

La plus importante économie réalisée grâce aux coentreprises est probablement dans le secteur la production et l'échange d'information. Cet élément est particulièrement important lorsqu'on parle en faveur d'un traitement spécial pour les coentreprises de recherche.

L'incitation d'une entreprise individuelle à se lancer dans des activités de R-D dépend carrément de la mesure dans laquelle elle peut s'approprier les avantages de la R-D, de sorte que la présence d'importantes retombées de la R-D peut réduire énormément les incitations à diminuer les coûts; en conséquence, l'engagement à l'égard de la R-D, pris volontairement par une entreprise, tend à être trop faible du point de vue social. Dans une étude récente, Bernstein et Mohnen ont estimé que le rendement du capital investi dans la R-D dans le secteur privé est d'environ 17 p. 100 aux États-Unis et au Japon, même lorsqu'on tient compte des retombées internationales entre les deux pays, tandis que les rendements du point de vue social sont de trois et demie à quatre fois plus grands que le rendement privé.¹³

En outre, un accord de R-D conjoint semble favoriser un accroissement des investissements en R-D. L'entreprise américaine Sematech Inc. est un exemple frappant d'une telle coentreprise de recherche; il s'agit d'un consortium regroupant 14 entreprises, créé avec l'appui du gouvernement américain, en vue de développer de nouvelles technologies de production de puces informatiques.

Mis à part le fait qu'elle permet aux participants de surmonter un obstacle en raison du coût de développement qu'aucun d'entre eux ne pourrait supporter à lui seul, on prétend qu'une coentreprise de recherche apporte l'avantage d'éliminer la répétition des initiatives de R-D. Ainsi, même si chaque entreprise membre d'une coentreprise de recherche contribue moins que ce qu'elle aurait dépensé toute seule en R-D, l'effort collectif dans ce domaine peut déboucher sur le développement d'une technologie à un moindre coût ou d'une technologie supérieure à ce qui aurait été réalisé par des initiatives individuelles. Inversement, le danger existe que les entreprises membres d'une coentreprise de recherche essaieront de «resquiller» ou réduiront la concurrence en collaborant également sur le marché du produit. Une coentreprise de recherche peut mettre à exécution des pratiques collusoires de fixation des prix parmi ses membres par des moyens pouvant être très subtils.

L'enjeu ici consiste à réaliser les avantages prétendus d'une coentreprise de recherche tout en évitant les inconvénients possibles. Une solution évidente consiste à permettre la R-D conjointe dans un premier temps, tout en suivant activement la réduction de la concurrence dans les ventes de produits ultérieurement. Toutefois, cette solution ne répond aucunement à la

¹³ Jeffrey I. Bernstein et Pierre Mohnen, «International R&D Spillovers Between U.S and Japanese R&D Intensive Sectors», Cambridge, MA : *National Bureau of Economic Research*, document de travail n° 4682, mars 1994.