

Débat

La France sait-elle gérer les risques des transferts de technologies ?

Avec la commande de 150 Airbus A 320 et le projet d'une usine d'assemblage, la Chine pourrait mettre la main sur des secrets technologiques. Faut-il craindre les effets pervers des gros contrats avec ce pays ?

OUI "Sur les technologies longue durée, le risque peut être maîtrisé"

JEAN-HERVÉ LORENZI,

membre du conseil d'analyse économique, professeur d'économie à Paris-Dauphine



Il est vrai qu'avec les pays émergents, les pays développés se trouvent face à des acheteurs qui ont beaucoup de pouvoir. Lorsque les vendeurs sont en situation de duopole comme c'est le cas pour Airbus et Boeing dans l'aéronautique ou Areva et Westinghouse dans le nucléaire, le client a la possibilité d'être toujours

gagnant. Il peut jouer sur trois variables: le prix, la technologie ou le retour financier, notamment à travers la participation au capital. Les seules manières, pour les industriels, de reprendre du poids par rapport à l'acheteur sont de deux ordres.

Soit une association complète: les vendeurs envisagent une solution de capital commun. Soit une décision politique de type international. C'est-à-dire une règle qui s'impose aux deux offreurs et qui est portée par un organisme extérieur.

Il peut s'agir d'une interdiction faite par les Nations unies de transférer certaines technologies, militaires par exemple, dans des pays non démocratiques. Il n'existe pas de règle interdisant ces transferts de technologie aujourd'hui, mais je ne doute pas qu'elles émergent demain pour se protéger des acheteurs dominants.

En attendant, ce qui protège le mieux du risque de dépendance envers les pays émergents, c'est d'être plus rapide en recherche et innovation. Les technologies à courte durée de vie sont très exposées mais la réponse existe. Sur les écrans plats, par exemple, où le risque de voir les pays émergents accaparer la technologie et le marché est réel, la solution est d'avoir de l'avance. En revanche, sur les technologies de longue durée, la réponse est stratégique. Dans l'aéronautique, les deux grands constructeurs sont également exposés au risque de copie.

Il y en a toujours eu. Que les constructeurs concluent des contrats avec la Chine ou pas, au final, ils seront copiés. Donc, le risque est symétrique pour les deux. ●

NON "Nous n'avons pas de stratégie de puissance économique"

CHRISTIAN HARBULOT,

directeur de l'Ecole de la guerre économique (EGE)



En construisant une usine d'assemblage en Chine, Airbus concède d'importants transferts de technologie. Le constructeur réalise un gain important à court terme, mais il risque, sur le long terme, de perdre des marchés stratégiques. Penser que l'on gardera toujours quelques longueurs d'avance sur la Chine confine à

l'aveuglement. Boeing n'a pas joué cette partie-là. Les Etats-Unis ont, au moins depuis le début des années 80, une stratégie de puissance très élaborée. A cette époque, certaines entreprises de semi-conducteurs délocalisaient leur production au Japon. Le Pentagone a vite réagi en réunissant les principaux fabricants américains pour leur demander de changer de comportement afin de garder la maîtrise de technologies critiques. Au même moment, les entreprises de la Silicon Valley se sont mises à breveter à tout-va alors qu'elles ne déposaient quasiment rien jusque-là. Depuis, le pouvoir exécutif américain fait tout pour éviter que les innovations technologiques ne quittent leur territoire en provoquant, petit à petit, une situation de dépendance technologique. La France tente de se protéger. Mais elle s'y prend très mal. Nos gouvernants font de grandes annonces de textes de loi et immédiatement les lobbies industriels se mettent en route pour les contrer. Et c'est terminé. Dans les pays anglo-saxons, la stratégie de puissance se met en place par réseau, les discussions ont lieu dans les arcanes du pouvoir. Les industriels calment leurs appétits de gains à court terme lorsqu'ils passent sous les fourches caudines du pouvoir politique. Dans une guerre économique, tout ne doit pas être affiché au grand jour. Il faut apprendre à anticiper les mauvais coups. Je me souviens d'un constructeur européen qui n'avait qu'un seul fournisseur de semi-conducteurs. Lorsque ce dernier, américain, décidait de ne pas livrer à temps, le constructeur n'honorait pas ses commandes dans les délais. Il faut aussi diversifier ses fournisseurs. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR ISABELLE GERMAIN