

Accords de recherche et développement, sur-investissement et barrières à l'entrée

Clémence Christin

Nous mettons en évidence des conditions sous lesquelles un accord de recherche et développement (R&D) peut augmenter les prix finaux et ainsi être néfaste aux consommateurs, bien qu'il conduise les entreprises membres de l'accord à augmenter leurs efforts de recherche et développement. Nous nous intéressons à un cas dans lequel les entreprises se font concurrence à la fois sur le marché aval et sur le marché amont, où elles achètent toutes le même facteur de production nécessaire pour faire de la R&D. Le secteur est composé d'une frange concurrentielle et de deux entreprises stratégiques, qui prennent leurs décisions avant la frange sur les deux marchés. Quand une entreprise stratégique augmente sa demande pour l'input nécessaire aux activités de recherche et développement, cela augmente le coût de toutes ses concurrentes, et rend ainsi plus difficile l'entrée de nouvelles entreprises dans la frange concurrentielle. Ceci conduit à une baisse de la concurrence sur le marché aval, et augmente le prix final. Par conséquent, un accord de recherche et développement peut permettre aux entreprises membres de l'accord de mettre en place une stratégie de sur-achat de l'input nécessaire aux activités de recherche et développement, aux dépens des entreprises concurrentes et des consommateurs.

Mots clés : Accords de recherche et développement, collusion, barrières à l'entrée.

Classification JEL : L13, L24, L41.

Les réformes des politiques de commerce international : comment faire émerger un large consensus ?

Fabian Bergès and Sylvette Monier-Dilhan

Cet article analyse l'effet d'une politique de commerce international sur un marché domestique en concurrence imparfaite, en prenant en compte les consommateurs et les firmes amont/aval. Nous étudions l'impact d'une baisse des droits de douane et montrons que le profit des firmes en amont diminue et parfois les recettes fiscales. Nous modélisons ensuite un accroissement des barrières non-tarifaires, qui se traduit par une faible substituabilité entre les biens domestiques et importés. La situation de chaque agent s'améliore grâce

à une moindre concurrence internationale. Enfin, nous montrons que sous certaines conditions une politique de diminution des droits de douanes et d'augmentation des barrières non-tarifaires est profitable à tous les agents. Ce résultat peut expliquer la prolifération des normes nationales comme contrepartie de droits de douanes plus faibles négociés par les gouvernements.

Mots clés : Commerce international, barrières non-tarifaires, structure verticale.

Classification JEL : F12; F13; L14.

Les incitations à l'innovation dans le secteur privé

Claire Bonnard

L'innovation est devenue un facteur clé de la croissance économique. La question des incitations à l'innovation au sein des entreprises est donc primordiale. Dans ce papier, nous nous intéressons au type d'incitations monétaires reçues par les inventeurs au sein des entreprises avec une attention particulière à la mobilité inter-entreprise de ces derniers. Les résultats montrent un rendement salarial positif pour les inventeurs, celui-ci est plus important pour les inventeurs ayant connu une mobilité inter-entreprise, ce qui pourrait suggérer que les entreprises sont prêtes à payer les connaissances acquises par les inventeurs au sein des autres entreprises. Par contre, l'utilisation de stock-options comme incitation pour les inventeurs semble moins répandue dans les entreprises françaises que dans les entreprises étrangères.

Mots clés : Incitation, inventeur, score de propension.

Classification JEL : J33, O31, O32.