties entraînent dans le XXI^e siècle comme les points d'ancrage de la croissance et de la prospérité mondiales en étant les principaux architectes du système de droit qui régit le commerce mondial.

2

Les liens transatlantiques : rétrospective historique

2.1 L'immédiat après-guerre : l'Amérique penche vers l'Europe

Dans l'immédiat après-guerre, les relations commerciales entre l'Europe et les Etats-Unis étaient assez superficielles et sous-développées. Les investissements directs américains à l'étranger s'élevaient à environ 12 milliards de dollars aux coûts historiques de 1950, cette somme étant presque équitablement répartie entre les pays développés et les pays en développement. Le Canada, toutefois, consommait près des deux tiers des investissements américains dans les pays développés et un peu plus de 30 % de la totalité des investissements dans le monde. De la même façon, l'Amérique latine attirait la majeure partie des investissements des Etats-Unis dans les pays en développement. Combinés, le Canada et l'Amérique latine représentaient environ 70 % des investissements américains à l'étranger au début de la guerre froide. L'exploitation minière et le pétrole étaient les principaux secteurs qui canalisait ces investissements, ce qui explique la concentration nord-sud des investissements américains au début des années 1950.

La part de l'Europe dans les investissements des Etats-Unis à l'étranger était à peine de 15 % en 1950, le Royaume-Uni représentant près de la moitié du total européen. Dans les décennies suivantes, cependant, les motivations d'investissement des sociétés américaines à l'étranger ont évolué tout comme leur composition géographique. L'accès aux marchés plutôt que l'approvisionnement en matières premières est devenu l'élément déterminant de l'expansion des sociétés améri-

caines à l'étranger. Ainsi, l'Europe qui venait après le Canada et l'Amérique latine au début des années 1950 est apparue par la suite comme la destination privilégiée des sociétés américaines, position jamais abandonnée depuis.

Pendant que l'Europe se reconstruisait et récupérait des ravages de la guerre à la fin des années 1950, qu'elle s'engageait dans la création d'un marché commun, les entreprises américaines ne perdaient pas de temps pour saisir les opportunités de ce côté-ci de l'Atlantique. Si les flux d'investissement des Etats-Unis en Europe avoisinaient en moyenne annuelle les 400 millions de dollars à peine (en termes nominaux) dans les années 1950, la moyenne a plus que quadruplé dans les années 60 pour passer à 1,7 milliard de dollars. Les investissements américains cumulés en Europe atteignaient 16,6 milliards de dollars dans les années 60, ce qui représentait près de 40 % du total des investissements américains à l'étranger par rapport aux 20 % des années 50. Dans les années 70, la part de l'Europe faisait un bond pour atteindre 47 % des investissements totaux des Etats-Unis et, de 1980 à 2000, l'Europe a consommé plus de la moitié du total des investissements américains à l'étranger.

2.2 1950-1975 : asymétrie des flux d'investissements transatlantiques

Dans le quart de siècle qui va de 1950 à 1975, les flux d'investissements entre les Etats-Unis et l'Europe ont été largement déséquilibrés, les investissements des Etats-Unis en Europe dominant les flux totaux. En effet, aux coûts historiques,

2

Les liens transatlantiques : rétrospective historique

les intérêts américains en Europe atteignaient près de 50 milliards de dollars en 1975, soit plus du double des intérêts européens aux Etats-Unis (18,5 milliards de dollars).

Cet écart s'expliquait en grande partie par la situation économique mondiale du moment. N'ayant pas connu les effets destructeurs de la guerre sur leur marché intérieur, les entreprises américaines avaient l'avantage d'une économie saine et des moyens financiers pour se développer à l'étranger. En revanche, les années 1950 et le début des années 1960 ont été une période de reconstruction pour l'Europe. Avant de pouvoir se développer à l'étranger, beaucoup de sociétés européennes ont dû d'abord reconstruire leurs propres installations et se repositionner sur le marché intérieur. Pour de nombreuses sociétés, l'abondance des opportunités locales a primé sur le développement à l'étranger. Avec la formation de la Communauté européenne, les entreprises européennes se sont d'abord portées sur les pays voisins plutôt que de tenter l'aventure plus loin.

L'investissement reçu par les Etats-Unis de 1950 à 1975 était relativement concentré. Les trois quarts des flux d'investissement cumulés dans les années 50 et les deux tiers entre 1960 et 1969 ont été faits par le Canada, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. L'ensemble de l'investissement canadien a porté sur les activités manufacturières. Les Pays-Bas ont axé leurs investissements sur les secteurs de l'énergie aux Etats-Unis tandis que la présence britannique a été plus dispersée, notamment dans la production industrielle, l'énergie et les services financiers. En 1975, le plus grand investisseur étranger aux Etats-Unis était le Royaume-Uni qui représentait 23 % des capitaux étrangers inves-

tis, suivi par le Canada et les Pays-Bas, chacun représentant 20 % du total des investissements.

2.3 Les années 1980 : l'écart des investissements est comblé

L'écart des investissements entre l'Europe et les Etats-Unis s'est rapidement comblé dans les années 80. Le ralentissement des investissements américains combiné à l'afflux vigoureux des investissements européens a contribué à rééquilibrer l'interpénétration transatlantique dans les années 80. La récession aux Etats-Unis dans le début des années 80 a émoussé l'appétit des entreprises américaines pour acquérir des actifs à l'étranger et a diminué la valeur et la rentabilité des filiales étrangères. Après avoir presque quadruplé dans les années 70, les investissements cumulés des Etats-Unis en Europe ont augmenté de 63 % dans les années 80 par rapport à la décennie précédente. Dans le même temps, les investissements européens aux Etats-Unis s'envolaient dans les années 80 pour atteindre 216 milliards de dollars pour la décennie par rapport aux investissements cumulés d'à peine 29 milliards dans les années 70.

Les investissements européens ont été motivés par une série de facteurs. Les conditions de marché favorables aux Etats-Unis, la restructuration des entreprises qui a augmenté le nombre d'entreprises offertes à la vente et les incitations motivantes de nombreux États et municipalités américains ont contribué à attirer un montant record de capitaux européens aux Etats-Unis. La fiscalité américaine, en réduisant la durée des amortissements, a probablement eu un effet catalyseur supplémentaire. En 1983, les investis-

2

Les liens transatlantiques : rétrospective historique

sements européens aux Etats-Unis aux coûts historiques étaient pratiquement égaux à ceux des Etats-Unis en Europe. Et malgré une poussée des investissements japonais aux Etats-Unis dans les années 80, le Royaume-Uni a maintenu son avance en restant le premier investisseur étranger aux Etats-Unis.

Étude de cas n° 1

L'Asie va-t-elle éclipser l'Europe ? Échanges commerciaux et ventes par les filiales étrangères : deux points de vue

L'accumulation rapide des investissements européens aux Etats-Unis dans les années 80 a été largement éclipsée par le développement des liens commerciaux entre les Etats-Unis et l'Asie. En effet, aux Etats-Unis, beaucoup pensaient que ces années verraient la naissance du "siècle asiatique", c'est-à-dire l'extension des liens commerciaux entre les Etats-Unis et les nouvelles puissances économiques émergentes d'Asie. En 1981, les exportations des Etats-Unis en Asie étaient, pour la première fois, supérieures à celles vers l'Europe. L'événement a été proclamé comme un tournant décisif des relations commerciales mondiales de l'Amérique et une marque significative de la montée de l'importance de l'Asie pour les intérêts commerciaux américains. La réorientation du commerce vers l'Asie combinée à l'essor des investissements japonais aux Etats-Unis a conduit à la conclusion que le futur commercial des

Etats-Unis était l'Asie et non pas l'Europe. En 1989, les échanges commerciaux totaux entre l'Asie et les Etats-Unis s'élevaient à 315 milliards de dollars alors qu'ils étaient de 188 milliards entre les Etats-Unis et l'Union européenne, preuve pour beaucoup que les liens transpacifiques étaient plus importants que les liens transatlantiques.

Mais ce point de vue uniquement commercial de l'engagement mondial des Etats-Unis est dangereusement trompeur. Les liens commerciaux entre les Etats-Unis et l'Asie ont connu un essor dans les années 80 mais il serait exagéré d'en conclure que le futur de l'Amérique est en Asie plutôt qu'en Europe. Ne sont pas comptabilisées les ventes des filiales étrangères, l'autre vecteur (le premier) par lequel les entreprises américaines livrent leurs biens et services aux marchés étrangers. De plus, aux 91,6 milliards de dollars d'exportations par les entreprises américaines en Europe en 1989, il faut ajouter 511 milliards de biens et services vendus par les filiales américaines en Europe. Combinées, les exportations américaines et les ventes des filiales en Europe ont totalisé un peu plus de 600 milliards de dollars en 1989, plus du double des exportations et ventes des filiales combinées en Asie la même année (272 milliards de dollars). Les liens commerciaux entre les Etats-Unis et l'Europe se sont intensifiés de façon significative dans les années 80, par le biais essentiellement des investissements directs. Et comme nous le verrons dans le

2

Les liens transatlantiques : rétrospective historique

chapitre suivant, les liens transatlantiques ne feront que se renforcer dans les années 90.

Enfin, les chiffres des échanges commerciaux ne tiennent pas compte d'un élément clé de l'engagement mondial des Etats-Unis. Dans la mesure du possible, les entreprises américaines préfèrent vendre leurs biens et services à l'étranger par l'intermédiaire de leurs filiales plutôt que de les exporter des Etats-Unis. De la même façon, les filiales des entreprises européennes à l'étranger ont été le premier vecteur de livraison aux consommateurs américains des produits des entreprises européennes. L'investissement à l'étranger est l'ossature de l'économie transatlantique, pas le commerce. Et lorsqu'on fait la somme 'commerce + investissement' pour obtenir une image plus complète de l'engagement économique des Etats-Unis, on voit que cet engagement reste largement centré sur l'Europe –là où se trouvent les marchés et les profits. Les leaders d'opinion ne doivent pas faire abstraction de cette dynamique.

3 Les années 90 : les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

3.1 Renforcement des liens transatlantiques

Lorsque l'histoire économique des années 90 sera écrite, la mondialisation sera indubitablement retenue comme le principe économique de la décennie. Dans la logique de la période initiale de mondialisation de la deuxième moitié du XIX^e siècle, les années 90 ont été une période de circulation mondiale des capitaux vigoureuse et relativement sans barrières, de mesures de libéralisation du marché et d'échanges mondiaux soutenus. Les échanges se sont développés à un rythme annuel moyen de 6,1 % (en volume) dans les années 1990, environ le double du rythme de la croissance du PIB mondial. La part du commerce mondial dans le produit mondial est ainsi passée de 19,3 % en 1990 à environ 24 % à la fin de la décennie.

Malgré la vigueur du commerce mondial, les flux des investissements directs dans le monde se sont développés à un rythme encore plus rapide, passant de 1 900 milliards de dollars en

1990 à 6 300 milliards en 2000. Parallèlement à l'essor des investissements, les actifs mondiaux des filiales étrangères ont presque quadruplé de 1990 à 2000, passant de 5 700 milliards de dollars au début de la décennie à plus de 21 000 milliards de dollars en 2000. Au début de la décennie, il existait plus de 60 000 multinationales comptant plus de 820 000 filiales dans le monde. Sur cette base de la production mondiale, les ventes des filiales étrangères atteignaient 15 600 milliards de dollars en 2000, à comparer aux exportations mondiales de biens et services qui s'élevaient à 7 000 milliards.

La mondialisation offrait en retour de nouveaux marchés, non encore exploités, libres d'accès en Europe centrale, en Amérique latine et dans le sous-continent indien. Les réformes de libéralisation sont devenues la devise de la Pologne, de la Hongrie et même de la Russie, auxquelles on peut ajouter le Brésil, l'Inde, le Mexique et la Chine. Au cœur de ces réformes se trouvent des initiatives pour promouvoir le commerce et l'investissement et ouvrir de nouveaux marchés restés longtemps hors de portée des multinationales. En conjonction avec ces mesures, la chute des frais de transport et de télécommunication et autres avancées technologiques ont donné aux entreprises multinationales les capacités et de l'assurance pour s'aventurer plus loin. La prolifération des blocs de commerce régionaux a eu un effet similaire. Outre ces changements structurels, les variables conjoncturelles comme les taux d'intérêt et l'envol des valeurs boursières ont créé d'excellentes conditions de liquidité et de larges volants de trésorerie pour les fusions et acquisitions dans le monde et le développement à l'étranger. Pour les entreprises multina-

3

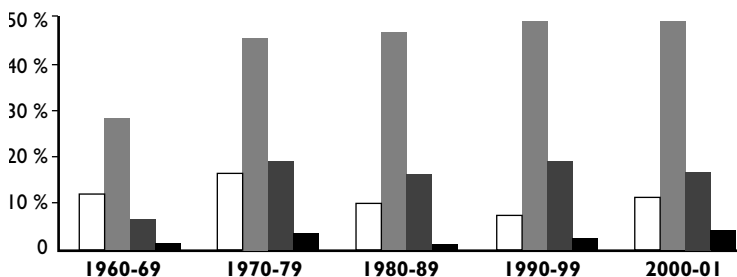
Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

tionales, le monde devenait leur chez-soi. De nouveaux marchés signifiaient de nouveaux consommateurs et donc de nouvelles sources de revenus.

Malgré tout le battage associé à la mondialisation et toute l'excitation créée par les marchés émergents, le paysage économique mondial des années 90 a été marqué par une intégration et une cohésion croissantes de l'économie transatlantique. Elle est restée l'entité économique mondiale la plus puissante des années 1990 grâce, en grande partie, à la convergence transatlantique dans des domaines essentiels comme la déréglementation de l'industrie (médias, énergie et télécoms), l'usage des technologies et la libéralisation des marchés financiers. Ces variables, entre autres, ont contribué à harmoniser les politiques macroéconomiques et les pratiques microéconomiques des Etats-Unis et de l'Europe, ce qui a jeté les bases d'une vague d'investissements transnationaux massifs à la fin des années 1990.

3.2 Développement des intérêts américains en Europe

Les investissements directs américains à l'étranger (1960-2001)



Source : Bureau of Economic Analysis - Flux de capitaux cumulés pour chaque période

Les entreprises américaines ont investi, dans les années 1990, plus de capitaux à l'étranger (plus de 750 milliards de dollars) que dans les quarante années précédentes cumulées. Mais l'essor des investissements directs américains à l'étranger n'a pas concerné les nouveaux marchés non exploités des pays émergents comme beaucoup le croient. Au lieu de cela, une grande partie des investissements, soit près de la moitié du total mondial, est allée au vieux monde, l'Europe. L'afflux vers l'Europe était motivé par des investissements dans les activités de service, là où les leaders américains des services pouvaient démultiplier leurs compétences de base en même temps que l'Europe s'efforçait de remanier, de déréguler et de privatiser son secteur inefficace des services. Plus de la moitié du total des investissements directs américains effectués en Europe au cours de la deuxième moitié des années 1990 concernait les services et non pas la production industrielle.

Par pays, la majeure partie des investissements des Etats-Unis était concentrée sur l'économie de marché la plus similaire à celle des Etats-Unis, le Royaume-Uni. Le Royaume-Uni représentait près de 22 % du total des investissements directs américains (sur une base cumulée) dans les années 1990. Pour replacer ce chiffre dans son contexte, de 1990 à 1999, le montant des investissements américains au Royaume-Uni (175 milliards) était près de 50 % supérieur à la totalité des investissements effectués dans toute la région Asie-Pacifique. De plus, malgré tout ce qui a été dit sur les investissements américains au Mexique en vertu de l'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA), les firmes américaines ont investi près de deux fois plus aux Pays-Bas dans les années 90 (67,5 milliards de dollars)

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

qu'au Mexique (34,1 milliards). Sur les dix premières destinations des investissements des Etats-Unis dans les années 90, cinq pays se trouvaient en Europe : le Royaume-Uni (premier), les Pays-Bas (troisième), la Suisse (sixième), l'Allemagne (septième) et la France (huitième). Font également partie des dix premiers pays : le Canada (deuxième), le Brésil (quatrième), le Mexique (cinquième), l'Australie (neuvième) et le Japon (dixième).

Étude de cas II

Impact de la crise financière asiatique : sur-réactivité de Wall Street

Comme l'Asie représentait plus de 28 % des exportations totales des Etats-Unis en 1997, la dévaluation du baht thaï en juillet 1997 et la crise financière asiatique qui s'en suivit sema la panique au cœur de Wall Street en particulier, et sur l'ensemble des marchés financiers mondiaux. Le "miracle" économique asiatique était soudainement devenu un mirage, déclenchant la pire crainte parmi les investisseurs – l'effondrement de la partie la plus dynamique du monde et des premiers marchés d'exportation de l'Amérique. Une situation proche de la dépression gagnait une grande partie de la région, ce qui a incité Wall Street à suggérer aux investisseurs de "vendre" les multinationales américaines. Les investisseurs ne tardèrent pas à s'exécuter.

Wall Street, toutefois, a surestimé l'impact du crack financier asiatique sur les entreprises américaines parce qu'au moment de la crise, les investisseurs et analystes ont considéré les échanges commerciaux pour mesurer les dommages collatéraux. A l'aune de ce mode de calcul, ils ont été effrayés par ce qui se profilait et ce, à juste titre. L'Amérique des entreprises était perdue, pensait-on, les marchés asiatiques se dévaluant l'un après l'autre et sombrant dans la récession au cours du deuxième semestre 1997 et une grande partie de 1998. L'Asie était économiquement en ruines. Des millions de consommateurs étaient soudainement dans l'incapacité d'acheter des produits alimentaires de base, sans parler des produits de luxe. Les projets d'investissements massifs étaient soit annulés, soit retardés, ce qui se traduisait par des milliards de dollars de perte de revenu pour les entreprises américaines. Une région privée de demande, sombrant dans la surcapacité et maintenant dotée de devises faibles qui la rendaient compétitive, ne pouvait qu'obérer les bénéfices mondiaux des Etats-Unis.

Ce n'était pas la première fois que les sinistres prédictions de Wall Street ne correspondaient pas à la réalité. Si elles ne sont pas sorties indemnes de la crise financière asiatique, les entreprises américaines n'ont, cependant, pas autant souffert qu'on aurait pu le penser à l'origine. C'est certain, les agriculteurs américains ont vu leurs marchés de produits agricoles à l'exportation se rétrécir et les métallurgistes américains ont été inondés d'importations à

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

bas prix. Boeing était ébranlé par une série d'annulations de commandes en Asie. Malgré ces exemples, les secousses financières asiatiques étaient beaucoup moins violentes et douloureuses qu'on ne l'avait craint puisque les liens économiques entre les Etats-Unis et l'Asie n'avaient jamais eu l'importance qu'on leur supposait. Les liens transpacifiques fondés sur le commerce sont relativement superficiels comparés à la profondeur des liens transatlantiques enracinés par l'investissement direct à l'étranger. Si le revenu des filiales américaines en Asie a plongé de près de 40 % en 1998 par rapport à l'année précédente, une part significative de cette baisse a été compensée par 5 % d'augmentation des bénéfices des filiales en Europe, le marché le plus important pour l'Amérique en termes d'investissements.

Finalement, le Président Clinton a appelé l'effondrement économique asiatique "le plus grand défi financier du demi-siècle auquel le monde ait dû faire face". La suite a prouvé que cette déclaration était exagérée. Dans l'ensemble, les bénéfices des filiales américaines à l'étranger n'avaient chuté que de 13,5 % en 1998 par rapport à l'année précédente, chute pas plus importante que les maxima enregistrés lors de la récession mondiale du début des années 1990. En prenant l'investissement à l'étranger comme mètre étalon de l'engagement mondial, la crise asiatique se révélait sérieuse, mais pas mortelle pour les entreprises américaines, pour la simple raison que l'exposition des investissements américains (et donc l'exposition mondiale) dans la région était bien moindre que les investis-

seurs le supposaient ou le craignaient. L'Asie a certainement un poids dans la ligne de résultats de nombreuses entreprises américaines, mais l'Europe pèse plus lourd.

Le mode préféré des entreprises américaines pour pénétrer l'Europe est essentiellement la fusion-acquisition. En effet, l'activité de fusion et acquisition des Etats-Unis en Europe a fortement augmenté, passant d'à peine 3,7 milliards de dollars en 1990 à 82 milliards en 2000. Par cette forte activité, la base d'investissements des entreprises américaines en Europe était plus importante que jamais à la fin des années 90. Paradoxalement, la réémergence de la mondialisation dans les années 90 était initialement annoncée comme l'ouverture de vastes nouveaux marchés aux multinationales américaines. Les consommateurs à Santiago, au Chili, ou à Séoul, en Corée du Sud, étaient tout aussi impatients d'ouvrir un compte chez Citygroup ou d'aller dans un McDonald's que les consommateurs de San Antonio, au Texas. Mais, pour de multiples raisons, la mondialisation ne s'est pas passée comme prévu. En effet, les données analysées dans ce rapport indiquent que les années 90 n'ont pas été marquées par une extension des activités des entreprises américaines aux quatre coins du globe. Dans ces années, au contraire, l'économie transatlantique a tissé des liens étroits et a accru son interdépendance en développant l'investissement direct à l'étranger. Parce qu'ils n'arrivaient pas à comprendre cette dynamique, nombreux ont été les observateurs aux Etats-Unis qui ont pensé que les entreprises américaines étaient condamnées par la crise financière asiatique. La réalité s'est révélée très différente.

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

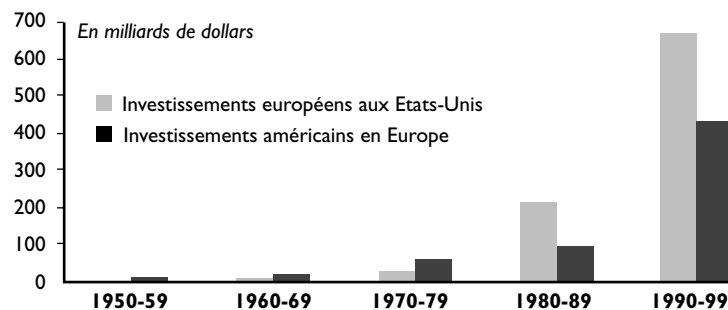
3.3 Les investissements européens privilégient les Etats-Unis

L'effondrement du mur de Berlin et la fin du communisme ont ouvert de nouveaux marchés à la porte de l'Europe occidentale. Les multinationales européennes ont sauté sur l'opportunité. Les plus grandes entreprises européennes ont investi des milliards en Hongrie, en Pologne et en République tchèque au cours des années 90, attirées par la main-d'œuvre bon marché de la région, l'accès aux matières premières et les opportunités offertes par ces nouveaux marchés. A la fin de la décennie, l'adhésion possible de certains pays à l'Union européenne a soutenu les investissements en Europe centrale. Ceux-ci atteignaient en moyenne annuelle plus de 18 milliards au cours la seconde moitié de la décennie alors qu'ils n'étaient que de 3,4 milliards en moyenne annuelle au cours de la période 1989-1994. En 2000, les investissements atteignaient le niveau record de 25 milliards, les investisseurs européens représentant plus de 70 % du total. A la fin des années 90, l'Allemagne apparaissait comme le premier investisseur étranger en République tchèque et en Hongrie tandis que les Pays-Bas étaient le premier investisseur en Pologne.

Cependant, malgré cette poussée des investissements européens en Europe centrale dans les années 90, le montant des capitaux investis dans des pays comme la Hongrie, la République tchèque et d'autres pays de la région, était très inférieur au montant des capitaux envoyés de l'autre côté

de l'Atlantique au cours de la même période. Alors qu'ils atteignaient en moyenne 22,9 milliards de dollars dans la première moitié des années 90, les investissements directs étrangers aux Etats-Unis en provenance de l'Europe se sont envolés pour atteindre près de 110 milliards de dollars en moyenne annuelle au cours de la seconde moitié de la décennie, marquant l'une des périodes les plus explosives de l'histoire des Etats-Unis en matière d'afflux des investissements. Au cours de ces dix années, les entreprises européennes ont investi quelque 659 milliards de dollars aux Etats-Unis, ce qui représentait près des trois-quarts de la totalité des investissements étrangers aux Etats-Unis dans la période.

Flux des investissements directs à l'étranger Europe - Etats-Unis



Source : Bureau of Economic Analysis - Flux de capitaux cumulés pour chaque période

Plusieurs variables sous-tendaient la vague de capitaux investis par l'Europe. En représentant le marché le plus grand et le plus riche du monde, les Etats-Unis apparaissaient trop importants pour être négligés. Comme Krish Prabhu, directeur d'Alcatel, le confiait au Financial Times en 1999, "Les Etats-Unis sont tellement à la source de la

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

stratégie de l'entreprise, qu'aucun acteur sérieux ne peut se permettre de ne pas être présent sur ce marché." Outre l'accès au marché, Alcatel et de nombreuses autres entreprises européennes ont pénétré le marché américain pour acquérir les compétences technologiques américaines. D'autres ont traversé l'Atlantique pour obtenir un plus grand accès au marché du secteur des services comme les biens de services publics, les services financiers et les télécommunications. La majeure partie des investissements s'est faite sous forme de fusions et acquisitions, ce qui a permis aux entreprises d'avoir rapidement accès au marché américain, d'absorber immédiatement la technologie américaine ou les deux.

3.4 Fusions et acquisitions transatlantiques

Avec en tête les Britanniques, nombreuses ont été les grandes entreprises européennes qui se sont mises à acheter frénétiquement aux Etats-Unis à partir de 1998. British Petroleum, par exemple, a acheté Amoco, Vodafone s'est attaqué à Airtouch Communications et Daimler a choqué Detroit quand il a renchéri sur Chrysler. Entre-temps, Random House devenait filiale de Bertelsmann. Ahold, le géant néerlandais de l'épicerie acquérait Giant Foods et de nombreuses autres distributeurs alimentaires aux Etats-Unis. Bankers trust passait sous le contrôle de Deutsche Bank, l'une des nombreuses institutions financières américaines avalées par leurs contreparties européennes. Le rythme s'est accéléré au cours des dernières années 90, les capitaines d'industrie européens injectant des milliards dans des acquisitions aux Etats-Unis de crainte

d'être tenus en dehors du marché le plus dynamique, le plus riche et le plus innovateur du monde. En 1998, par exemple, quelque 36 opérations transatlantiques de fusions et acquisitions d'une valeur de 1 milliard de dollars ont été effectuées ; dans 25 d'entre elles, la partie acquérante était constituée par des entreprises européennes. Les entreprises du Royaume-Uni menaient la charge en se portant acquéreurs dans 12 des mariages d'entreprises. En 1999, on comptait encore 36 fusions et acquisitions transatlantiques pour une valeur de 1 milliard de dollars ou plus, les acquéreurs étant des entreprises européennes dans 27 opérations. Là encore, les entreprises britanniques étaient aux avant-gardes de la vague de fusions et acquisitions en se portant acquéreurs dans 9 opérations.

En 2000, au pic du boom transatlantique des fusions et acquisitions, on comptait 60 opérations de plus de 1 milliard de dollars dont un peu plus des deux tiers (41) impliquait l'acquisition européenne d'une société cible américaine. Là encore, les entreprises britanniques étaient en tête (en étant acquéreurs dans 13 opérations), bien qu'en général la participation fût plus large, impliquant des sociétés espagnoles, italiennes, danoises et suédoises qui voulaient prendre part à la dynamique ambiante. Sur les 132 opérations de plus de 1 milliard de dollars entre 1998 et 2000, les entreprises américaines étaient la cible de plus de deux tiers des opérations. Parmi les 25 fusions transatlantiques qui ont eu lieu en 2001, les entreprises américaines en ont été la cible vingt et une fois.

Entre 1998 et 2000, les acquisitions européennes aux Etats-Unis représentaient près de 600 milliards de dollars renforçant les intérêts européens

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

aux Etats-Unis pour un montant, aux coûts historiques, de 835 milliards de dollars en 2000, soit un quart de plus que les intérêts américains investis en Europe. Au début de la nouvelle décennie, l'écart des investissements étrangers entre les Etats-Unis et l'Europe (les investissements américains en Europe comparés aux investissements européens aux Etats-Unis) n'avait jamais été aussi grand et aussi en faveur de l'Europe. C'est une autre façon de dire qu'à la suite du boom transatlantique des fusions et acquisitions, les entreprises européennes étaient, comme jamais auparavant, exposées à l'économie américaine. Aussi, lorsque la vague puissante de l'expansion économique américaine des années 1990 est retombée en 2001, l'Europe était plus exposée au retournement de conjoncture que beaucoup ne le pensaient.

Étude de cas III

De l'immunité au désespoir Le ralentissement des Etats-Unis en 2001 et son impact sur l'Europe

Les statistiques des échanges commerciaux restent la référence normale pour mesurer le commerce transfrontalier des pays. Mais le ralentissement économique des Etats-Unis en 2001 est le meilleur exemple qui illustre les limites de ces chiffres et la conviction générale du moment qui voudrait que l'Europe soit "immunisée" face à cet événement.

Retour sur 2001. Au fur et à mesure que le ralentissement des Etats-Unis se confirme

au début de l'année, l'Asie, l'Amérique latine et de nombreuses autres régions dépendantes des Etats-Unis pour la croissance de leurs exportations commencent à sentir le mal dont souffre l'Amérique. Les plus exposés étaient les partenaires de l'ALENA, le Mexique et le Canada en raison de l'importance de leur commerce et des liens d'investissements avec les Etats-Unis. Les exportateurs de l'Asie en développement, tirés par la technologie, (Taïwan, la Corée du Sud, les Philippines, la Malaisie) couraient le même danger en raison de leur dépendance des dépenses en technologies engagées par les Etats-Unis. En même temps que l'économie américaine ralentissait au cours de 2001, de nombreuses économies asiatiques et d'ailleurs, commercialement dépendantes, faisaient de même.

On pensait que l'Europe, au contraire du reste du monde, sortirait relativement indemne du ralentissement américain puisqu'une analyse des seuls échanges commerciaux révélait une très faible exposition européenne aux Etats-Unis. Si l'on se fiait au commerce, l'Europe était à peine à la hauteur du Mexique ou du Canada dont les exportations vers les Etats-Unis représentaient plus de 25 %, respectivement, du PIB. L'Euroland apparaissait comme isolée puisque les Etats-Unis ne représentaient que 2,2 % de la production totale de l'Euroland. Les pourcentages pour l'Allemagne, l'Italie et la Suisse étaient de 2,6 %, 1,9 % et 3,8 % respectivement. Les exportations françaises aux Etats-Unis en pourcentage du PIB étaient encore

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

moindres $-1,7\%$. Pour le Royaume-Uni, le chiffre était plus élevé -3% , mais il n'y avait pas de quoi trop s'alarmer. Plus le pourcentage était bas, plus le degré d'isolement par rapport au ralentissement économique était grand –du moins, en apparence.

Cette logique s'est révélée fausse. La seule analyse des échanges commerciaux entre les Etats-Unis et l'Europe ne tenait pas compte de la présence massive des investissements des entreprises européennes aux Etats-Unis et du boom de la fin des années 90 des activités transatlantiques de fusions et acquisitions. Elle ignorait le fait que les relations économiques transatlantiques trouvaient leurs racines dans l'investissement direct à l'étranger, le commerce ne jouant qu'un rôle secondaire. Ainsi, la récession américaine de 2001 n'a pas été transmise à l'Europe par la voie traditionnelle du commerce, c'est-à-dire un ralentissement des exportations européennes aux Etats-Unis mais bien par les filiales européennes qui avaient des activités aux Etats-Unis. Tout comme les bénéfices des entreprises américaines commençaient à baisser au deuxième semestre 2000, les profits de nombreuses filiales européennes aux Etats-Unis faisaient de même. Que ce soit dans les services, la production industrielle ou la technologie, le retournement de la conjoncture n'épargnait personne aux Etats-Unis. De la même façon, le revenu des filiales européennes aux Etats-Unis chutait de $4,4\%$ au deuxième semestre 2000 par rapport à la même période l'année

précédente. L'année suivante, en 2001, les gains se resserraient encore plus, l'économie américaine étant en récession les trois quarts de l'année.

En 2001 en Europe, le sentiment initial d'immunité face à la récession américaine faisait place au désespoir, les multinationales européennes voyant, les unes après les autres, leurs bénéfices mis à mal par cette récession. Cette année-là, les filiales allemandes aux Etats-Unis enregistraient des pertes de plus de 6 milliards de dollars tandis que les revenus des filiales néerlandaises aux Etats-Unis plongeaient de 51% . Globalement, les revenus des filiales européennes aux Etats-Unis chutaient de 36% en 2001 par rapport à l'année précédente, confirmant largement le fait que ce qui est mauvais pour les Etats-Unis l'est également pour l'Europe des entreprises, notamment pour les entreprises européennes très impliquées dans les investissements aux Etats-Unis.

Parler d'immunité européenne face au retournement de conjoncture aux Etats-Unis, c'était tout simplement ignorer le fait que les entreprises européennes fournissent des biens et services à leurs clients américains par le vecteur principal des filiales étrangères et non pas par les échanges commerciaux. Ainsi, les ventes des filiales étrangères allemandes implantées aux Etats-Unis destinées au marché nord-américain étaient, en 2000, plus de quatre fois supérieures aux exportations de marchandises de l'Allemagne vers les Etats-Unis cette même année. De même,

3

Les liens transatlantiques ne faiblissent pas, ils se renforcent

si le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la France, la Suisse et la Belgique ne semblent pas particulièrement exposés aux Etats-Unis en termes d'échanges commerciaux, la situation est très différente au niveau des filiales.

Les importations américaines en provenance du Royaume-Uni n'atteignaient que 71 milliards de dollars en 2000, soit moins de la moitié de celles de la Chine la même année. Toutefois, les chiffres du commerce masquent le poids des entreprises britanniques dans l'économie américaine. En ne considérant que les échanges commerciaux, on ignore le fait que les entreprises britanniques détiennent plus de 734 milliards de dollars d'actifs américains et que les filiales britanniques emploient plus de 1,2 million de travailleurs américains, ce qui a permis aux filiales étrangères de générer près de 363 milliards de dollars de ventes en 2000. Ce chiffre était environ quatre fois et demi supérieur aux importations américaines en provenance du Royaume-Uni cette même année. En ajoutant l'ensemble des ventes réalisées par les entreprises britanniques (ventes des filiales + importations américaines provenant du Royaume-Uni), en 2000, le pourcentage de ventes totales des filiales étrangères comptait pour plus de 80% dans le revenu des filiales à l'étranger. La situation était identique en Allemagne, aux Pays-Bas, en France, en Suisse et au sein de l'Union européenne en général, rendant ainsi les statistiques sur les échanges bilatéraux pratiquement inutiles pour évaluer le niveau réel du commerce entre les Etats-Unis et l'Europe.

En dernier lieu, le ralentissement de l'activité économique américaine a eu sur l'Europe un impact beaucoup plus important que prévu. Avec l'affaiblissement de l'économie américaine en 2001, la détérioration de la croissance des bénéficiaires aux Etats-Unis s'est traduite par une diminution des bénéfices et de la confiance pour de multiples entreprises européennes, dont bon nombre venaient juste d'acquérir des actifs américains dans le boom des fusions et acquisitions de la fin des années 1990. Après avoir investi plusieurs milliards dans les actifs américains, effectué nombre d'investissements au plus haut de la bulle financière américaine, de nombreuses entreprises européennes se sont soudainement retrouvées lourdement endettées, avec des taux de rentabilité négatifs aux Etats-Unis et une chute de la valeur de leurs participations. Par la suite, de nombreuses entreprises européennes étaient contraintes de sabrer leurs dépenses de capital et de réduire la masse salariale aux Etats-Unis et en Europe. Comme on pouvait s'y attendre, la confiance des consommateurs dans l'Euroland s'est détériorée parallèlement à celle des entreprises, sapant ainsi le niveau de la croissance économique de l'Euroland à court terme. En résumé, loin d'être immunisée face au ralentissement de l'activité économique américaine, dans les faits, l'Europe, compte tenu de ses investissements profondément enracinés aux Etats-Unis, est beaucoup plus exposée aux conditions économiques américaines que toute autre région du monde.

4 Après le boom, la remise en cause ?

Entre 1998 et 2000, les intérêts européens aux Etats-Unis ont bondi à des niveaux sans précédent. Mais peu après que les investisseurs européens eurent mis des milliards dans l'acquisition d'actifs aux Etats-Unis, l'économie américaine s'essouffait. Au cours de 2001 et en 2002, la détérioration des conditions économiques aux Etats-Unis s'est traduite par une baisse des bénéfices des filiales de nombreuses multinationales européennes et une baisse de la rentabilité pour les investisseurs européens qui avaient accumulé les titres américains (bons du Trésor, obligations d'État et actions) à la fin des années 1990. Le résultat est que les investissements européens aux Etats-Unis (en investissements directs à l'étranger et portefeuilles) ont fortement chuté l'année dernière.

Du côté des entreprises, les mêmes dirigeants qui menaient la charge aux Etats-Unis se tenaient soudainement sur la défensive en 2002. En effet, quelques capitaines d'industrie ont perdu leur poste en partie en raison des investissements mal rentabilisés aux Etats-Unis. Aujourd'hui, il ne fait pas de doute que le sentiment exprimé par M. Prabhu d'Alcatel, il y a quelques années, à savoir qu'aucun acteur sérieux ne peut se permettre d'être absent du marché américain, relève du passé, du moins pour l'instant.

Aujourd'hui, les entreprises européennes sont beaucoup plus circonspectes sur les acquisitions américaines comme le montre le retournement brutal des investissements directs européens aux Etats-Unis en 2002. Sur les neuf premiers mois de 2002, les investissements directs étrangers d'Europe représentaient à peine 24 milliards de dollars, en baisse de quelque 77 % par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Les investissements à l'étranger s'établissaient à environ 32 milliards de dollars pour l'ensemble de l'année, soit une fraction des niveaux records enregistrés en 2000 où ils atteignaient près de 240 milliards de dollars. Les données préliminaires pour 2002 montrent que l'activité européenne de fusions et acquisitions était dirigée sur l'Europe elle-même, l'intérêt étant moindre pour les Etats-Unis.

De la même façon, les investisseurs européens sont devenus moins entichés d'actifs aux Etats-Unis comme les bons du Trésor, les actions et obligations. Les investisseurs de l'Euroland, par exemple, ont été vendeurs nets de titres américains sur les dix premiers mois de 2003, vendant plus de 5 milliards de dollars d'actifs aux Etats-Unis alors qu'en 2001, ils étaient acheteurs nets pour 50 milliards d'actifs aux Etats-Unis, après des achats nets records de 111 milliards en 2000.

Cela dit, la récession économique transatlantique américaine de 2001 a prélevé sa dîme sur les investissements directs à l'étranger et sur les portefeuilles. Ce n'est pas inhabituel dans la mesure où les récessions ou les revirements économiques dépriment généralement les flux de capitaux transfrontaliers à court terme. La récession

4

Après le boom, la remise en cause ?

américaine du début des années 1990, par exemple, a déclenché au cours des deux années suivantes un revirement des apports de capitaux européens (investissements directs à l'étranger et portefeuilles). C'est pourquoi, il ne faudrait pas directement corréler la baisse des apports de capitaux européens à court terme aux multiples vents contraires qui secouent actuellement l'économie transatlantique. L'hypothèse de base de cette étude est que le retournement des flux d'investissement est plus un événement conjoncturel qui reflète la faiblesse des bénéficiaires, la fragilité de la croissance et la dévaluation des valeurs boursières transatlantiques qu'un retrait structurel, à grande échelle de la présence européenne aux Etats-Unis ou *vice versa*.

Cela dit, les nombreux points de tension qui pèsent sur les relations transatlantiques pourraient entraîner une remise en cause des deux parties, s'ils étaient mal gérés ou si on leur permettait de couvrir trop longtemps. Il pourrait en être de même pour d'autres tendances et développements qui sont en dehors de l'économie transatlantique. Par exemple, une Chine

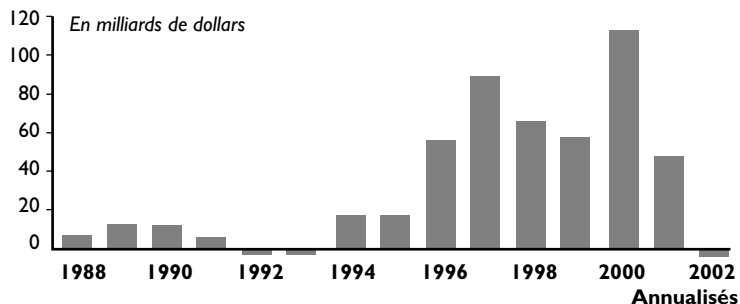
plus dynamique (qui a attiré plus d'investissements directs à l'étranger l'an passé) pourrait déclencher un détournement des flux d'investissements des Etats-Unis et de l'Europe au profit de la Chine. Une Europe centrale plus dynamique pourrait avoir un effet similaire et entraîner un déport des flux de capitaux et des prises de participation de l'ouest vers l'est au sein de l'Europe élargie.

Étude de cas IV Que signifierait l'entrée du Royaume-Uni dans l'Euroland pour les Etats-Unis ?

La possible entrée du Royaume-Uni dans l'Union économique et monétaire européenne est une décision qui fera date non seulement pour le pays, mais pour l'Europe. L'événement sera aussi d'importance pour les Etats-Unis puisqu'aucun pays dans le monde ne compte autant dans les bilans des entreprises américaines que le Royaume-Uni.

Malgré tout ce qu'on entend sur la main-d'œuvre bon marché du Mexique et de la Chine, et l'inflexion correspondante de la production américaine vers ces pays à faible coût, il n'en reste pas moins que depuis quarante ans, le Royaume-Uni est de loin la destination étrangère préférée des entreprises américaines. Il était l'acteur le plus important dans le grand boom des

Achats nets par l'Euroland de titres des Etats-Unis, 1988-2002



Source : Trésor américain

4

**Après le boom,
la remise en
cause ?**

investissements étrangers aux Etats-Unis dans les années 1990, captant un peu plus de 20 % du total des investissements directs sur cette période. Les Pays-Bas arrivaient loin derrière en deuxième position, avec 8,4 % du total.

En 2001, le Royaume-Uni représentait près de 12 % de l'ensemble des investissements des Etats-Unis à l'étranger et presque un quart de leurs investissements en Europe. En d'autres termes, les investissements de l'Amérique dans le monde sont fortement enracinés au Royaume-Uni, lien atlantique qui a prospéré et a été soutenu au cours des décennies par une langue commune, un cadre juridique similaire et surtout une convergence des cultures d'entreprise. En étant un des piliers du modèle de capitalisme anglo-saxon, le Royaume-Uni a été le lieu naturel d'implantation des entreprises américaines.

Sur les 2 800 milliards de dollars d'actifs américains (provenant de filiales de sociétés américaines à participation majoritaire) enregistrés dans l'Union européenne en 2000 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles), environ 45 % étaient implantés au Royaume-Uni. Par rapport au reste du monde, les actifs américains au Royaume-Uni étaient pratiquement égaux aux actifs combinés des filiales implantées dans les pays en voie de développement d'Asie, d'Amérique latine, d'Afrique et du Moyen-Orient. Actuellement, les filiales de

sociétés américaines au Royaume-Uni ont une production annuelle supérieure à celle de la plupart des pays : leur produit brut a atteint 110 milliards de dollars en 2000, soit plus que la production totale de pays à revenu intermédiaire comme le Chili, les Philippines et Singapour. En termes d'emploi, les filiales étrangères de sociétés américaines à participation majoritaire ont employé plus de 3,3 millions de personnes dans l'Union européenne en 2000, dont le tiers au Royaume-Uni. Alors que nombre d'Américains s'inquiètent des pertes d'emplois aux Etats-Unis au profit de la Chine et du Mexique, peu semblent avoir pris conscience que les filiales étrangères des sociétés américaines emploient plus d'un million de Britanniques, soit près de cinq fois le nombre de Chinois employés dans des filiales américaines en Chine. Dans la production industrielle, les filiales à l'étranger des sociétés américaines employaient quelque 432 000 personnes au Royaume-Uni en 2000, soit plus du double des employés en Chine.

Les filiales à participation majoritaire de sociétés américaines implantées en Grande-Bretagne ont également réalisé le meilleur chiffre d'affaires avec un total de 397 milliards de dollars en 2000, chiffre bien supérieur à celui réalisé par les filiales américaines dans les pays en voie de développement d'Amérique latine (295 milliards de dollars) et d'Asie (286 milliards de dollars) au cours de la même année.

4

**Après le boom,
la remise en
cause ?**

Enfin, le Royaume-Uni dépasse tous les autres marchés du monde dans un domaine primordial : les bénéfices hors Etats-Unis. En 2001 les filiales des entreprises américaines au Royaume-Uni ont dégagé 12 milliards de dollars de bénéfices, résultat légèrement inférieur à la totalité des bénéfices des filiales implantées dans les pays d'Asie en développement, mais qui représente quasiment le double des bénéfices tirés de l'Amérique latine. Globalement, pendant la période 1990-2001, le Royaume-Uni a représenté environ 13 % de la totalité des bénéfices des filiales des sociétés américaines à l'étranger et environ 27 % des bénéfices totaux en Europe.

Devant cette situation, les investisseurs et les décideurs politiques américains devraient davantage s'intéresser à la décision du Royaume-Uni d'adhérer ou non à la zone euro. L'adoption de l'euro favoriserait les échanges entre le Royaume-Uni et l'Europe, les flux d'investissements ainsi qu'une plus grande convergence économique entre le Royaume-Uni et l'Euroland. Tous ces facteurs stimuleraient la croissance européenne et seraient profitables pour les entreprises américaines qui considèrent non seulement le Royaume-Uni comme un marché florissant en soi, mais également comme un tremplin vers l'Europe continentale. Ainsi, l'entrée du Royaume-Uni dans la zone euro renforcerait les liens entre les filiales étrangères des sociétés américaines implantées de part et d'autre de la

Manche, ce qui aiderait les entreprises américaines à développer leurs opérations paneuropéennes. Il en résulte que l'Amérique est très concernée par la décision du Royaume-Uni d'adhérer ou non à l'UEM. Malheureusement, nombreux sont ceux aux Etats-Unis qui n'en voient pas les raisons.

5 Un regard sur l'avenir : le passé ne serait-il qu'un prélude ?

Il n'y a rien de prédestiné dans la prééminence de l'économie transatlantique et de nombreuses questions sont au cœur des préoccupations pour l'avenir. Le Royaume-Uni maintiendra-t-il son rôle unique de marché n° 1 dans le monde pour les multinationales américaines ? Les investissements étrangers de l'Amérique resteront-ils largement orientés vers l'Europe en 2025 ou même en 2010 étant donné la fragilité économique de l'Europe ? Inversement, la plupart des investissements européens iront-ils encore aux Etats-Unis ? L'une ou l'autre partie trouvera-t-elle un terrain et un intérêt communs avec une autre région du monde (comme l'Asie, en général, et la Chine en particulier) qui conduira, en fin de compte, à un relâchement des liens atlantiques ? Les initiatives politiques (comme la loi Sarbanes-Oxley) ou les litiges commerciaux (sur des questions comme les organismes génétiquement modifiés ou les Foreign Sales Corporations) créeront-elles une brouille permanente des relations ?

Étant donné l'acrimonie actuelle entre les Etats-Unis et l'Europe, on serait tenté de supposer que l'économie transatlantique est entrée dans

son crépuscule, que la décennie d'intense intégration économique des années 1990 était plus une anomalie historique (une bulle induite par les marchés financiers) qu'une tendance continue ; que les dix prochaines années marqueront une période de stagnation (ou pire, de déclin) pour l'économie transatlantique. Les adeptes de ce dernier point de vue pensent que le futur de l'Europe se trouve à l'Est, en Europe centrale, dans le processus formel de l'élargissement. Beaucoup défendent l'idée que l'élargissement représente le contrepoids européen le plus logique à l'économie américaine et doit être cultivé et alimenté en termes politiques et économiques. D'autres pensent que l'euro et l'approfondissement financier de l'Europe aideront les Européens à atténuer les pressions des Etats-Unis et permettront à l'Europe d'émerger comme une alternative politique légitime face aux Etats-Unis. Ailleurs, étant donné le sentiment anti-américain du Moyen-Orient et d'une partie de l'Afrique, beaucoup ont pressé l'Union européenne d'ignorer les intérêts américains et d'aller de l'avant en imposant ses propres concepts économiques et politiques pour la région, indépendamment des Etats-Unis. Parallèlement, beaucoup clament que le futur est en Chine, ce qui requiert le transfert des ressources transatlantiques vers l'Empire du Milieu.

Aux Etats-Unis, entre-temps, peu à peu naît le sentiment que l'Europe sera toujours à la traîne de l'économie américaine et que l'Europe aura besoin de l'Amérique plus que l'Amérique n'aura besoin de l'Europe. En termes de sécurité mondiale, des voix s'élèvent aux Etats-Unis aujourd'hui pour prétendre que l'Europe est

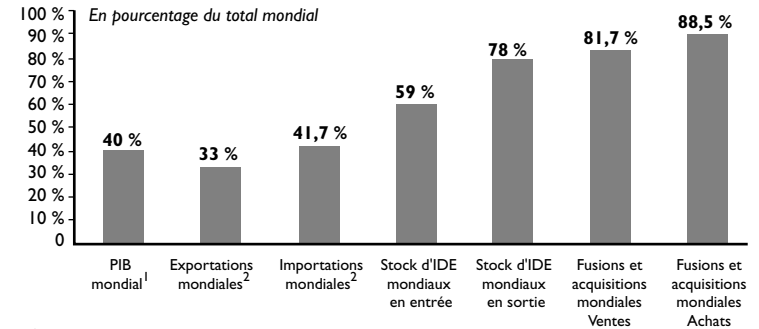
5

Un regard sur l'avenir : le passé ne serait-il qu'un prélude ?

moins un partenaire qu'une béquille. Des deux côtés de l'Atlantique, on assiste à une baisse de respect mutuel croissant sur une série de questions qui vont de l'économie à la défense, aux droits de l'Homme et au "nation building".

Malgré l'atmosphère acerbe et tendue des deux côtés de l'Atlantique, le terrain commun entre les Etats-Unis et l'Europe reste fertile pour un approfondissement de l'intégration économique. Les politiques macro et microéconomiques des Etats-Unis et de l'Europe sont plus alignées que divergentes. La dynamique qui a rapproché les deux parties dans les années 1990 (déréglementation de l'industrie, convergence technologique, libéralisation des marchés financiers et valeurs entrepreneuriales communes) reste largement intacte des deux côtés de l'océan et est encore de loin de *facto* la norme mondiale. Naturellement, les entreprises américaines et européennes sont économiquement en concurrence. Mais les fusions ont été si nombreuses qu'il est difficile pour les consommateurs et les décideurs politiques de dire qui est "européen" et qui est "américain". De plus, pour les travailleurs comme pour les consommateurs, l'économie n'est pas un jeu à somme nulle. Si l'Europe croît, l'Amérique prospère. Si l'Europe construit un grand marché unique sans obstacles au commerce, les Américains en profiteront. Comme le marché européen est très vaste, un taux de croissance de 2 % créerait un nouveau marché mondial plus important que Taïwan. Si les litiges commerciaux transatlantiques occupent les gros titres, il faut garder à l'esprit que les échanges commerciaux représentent moins de 20 % du commerce transatlantique (commerce + ventes des filiales étrangères).

L'économie transatlantique dans l'économie mondiale



¹ Fondé sur des estimations à PPA

² A l'exclusion du commerce intra UE

Source : NU, FMI, sources officielles du gouvernement, chiffres pour 2001

Les deux parties doivent faire un gros travail de fond. La gouvernance des entreprises, l'harmonisation fiscale, les normes financières réglementaires ne sont que quelques questions de microéconomie qui réclament attention et action. Ajoutons à ce cocktail, les différends Europe-Etats-Unis sur les brevets pharmaceutiques au tiers monde et le litige bilatéral aigu sur les aliments génétiquement modifiés. La législation anti-trust est un autre domaine de conflit même si la création du "Groupe de travail Etats-Unis-Union européenne sur les fusions" pourrait servir de modèle pour essayer de résoudre les différentes questions qui enveniment les relations.

Quant à l'élargissement de l'Union européenne, la complexité du processus donne l'impression que l'Europe est plus penchée sur ses affaires intérieures qu'extérieures. Mais l'intégration régulière des pays d'Europe centrale au sein du marché unique de l'Union européenne devrait

5

Un regard sur l'avenir : le passé ne serait-il qu'un prélude ?

rendre l'Europe plus attirante pour les multinationales américaines, les poussant à investir de nombreux capitaux en Europe. Entre-temps, la libre circulation des capitaux les porte là où les rendements sont les plus intéressants dans le monde ; si l'économie américaine dépasse en performance les pays industrialisés à long terme, les investisseurs européens resteront intéressés par les actifs américains, malgré le récent recul des flux de capitaux.

Alors que le passé n'est pas vraiment un prélude, notre hypothèse de base demeure que les liens transatlantiques plieront mais ne se rompront pas sous les multiples pressions actuelles, que les États-Unis et l'Europe resteront mutuellement dépendants en ce qui concerne le commerce et les investissements. Ces hypothèses, toutefois, n'excluent pas, dans les dix prochaines années, la perspective d'une intensification des échanges et des flux d'investissements avec des parties non-atlantiques. En fait, cette étude suppose que ce scénario ait lieu.

Dans l'hypothèse pleine d'espoir que l'Europe centrale prospère pour devenir une économie de marché florissante, que la Chine devienne le moteur de la croissance en Asie et que l'Amérique latine trouve la voie d'une croissance durable, sur cette toile de fond, il paraîtrait naturel que les futurs flux commerciaux et d'investissements de l'Europe se tournent, bien que modestement, vers ces nouveaux centres de croissance régionaux. Cette réorientation marquera une nouvelle phase dans l'économie transatlantique dans la mesure où les deux parties rivaliseront d'influence politique et commerciale en Asie, en Europe centrale, en Amérique latine et ailleurs dans le monde.

Conclusion

La prééminence de l'économie transatlantique

Ce n'est qu'après avoir analysé les flux macro et microéconomiques de l'économie transatlantique que l'on commence à comprendre le degré d'interdépendance des Etats-Unis et de l'Europe atteint au cours des cinquante dernières années. De loin, mais sans qu'il soit possible d'en faire l'évaluation complète, l'Europe est le plus important marché mondial pour l'Amérique des entreprises. La région n'est pas seulement une source essentielle de revenus pour des valeurs solides comme IBM, General Electric et Ford Motor. C'est aussi un apporteur stratégique de capitaux ou de liquidités pour les Etats-Unis largement endettés et qui doivent actuellement emprunter plus de 1,4 milliard de dollars par jour pour financer leur déficit de comptes courants. Aucun de ces points ne devrait être oublié par les décideurs politiques américains.

De leur côté, bien des entreprises européennes se sentent plus à l'aise aux Etats-Unis qu'en Europe. Comme la récession américaine de 2001 l'a clairement révélé, lorsque les Etats-Unis toussent, l'Europe tousse aussi. Ce n'est pas seulement vrai pour les entreprises européennes qui ont une grande part de leurs activités aux Etats-Unis, mais c'est également vrai

pour les milliers d'investisseurs européens qui détiennent des bons du Trésor, des obligations ou des titres des Etats-Unis. Tout comme leurs contreparties américaines, la dernière chose à souhaiter aux sociétés et investisseurs européens, serait un divorce transatlantique qui ruinerait leurs investissements aux Etats-Unis. Comme Daniel Hamilton l'a observé :

“Nos sociétés sont devenues à ce point interdépendantes que, dans un certain nombre de domaines spécifiques, Européens et Américains ont transcendé les relations ‘étrangères’. Nous sommes arrivés dans un nouveau territoire où les intérêts économiques et sociaux spécifiques et les acteurs transnationaux transgressent les frontières nationales, outrepassent les politiques nationales et défient les formes traditionnelles de gouvernance dans l'ensemble du monde atlantique. Les réseaux d'interdépendance créés de part et d'autre de l'Atlantique, sont devenus si denses dans les faits qu'ils ont atteint une qualité très différente de celle que l'un ou l'autre continent peut avoir avec toute autre région. Nous commençons seulement à comprendre les nombreuses dimensions de ce phénomène.”⁽²⁾

Aucune des parties ne peut se permettre un divorce transatlantique. Ni le reste du monde. Si les Etats-Unis et l'Europe devaient devenir antagonistes au lieu de rester des collaborateurs mondiaux, l'économie mondiale en souffrirait. Comme les Etats-Unis et l'Europe, combinés, représentent environ 40 % du PIB mondial et plus d'un tiers du commerce mondial, les litiges transatlantiques prennent inévitablement des dimensions mondiales. Sans la coopération Etats-Unis-Europe, le nouveau cycle du commerce mondial lancé à

⁽²⁾ Voir son discours à l'ouverture du bureau à Washington, D.C., de la société de recherche allemande (Deutsche Forschungsgemeinschaft), le 17 septembre 2002 ; voir également Daniel Hamilton, *Die Zukunft ist nicht mehr, was sie war: Europa, Amerika, und die neue strategische Landschaft* (Stuttgart: Robert Bosch Stiftung, 2001)

Conclusion

Doha pourrait échouer. L'aide aux pays en développement—notamment l'Afrique—piétinerait. Le processus d'élargissement pourrait créer des clivages comme l'a montré la récente rupture entre la "vieille" et la "nouvelle" Europe face à l'intention de l'Amérique de mener la guerre en Irak. En d'autres termes, quand les éléphants dansent, les autres risquent d'être écrasés.

De plus, la portée d'un divorce transatlantique va au-delà de l'économie mondiale. Une faille sérieuse dans les relations pourrait compromettre et ruiner la coopération bilatérale dans d'autres domaines qui exigent une collaboration et non pas une compétition. Les questions d'ordre mondial qui nécessitent un leadership Etats-Unis-Europe vont de la guerre contre le terrorisme aux négociations sur le changement climatique, à la paix au Moyen-Orient, à la prolifération des armes de destruction massive et à la montée des tensions nucléaires dans la péninsule coréenne. Enfin, les fissures de l'économie transatlantique représentent un réel danger pour les Etats-Unis, l'Europe et l'économie mondiale. Plus vite les leaders d'opinion des deux côtés de l'Atlantique prendront conscience de cette dynamique, mieux ce sera pour tout le monde.

Annexes

1. Les liens qui unissent – Les dix premiers investisseurs et destinations des IDE
2. Implantation des IDE (Investissements directs à l'étranger) américains en Europe
3. Implantation des IDE européens aux Etats-Unis
4. IDE américains en Chine et en Europe
5. Engagement mondial : ventes des filiales à l'étranger comparées au commerce
6. Commerce 2001 avec les parties associées
7. Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques en 2000
8. Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques en 1999
9. Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques en 1998
10. Transmission interrégionale Internet à haut débit

Les liens qui unissent

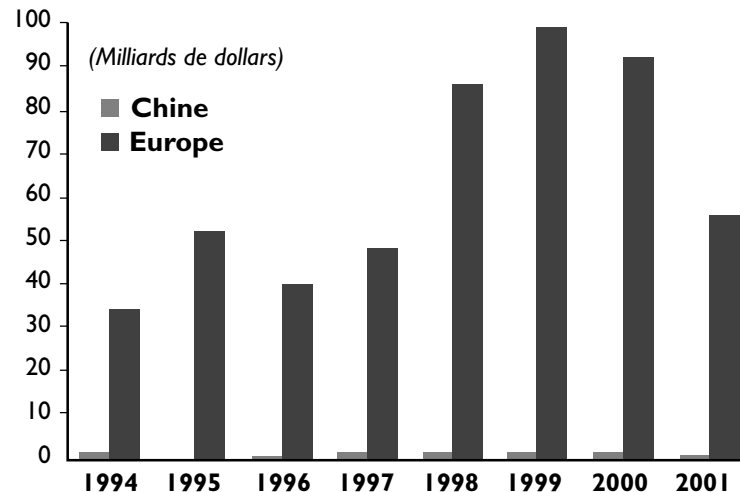
IDE américains par pays, 10 premières destinations, 2001 (part en % aux coûts historiques)		Position IDE aux U.S.A, 10 premiers investisseurs, 2001 (part en % aux coûts historiques)			
Classement	Pays	Part en %	Classement	Pays	Part en %
1	Royaume-Uni	18,0%	1	Royaume-Uni	16,5%
2	Canada	10,1%	2	Japon	12,0%
3	Pays-Bas	9,5%	3	Pays-Bas	12,0%
4	Japon	4,6%	4	Allemagne	11,6%
5	Suisse	4,6%	5	France	11,1%
6	Allemagne	4,4%	6	Suisse	9,5%
7	Mexico	3,8%	7	Canada	8,2%
8	Belgique/Luxembourg	3,6%	8	Belgique/Luxembourg	4,2%
9	France	2,8%	9	Irlande	2,1%
10	Brésil	2,6%	10	Suède	1,8%
TOTAL		64,1%	TOTAL		89,0%

Source: Bureau of Economic Analysis

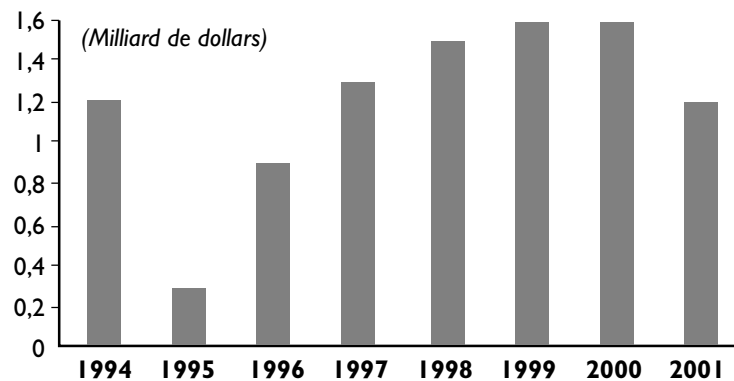
Implantations américaines en Europe		Implantation des IDE européens aux États-Unis	
Milliards de \$	en % des IDE totaux	Milliards de \$	en % des IDE totaux
Pétrole	28,2	Pétrole	80,0
Production industrielle	204,3	Production ind.	396,6
Produits alimentaires	18,2	Produits alim.	17,6
Produits chimiques	76,0	Produits chimiques	119,2
Métaux	11,0	Métaux	19,1
Machines industrielles	31,9	Machines	116,9
Matériel électrique	21,2	Autre prod. manuf.	123,8
Transport	11,3		
Autre production manuf.	34,7	Commerce de gros	49,0
		Commerce de détail	30,5
Commerce de gros	51,3	Activité bancaire	56,6
Activité bancaire	25,2	Finances (ex. Bqes)	43,0
Finances (ex. Banques)	320,6		
		Assurances	96,4
Services	50,6	Immobilier	16,1
Autres	45,5	Services	91,5
		Autres	87,0
			76,6

Note : aux coûts historiques 2001
Source : Bureau of Economic Analysis

IDE des Etats-Unis en Chine et en Europe



IDE des Etats-Unis en Chine



Source : Bureau of Economic Analysis

Engagement mondial : ventes des filiales à l'étranger comparées au commerce

En milliards de dollars, 2000	Ventes des filiales à l'étranger comparées au commerce
Ventes mondiales des filiales américaines	2891,5
Exportations totales des Etats-Unis	1064,2
Ventes totales des filiales aux Etats-Unis	2334,7
Importations américaines	1442,9
En milliards de dollars, 2000	Ventes des filiales comparées au commerce avec l'Europe
Ventes des filiales américaines en Europe	1438,6
Exportations américaines en Europe	283,7
Ventes des filiales européennes aux Etats-Unis	1420,1
Importations américaines en provenance de l'Europe	336,9

Source : Bureau of Economic Analysis

Commerce avec les parties associées

Importations américaines		Exportations américaines	
Commerce avec les parties associées en % du total		Commerce avec les parties associées en % du total	
Union européenne	54	30	
France	39	27	
Allemagne	66	30	
Pays-Bas	53	41	
Royaume-Uni	48	26	
Autres UE	52	29	

Source : US Census Bureau

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 2000

Valeur (milliards \$)	Société acquiseuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
1 27.2	BP Amoco PLC	Royaume-Uni	ARCO	Etats-Unis
2 25.1	Unilever PLC	Royaume-Uni	Bestfoods	Etats-Unis
3 16.5	UBS AG	Suisse	PaineWebber Group Inc	Etats-Unis
4 11.8	Cap Gemini SA	France	Ernst & Young-Consulting Bus.	Etats-Unis
5 11.0	NTL Inc	Etats-Unis	CWC ConsumerCo	Royaume-Uni
6 8.3	America Online Inc	Etats-Unis	AOL Europe, AOL Australia	Allemagne
7 7.7	Chase Manhattan Corp	Etats-Unis	Robert Fleming Holdings Ltd	Royaume-Uni
8 7.6	ING Groep NV	Pays-Bas	Aetna-Fin'l Svcs & Int'l Bus.	Etats-Unis
9 6.2	Terra Networks (Telefonica SA)	Espagne	Lycos Inc	Etats-Unis
10 6.0	ING Groep NV	Pays-Bas	ReliaStar Financial Corp	Etats-Unis
11 5.4	PowerGen PLC	Royaume-Uni	LG&E Energy Corp	Etats-Unis
12 5.0	British Telecom.	Royaume-Uni	AT&T-Worldwide Assets, Ops	Etats-Unis
13 5.0	WPP Group PLC	Royaume-Uni	Young & Rubicam Inc	Etats-Unis
14 4.9	Stora Enso Oyj	Finlande	Consolidated Papers Inc	Etats-Unis
15 4.3	France Telecom SA	France	Global One Co	Etats-Unis
16 4.3	Sema Group PLC	Royaume-Uni	LHS Group Inc	Etats-Unis
17 4.2	Nat'l Grid Group PLC	Royaume-Uni	New England Electric System	Etats-Unis
18 3.9	BASF AG	Allemagne	American Cyanamid Agri Prod.	Etats-Unis
19 3.7	NTL Inc	Etats-Unis	Cablecom Holding AG	Suisse
20 3.6	Koninklijke Ahold NV	Pays-Bas	US Foodservice Inc	Etats-Unis

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 2000 (suite)

Valeur (milliards \$)	Société acquéreuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
21	3.6	Corning Inc	Etats-Unis	Pirelli SpA-Optical Components Italie
22	3.4	Rodamco N.Amer. NV	Pays-Bas	Urban Shopping Centers Inc Etats-Unis
23	2.8	Investor Group	Etats-Unis	Deutsche Telekom AG-North Allemagne
24	2.8	Havas Advertising SA	France	Snyder Communications Etats-Unis
25	2.7	Ford Motor Co	Etats-Unis	Land Rover (BMW) Royaume-Uni
26	2.5	Dexia Belgique	Belgique	Finl Security Assurance Hldgs Etats-Unis
27	2.5	Pearson PLC	Royaume-Uni	National Computer Systems Inc Etats-Unis
28	2.5	Bayer AG	Allemagne	Lyondell Chemical-Polylys Bus Etats-Unis
29	2.4	General Motors Corp	Etats-Unis	Fiat Auto SpA (Fiat SpA) Italie
30	2.3	Unilever NV	Pays-Bas	Slim-Fast Foods Co Etats-Unis
31	2.2	Salomon Smith Barney Hldgs	Etats-Unis	Schroders-Worldwide Investment Royaume-Uni
32	2.2	GDC Asset Mgmt Europe	France	NVESt LP Etats-Unis
33	2.2	Investor Group	Royaume-Uni	Mark IV Industries Inc Etats-Unis
34	2.2	Thomson-CSF	France	Racal Electronics PLC Royaume-Uni
35	2.1	Cisco Systems Inc	Etats-Unis	Pirelli-Fibre Optic Operations Italie
36	2.0	Rexam PLC	Royaume-Uni	American National Can Group Etats-Unis
37	1.9	Allianz AG	Allemagne	PIMCO Advisors Holdings LP Etats-Unis
38	1.8	Suez Lyonnaise des Eaux SA	France	United Water Resources Inc Etats-Unis
39	1.8	Alcatel SA	France	Genesys Telecommun Labs Etats-Unis
40	1.8	Koninklijke Numico NV	Pays-Bas	Rexall Sundown Inc Etats-Unis

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 2000 (suite)

Valeur (milliards \$)	Société acquéreuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
41	1.7	Elan Corp PLC	Irlande	Dura Pharmaceuticals Inc Etats-Unis
42	1.6	Nationwide Mutual Insurance Co	Etats-Unis	Gartmore Investment Mgmt Royaume-Uni
43	1.6	BP Amoco PLC	Royaume-Uni	Vastar Resources Inc Etats-Unis
44	1.6	Spirent PLC	Royaume-Uni	Hekimian Labs Inc Etats-Unis
45	1.5	Adecco SA	Suisse	Olstren Corp Etats-Unis
46	1.5	Cadbury Schweppes PLC	Royaume-Uni	Snapple Beverage Group Inc Etats-Unis
47	1.4	Corning Inc	Etats-Unis	Siemens AG-Optical Fiber, Cable Allemagne
48	1.3	Intel Corp	Etats-Unis	Giga A/S (NKT Holding) Danemark
49	1.2	Reliant Energy	Etats-Unis	Energieproduktbedrijf UNA NV Pays-Bas
50	1.2	Unicredito Italiano	Italie	Pioneer Group Inc Etats-Unis
51	1.2	Investor Group	Allemagne	Fairchild Aerospace Corp Etats-Unis
52	1.2	GN Store Nord A/S	Danemark	Photonetics SA France
53	1.2	Morgan Stanley Real Estate	Etats-Unis	Fonspa-Non-Performing Loans Italie
54	1.2	K-L Holdings Inc (KKR)	Etats-Unis	Laporte-Non-Specialty Organic Royaume-Uni
55	1.1	Danzas Holding AG	Suisse	Air-Express Int'l Corp Etats-Unis
56	1.1	Allianz AG	Allemagne	PIMCO Advisors LP Etats-Unis
57	1.1	Danone Group	France	McKesson Water Products Co Etats-Unis
58	1.1	Diamond Technology Partners	Etats-Unis	Cluster Consulting Espagne
59	1.0	Koninklijke Philips Electronic	Pays-Bas	MedQuist Inc Etats-Unis
60	1.0	Wengen Acquisition PLC	Etats-Unis	Wassall PLC Royaume-Uni

Source : Nations unies

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 1999

Valeur (milliards \$)	Société acquiseuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
1	60.3	Vodafone Group PLC	Royaume-Uni Air Touch Communications	Etats-Unis
2	12.6	Scottish Power PLC	Royaume-Uni PacifiCorp	Etats-Unis
3	10.8	Aegon NV	Pays-Bas TransAmerica Corp	Etats-Unis
4	9.1	Deutsche Bank AG	Allemagne Bankers Trust New York Corp	Etats-Unis
5	7.7	HSBC Hldgs PLC	Royaume-Uni Republic New York Corp.NY	Etats-Unis
6	6.8	TRW Inc	Etats-Unis LucasVarity PLC	Royaume-Uni
7	6.5	Ford Motor Co	Etats-Unis Volvo-Worldwide	Suède
8	6.3	Vivendi SA	France Etats-Unis Filter Corp	Etats-Unis
9	6.2	New Holland		
		(New Holland Hldg)	Pays-Bas Case Corp	Etats-Unis
10	4.8	Roche Holding AG	Suisse Genentech Inc	Etats-Unis
11	4.2	GEC PLC	Royaume-Uni FORE Systems Inc	Etats-Unis
12	4.1	Suez Lyonnaise des Eaux SA	France Nalco Chemical Co	Etats-Unis
13	3.0	AES Corp	Etats-Unis National Power Drax Ltd	Royaume-Uni
14	2.8	Fortis AG	Belgique American Bankers Ins Group Inc	Etats-Unis
15	2.8	Verenigd Bezit VNU	Pays-Bas Nielsen Media Research Inc	Etats-Unis
16	2.8	Huntsman ICI Holdings LLC	Etats-Unis ICI-Polyurethane, Titanium Dio	Royaume-Uni
17	2.5	Koninklijke Numico NV	Pays-Bas General Nutrition Companies	Etats-Unis
18	2.3	Buhmann NV	Pays-Bas Corporate Express Inc	Etats-Unis
19	2.1	GEC PLC	Royaume-Uni Reltec Corp	Etats-Unis
20	2.1	Edison Mission Energy (Edison)	Etats-Unis PowerGen PLC-Power	Royaume-Uni

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 1999 (suite)

Valeur (milliards \$)	Société acquiseuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
21	1.9	El du Pont de Nemours and Co	Etats-Unis Herberts Paints (Hoechst AG)	Allemagne
22	1.9	NTL Inc	Etats-Unis Diamond Cable	Royaume-Uni
23	1.8	Stagecoach Holdings PLC	Royaume-Uni Coach USA Inc	Etats-Unis
24	1.8	Alcatel SA	France XYLAN Corp	Etats-Unis
25	1.8	News Corp Ltd	Australie Fox/Liberty Networks	Etats-Unis
26	1.5	EMAP PLC	Royaume-Uni Petersen Companies Inc	Etats-Unis
27	1.5	Getronics NV	Pays-Bas Wang Laboratories	Etats-Unis
28	1.4	Royal & Sun Alliance Insurance	Royaume-Uni Orion Capital Corp	Etats-Unis
29	1.2	Koninklijke Philips Electronic		
		Pays-Bas	VLSI Technology Inc	Etats-Unis
30	1.1	Accor SA	France Red Roof Inns Inc	Etats-Unis
31	1.1	Investor Group	Royaume-Uni CBS Corp.-Westinghouse	Etats-Unis
32	1.1	Thyssen Aufzuege AG (Thyssen)	Allemagne Dover Corp-Elevator Business	Etats-Unis
33	1.1	RAG Int'l Mining GmbH	Allemagne Cyprus Ammax-US Coal	Etats-Unis
34	1.1	Tyco Int'l Ltd	Etats-Unis Siemens Electromechanical	Allemagne
35	1.1	Dyckerhoff AG	Allemagne Lone Star Industries	Etats-Unis
36	1.0	Havas SA (Vivendi SA)	France Cendant Software Corp	Etats-Unis

Source : Nations unies

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 1998

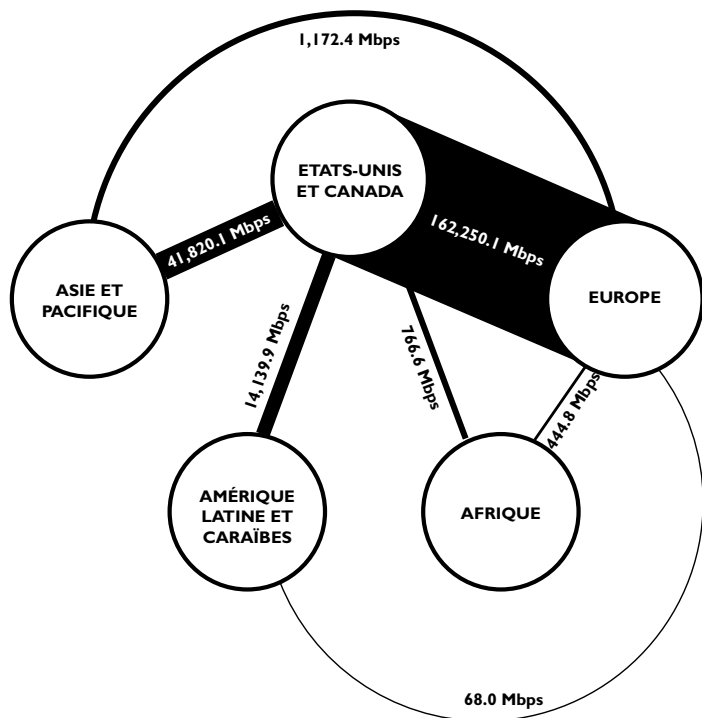
Valeur (milliards \$)	Société acquiseuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
1	55.0 British Petroleum Co PLC (BP)	Royaume-Uni	Amoco Corp	Etats-Unis
2	40.5 Daimler-BenzAG	Allemagne	Chrysler Corp	Etats-Unis
3	12.6 Scottish Power PLC	Royaume-Uni	PacifiCorp	Etats-Unis
4	10.3 Universal Studios	Etats-Unis	PolyGram NV (Philips Electrn)	Pays-Bas
5	9.1 Deutsche Bank AG	Allemagne	Bankers Trust New York Corp	Etats-Unis
6	8.8 Texas Utilities Co	Etats-Unis	Energy Group PLC	Royaume-Uni
7	6.1 Astra AB	Suède	Astra Merck Inc (Merck & Co)	Etats-Unis
8	5.1 AlcatelAlsthom CGE	France	DSC Communications Corp	Etats-Unis
9	5.0 British Telecomm-Worldwide Ast	Royaume-Uni	AT&T-Worldwide Assets, Ops	Etats-Unis
10	4.6 Pearson PLC	Royaume-Uni	Simon & Schuster-Educ, Prof	Etats-Unis
11	3.8 National Grid Co PLC	Royaume-Uni	New England Electric System	Etats-Unis
12	2.8 Koninklijke Ahold NV	Pays-Bas	Giant Food Inc	Etats-Unis
13	2.4 Enron Corp	Etats-Unis	Wessex Water PLC	Royaume-Uni
14	2.1 Marsh & McLennan Cos Inc	Etats-Unis	Swedgwick Group PLC	Royaume-Uni
15	2.1 Boston Scientific Corp	Etats-Unis	Schneider Worldwide	Suisse
16	1.9 Bacardi Corp	Etats-Unis	Diageo-Dewar's, Bombay, Gin	Royaume-Uni
17	1.9 El du Pont de Nemours and Co	Etats-Unis	Herberts Paints (Hoechst AG)	Allemagne
18	1.9 Coca-Cola Co	Etats-Unis	Cadbury Schweppes-Soft Drinks	Royaume-Uni
19	1.9 NTL Inc	Etats-Unis	Diamond Cable Communications	Royaume-Uni
20	1.9 Framatome Connectors Intl	France	Berg Electronics Corp	Etats-Unis

Opérations de fusions et acquisitions transatlantiques réalisées en 1998 (suite)

Valeur (milliards \$)	Société acquiseuse	Économie d'origine	Société cible	Économie d'accueil
21	1.8 Swiss Reinsurance Co	Suisse	Life Re Corp	Etats-Unis
22	1.8 Cable & Wireless PLC	Royaume-Uni	MCI Communications Corp-Whl	Etats-Unis
23	1.7 Valeo SA	France	ITT Inds-Automotive Electrical	Etats-Unis
24	1.6 Texas Utilities Co	Etats-Unis	Energy Group PLC	Royaume-Uni
25	1.4 EMAP PLC	Royaume-Uni	Petersen Companies Inc	Etats-Unis
26	1.4 Ispat International	Pays-Bas	Inland Steel Co	Etats-Unis
27	1.4 Reed Elsevier PLC	Royaume-Uni	Matthew Bender & Co	Etats-Unis
28	1.4 General Electric Co PLC	Royaume-Uni	Tracor Inc	Etats-Unis
29	1.3 Cendant Corp	Etats-Unis	National Parking Corp Ltd	Royaume-Uni
30	1.3 Amvescap PLC	Royaume-Uni	Chancellor LGT Asset Mgmt	Etats-Unis
31	1.3 Bertelsmann AG	Allemagne	Random House Inc	Etats-Unis
32	1.2 Investor Group	Royaume-Uni	CBS Corp-Westinghouse Nuclear	Etats-Unis
33	1.1 Bayer AG	Allemagne	Chiron Diagnostics Corp	Etats-Unis
34	1.1 Thyssen A ufzuege AG (Thyssen)	Allemagne	Dover Corp-Elevator Business	Etats-Unis
35	1.0 British Telecomm PLC	Royaume-Uni	Concert Commun (British, MCI)	Etats-Unis
36	1.0 Havas SA (Vivendi SA)	France	Cendant Software Corp	Etats-Unis

Source : Nations unies

Transmission interrégionale internet à haut débit, 2001



Source : copier avec l'autorisation de Telegeography URL, www.telegeography.com

Déjà parus...

L'Europe, une chance pour la femme

Pascale Joannin, mai 2004

Le Parlement européen : un défi pour l'influence française

Yves Bertoncini, Thierry Chopin, Avril 2004

L'euro aujourd'hui

François Dutaux-Lombard, Janvier 2004

Vers une bioéthique européenne ?

L'exemple de l'embryon humain
Laurence Lepienne, Novembre 2003

La France, grâce à l'Europe

Jean-Paul Betbèze, Septembre 2003

Pour en finir avec l'hécatombe routière

Béatrice Houchard, Juin 2003

Espace pénal commun en Europe :

Quelles perspectives ?

Jean-François Kriegk, Dominique Barella, Mai 2003

La consolidation des industries de défense en Europe. Et après ?

Hélène Masson, Avril 2003

Ce sera une autre Europe

Alain Lamassoure, Mars 2003

Justice, police et sécurité dans l'Union européenne

Hubert Haenel, Février 2003

Un président pour l'Europe

Pierre Lequiller, Janvier 2003

Pour l'Europe réunie

Jean-Dominique Giuliani, Novembre 2002

La fonction publique française en Europe

Eugénie Rabourdin, Juin 2002

Adresse européenne à Monsieur le Président de la République française

Dominique Reynié, Mai 2002

L'héritage du fédéralisme ? Etats-Unis/Europe

Thierry Chopin, Mars 2002

L'Europe : un espace pour la recherche et l'innovation

Gérard Tobelem et Nicolas Georges, Mars 2002

Les moyens de la sécurité publique

Éléments d'analyse comparative
Février 2002

La fiscalité écologique

Paul Nomidès, Février 2002

La taxe Tobin :

Revue de la pensée magique

Olivier Storch, Janvier 2002

La famille, une idée neuve en Europe

Béatrice Houchard, Septembre 2001

La fracture numérique

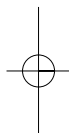
Olivier Storch, Janvier 2001

Pour une politique culturelle européenne

Jean-Miguel Pire, Octobre 2000

Reconnue d'utilité publique par décret en date du 18 février 1992, la **Fondation Robert Schuman** a pour mission de :

- promouvoir l'idéal européen ;
- soutenir tous ceux qui œuvrent pour la démocratie en Europe et dans le monde ;
- contribuer, par tous les moyens, au débat européen et à l'évolution de l'Union ;
- établir des liens et des coopérations avec toutes les institutions qui poursuivent les mêmes buts ;
- favoriser l'étude de la pensée européenne par l'attribution de bourses, le développement de programmes de recherche et le soutien aux publications qui concernent la construction européenne, son passé et son avenir.



Elle est présidée par Monsieur Jean-Dominique Giuliani.



29, bd Raspail - 75007 Paris
Tél. : 33 | 53 63 83 00
Fax : 33 | 53 63 83 01
www.robert-schuman.org

Directeur de la publication : Pascale JOANNIN
p.joannin@robert-schuman.org

Achévé d'imprimer en juin 2004