



HAL
open science

Le renforcement international des droits de propriété intellectuelle : quels effets en attendre ?

Emmanuel Combe, Etienne Pfister

► **To cite this version:**

Emmanuel Combe, Etienne Pfister. Le renforcement international des droits de propriété intellectuelle : quels effets en attendre ?. 1999. halshs-03616762

HAL Id: halshs-03616762

<https://shs.hal.science/halshs-03616762v1>

Submitted on 22 Mar 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

**Le renforcement international des droits de propriété
intellectuelle : quels effets en attendre ?**

Emmanuel COMBE

Etienne PFISTER

1999.101

Le renforcement international des droits de propriété intellectuelle : quels effets en attendre ?

Emmanuel COMBE & Etienne PFISTER*

Cet article évalue les apports récents de la théorie économique concernant les effets du renforcement international des droits de propriété industriels (DPI), à la suite notamment des accords TRIPS. En premier lieu, nous nous plaçons dans un cadre statique et montrons qu'un tel renforcement doit engendrer, toutes choses égales par ailleurs, une redistribution des revenus en défaveur des pays du Sud. En second lieu, nous analysons les effets ambigus du renforcement des DPI sur les flux de commerce et d'investissement direct entre le Nord et le Sud. Enfin, nous considérons l'influence des DPI, sur l'incitation à innover des firmes du Nord, ainsi que les externalités positives de la protection.

This article examines recent theoretical and empirical works regarding the effects of an international strengthening of intellectual property rights (IPR), mainly in wake of the TRIPS agreement. In a static analysis, we show that other things equal, the strengthening should deteriorate the welfare of Southern, imitating countries. Then, we examine the ambiguous effects of the strengthening on trade and foreign direct investment. Finally, we consider the influence of IPR protection on the innovation incentives of Northern firms and devote a special attention to the "positive externalities of protection".

Classification JEL : F1, F2, L1

Le système international des droits de propriété intellectuels (DPI) a été marqué par la signature de l'accord relatif aux « Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce » (ADPIC) ou accord TRIPS, dans le cadre de l'Uruguay Round. Cet accord prévoit que les membres de l'Organisation Mondiale du Commerce - et tout particulièrement les PVD et les NPI- adoptent progressivement et fassent respecter des standards communs en matière de protection des copyrights, marques, brevets et secrets commerciaux ou de fabrique.

La littérature économique sur les effets de cet accord s'organise essentiellement autour de trois problématiques :

- les effets du renforcement des DPI sur le bien-être statique des du Sud et du Nord;

* E. Combe est Professeur à l'Université du Havre et membre de TEAM. E. Pfister est doctorant au TEAM. Correspondance : E. Pfister, CESSEFI-TEAM, 106-112 boulevard de l'hôpital, 75013 PARIS.

- les effets des droits de propriété sur le commerce international et l'investissement direct ;
- les effets des droits de propriété sur l'innovation.

LES EFFETS REDISTRIBUTIFS DU RENFORCEMENT DES DPI

Des effets différenciés au Nord et au Sud

Supposons à l'instar d'Helpman [1993] deux régions, le Nord et le Sud, commerçant entre elles. Dans la première, les firmes introduisent à un taux constant de nouveaux produits, sur lesquels elles conservent un monopole de production jusqu'à ce que les firmes du Sud soient parvenues à les imiter. Une fois l'imitation réalisée, la concurrence est de type Bertrand et les firmes du Nord sont exclues du secteur du fait de leurs coûts de production supérieurs. L'imitation s'effectue également à taux constant.

Le renforcement international des DPI entraîne une réallocation de la production vers le Nord. En effet, grâce à la réduction du taux d'imitation, à chaque instant, le Nord produit un nombre de produits plus important tandis que, inversement, le nombre de produits réalisés par les firmes du Sud diminue. Le renforcement des DPI conduit donc à une double inefficience :

- allocative : le renforcement de la protection permet à l'innovateur de pratiquer un prix de monopole sur une durée plus importante ;
- productive : un nombre croissant de biens est réalisé dans les pays à coût de production élevé – au lieu de l'être dans les pays du Sud puis réimporté vers le Nord : il y a donc une augmentation des coûts de production.

Si la combinaison de ces deux effets conduit à une hausse des prix, les effets du renforcement des DPI sur le bien-être des deux régions ne sont toutefois pas identiques.

En effet, le déplacement de la production du Sud vers le Nord entraîne une perte de bien-être pour le Sud : la demande de facteurs de production (travail) augmente dans le Nord et diminue dans le Sud, combinée à une hausse des prix due aux coûts de production supérieurs des firmes du Nord. La situation des pays du Nord apparaît plus ambiguë : comme au Sud, les consommateurs sont confrontés à une hausse des prix, mais ces pays bénéficient à présent d'une amélioration des termes de l'échange. Helpman montre que l'effet net dans les pays du Nord du renforcement des DPI va essentiellement dépendre du taux d'imitation initial : s'il est faible, les termes du commerce sont dès le départ favorables au Nord. L'effet marginal d'un renforcement des DPI est alors inférieur à l'effet négatif induit par la hausse des prix.

Le modèle de Helpman constitue le cadre théorique de référence de la plupart des modèles ultérieurs. Il est important d'en identifier dès à présent la principale limite, qui est de surestimer les effets du renforcement des DPI ainsi que l'étendue des pertes réalisées par les firmes du Nord. En effet, les biens imités sont bien souvent d'une qualité inférieure aux biens originaux ; la concurrence est donc verticale et non frontale (à la Bertrand). Ceci a deux implications : d'une part, les consommateurs du Nord ne sont pas aussi sensibles

à la variable prix que le laisse supposer le modèle ; d'autre part, les consommateurs des imitations ne reporteront pas nécessairement leur acte d'achat sur les produits originaux. Enfin, il ne faut pas oublier que même dans les pays industrialisés, l'efficacité des DPI est toute relative et ceux-ci sont rarement l'instrument d'appropriation privilégié par les firmes. Les effets réels du renforcement ne seraient donc pas aussi marqués que le modèle le laisse supposer.

L'apport des études empiriques

Les premières études empiriques ont tenté d'évaluer les pertes de profits des firmes innovatrices (et notamment américaines), dues à l'imparfaite protection des DPI dans les pays en voie de développement. Essentiellement basées sur les estimations des firmes concernées, elles concluent à des dommages substantiels - entre 24 et 60 milliards de dollars [US *International Trade Commission*, 1988]. Ces analyses suscitent néanmoins plusieurs réserves :

- elles raisonnent à structure de marché donnée : en particulier, elles n'intègrent pas la substitution d'une industrie en monopole à une industrie concurrentielle. Dès lors, les firmes n'intègrent pas dans leurs estimations le fait que la demande totale s'adressant au secteur risque de diminuer une fois qu'elles auront augmenté leurs prix ;
- les firmes peuvent être tentées de surestimer leurs pertes afin d'influencer les décisions politiques ;
- les variations du surplus des consommateurs ne sont pas prises en compte.

Des analyses économiques plus rigoureuses ont donc été conduites qui prennent en compte la modification de la structure de marché, la forme de la demande et le surplus des consommateurs. Les pertes en termes de surplus des consommateurs sont évidemment maximales lorsqu'un monopole se substitue à un oligopole. Dans l'étude de Feinberg & Rousslang [1990], les firmes américaines ont perdu en 1986 près de 2,3 milliards de dollars à cause de la violation de leurs DPI. Par contre, le surplus des consommateurs, américains et locaux combinés, atteindrait 3 milliards de dollars tandis que les profits des imitateurs serait de 600 millions de dollars. Le renforcement des DPI conduirait alors à une perte nette de 1,3 milliard de dollars. Dans le cas des produits pharmaceutiques en Argentine et en Inde, Subraminian [1992] montre que la substitution d'un monopole à un duopole induira une perte sèche variant entre 110 millions de dollars et 410 millions de dollars pour l'Argentine et entre 341 millions et 1,3 milliards de dollars pour l'Inde (en fonction de l'élasticité-prix de la demande).

L'impact du renforcement des DPI est fortement dépendant des hypothèses formulées quant à la structure du marché. Toujours à partir de données sur l'industrie pharmaceutique (en Argentine, en Inde, au Brésil et au Mexique), Maskus & Eby-Konan [1994] prennent en compte la diversité des structures de marché possibles tant avant qu'après l'introduction de la protection. Comme prévu, la transformation d'une situation concurrentielle en une situation de monopole génère une augmentation importante du prix du médicament, allant de 25 à 67 % selon l'élasticité de la demande. Dans ce cas, la perte en terme de surplus du consommateur dépend de la taille du marché mais excède systématiquement les hausses de profit des firmes pharmaceutiques. Si l'on fait par contre l'hypothèse plus réaliste que le monopoleur est en position dominante

face à plusieurs imitateurs, les augmentations de prix sont moindres (entre 2 et 27 % selon l'élasticité de la demande).

LES EFFETS D'UN RENFORCEMENT DES DPI SUR LES ECHANGES

Les effets sur le commerce international

D'un point de vue théorique, les effets d'un renforcement des DPI sur les flux de commerce ne sont pas univoques. La faiblesse des DPI peut effectivement diminuer les flux de commerce, et ce pour plusieurs raisons :

- si un pays en développement accorde à une firme domestique un brevet sur une innovation déjà réalisée par une firme d'un pays développé, cette dernière est exclue du PVD ;
- plus généralement, une firme peut refuser de commercialiser ses innovations dans un pays où elle ne dispose pas d'une protection efficace ;
- les différences entre systèmes de propriété intellectuelle génèrent des coûts de transaction, qui limitent les flux de commerce (Maskus [1996]) ;
- la firme peut choisir de réaliser un IDE plutôt que d'exporter, afin d'assurer une présence locale dissuasive (cf. infra).

Mais les distorsions induites par la faiblesse des DPI dans les pays émergents peuvent également se révéler créatrices de commerce. Par exemple, les imitations réalisées dans les pays du Sud peuvent être exportées vers les pays du Nord : s'il existe une demande pour de tels produits, dont le prix ou la qualité sont souvent moins élevés que les biens d'origine, l'imperfection des droits de propriété stimule le commerce du Sud vers le Nord. En ce qui concerne les exportations du Nord vers le Sud, l'instauration d'une protection des innovations est susceptible d'augmenter le pouvoir de marché de l'innovateur, qui limitera ses quantités produites (Maskus [1998b]).

Les études empiriques réalisées jusqu'à présent confirment l'ambiguïté de la relation entre DPI et commerce international.

Maskus & Konan [1994] partent d'un modèle d'exportations bilatérales par industrie (28) entre 5 exportateurs industrialisés et 51 pays importateurs en voie de développement, émergents ou industrialisés. L'estimation étant jugée satisfaisante, les auteurs régressent ensuite les résidus obtenus sur les droits de propriétés en vigueur dans les pays importateurs. Ces derniers sont mesurés par l'indice de Rapp & Rozek [1990]¹. La corrélation entre cet indice et les résidus de l'équation générale étant positive pour la plupart des industries, les exportations vers les pays à faibles DPI seraient inférieures au niveau prévu par l'équation générale. Toutefois, les DPI ne sont plus significatifs que dans huit industries, une fois incluses différentes variables permettant de mesurer le niveau de développement du pays importateur. En d'autres termes, une grande partie de l'influence de l'index de R&R est attribuable à la corrélation de cet indice avec le niveau de développement du pays concerné. Une régression conjointe sur toutes les industries donne un estimateur significatif pour l'indice

¹ L'indice de R&R varie de 0 à 5. Une valeur égale à zéro indique l'absence de législation sur le brevet ou bien encore d'importantes limitations au droit du brevet (exclusion de certains biens du domaine de brevetabilité ; non application de la législation en vigueur sur le brevet).

de R&R : l'absence de droits de propriété intellectuelle tend effectivement à réduire les exportations vers ce pays mais la réduction est de faible ampleur. Une méthode similaire est utilisée pour étudier les effets des DPI sur les importations de 51 pays avec cette fois-ci un modèle empirique adapté de Helpman & Krugman [1985] - les importations sont alors expliquées par les dotations en facteurs. Les résultats ne sont pas modifiés.

Maskus & Penubarti [1996] poursuivent cette première analyse en distinguant trois catégories d'industries selon le crédit que ces industries accordent au brevet pour protéger leurs innovations (et ce sur la base d'un rapport au gouvernement américain). A partir d'une analyse des résidus, les auteurs en concluent que la variable DPI n'est significative (et positive) que dans les industries qui jugent l'efficacité du brevet comme faible ou moyenne. L'effet des DPI n'est pas significatif pour les industries pour lesquelles le brevet est un instrument essentiel d'appropriation.

Cette ambiguïté de l'effet des DPI ressort également de l'étude de Fink & Primo-Braga [1999]. Ces derniers utilisent pour mesurer les DPI l'index de Park & Ginarte [1996], qui offre l'avantage de concerner un plus grand nombre de pays et d'assurer une meilleure prise en compte de l'efficacité réelle (et pas seulement théorique) des DPI. Un modèle gravitationnel de flux de commerce bilatéral est ensuite utilisé pour tester la relation entre : 1/ DPI et commerce total (hors pétrole) bilatéral 2/ DPI et commerce bilatéral des biens de haute technologie. La relation (positive) entre DPI et flux de commerce est confirmée pour le commerce total (hors pétrole), mais elle devient négative et non significative lorsque l'on se cantonne aux flux de commerce de biens de haute technologie.

Le fait que pour certaines industries, celles intensives en haute technologie et celles jugeant le brevet efficace pour dissuader les imitateurs, le renforcement des DPI n'ait aucun effet sur le niveau des exportations, trouve plusieurs explications. Il est d'abord possible que le renforcement des brevets donne lieu à un « effet pouvoir de marché » correspondant à une réduction des quantités commercialisés dans les pays où la protection est élevée. Mais plusieurs autres pistes doivent être explorées : il est par exemple possible que les firmes de haute-technologie ou celles jugeant le brevet efficace substituent aux exportations de l'investissement direct ou des accords de licence. Il se peut également que ces industries parviennent à compenser la faiblesse des brevets par des stratégies de *first mover* ; le renforcement des DPI n'aurait que peu d'influence, voire une influence négative, sur les quantités exportées vers les PVD.

Les effets sur l'investissement direct

A l'image des flux de commerce, les effets des DPI sur le volume des investissements étrangers ne sont pas univoques.

D'un côté, on peut supposer qu'une firme préférera exporter (plutôt que de réaliser un IDE) vers un pays où la protection est faible, même lorsque les coûts de production y sont inférieurs : l'accord de licence et/ou l'investissement direct étranger se révéleraient trop risqués. A l'inverse, on peut considérer que l'IDE est effectué pour dissuader les imitateurs potentiels, en assurant une présence locale de la firme du Nord ; dans ces conditions, un renforcement des DPI limite

l'incitation à rester dans le pays d'accueil, en l'absence d'autres avantages à la localisation.

Peu d'études empiriques ont pour l'instant été réalisées sur l'impact des DPI sur le volume de l'investissement direct étranger.

Lee et Mansfield [1996] testent la relation entre le volume de l'IDE américain dans 14 pays d'accueil et la protection des droits de propriété dans ces pays. Outre les DPI, les variables indépendantes incluent la taille du marché du pays d'accueil, le stock total d'IDE, le degré d'ouverture du pays ainsi que des variables années et pays. A partir de régressions OLS, l'étude conclut à un effet positif et significatif de la variable DPI sur le volume d'IDE.

Maskus [1998b] confirme ces premiers résultats. Il étudie le pouvoir explicatif des DPI dans l'IDE américain vers 46 pays sur la période 1989-1992 en utilisant un système d'équations simultanées (ce afin de prendre en compte l'effet des DPI sur les ventes des filiales, les exportations vers ces filiales et le volume d'actifs des filiales américaines). Il intègre également la taille du marché, la protection tarifaire, l'intensité en R&D des filiales, la distance des pays étudiés par rapport Etats-Unis et les incitations à l'investissement procurées par les gouvernements locaux. Les DPI sont mesurés par l'indice de Rapp & Rozek. Son étude montre que les droits de propriété ont une influence positive et significative sur l'IDE dans les PVD, ainsi que sur les exportations vers ces filiales et sur leurs ventes. Par contre, les DPI ont une influence négative sur l'IDE, PVD et pays industrialisés confondus. Ce résultat pourrait s'expliquer par la substitution de contrats de licence à l'IDE lorsque les droits de propriétés sont suffisamment respectés.

On peut également s'interroger sur la relation entre le niveau des DPI et le contenu technologique de l'IDE. Un premier résultat est obtenu par Lee & Mansfield [1996] : ces derniers montrent que dans l'industrie chimique, les IDE des grandes firmes américaines sont d'autant plus intensifs en R&D que les DPI dans le pays d'accueil sont respectés. Kumar [1996] obtient lui un résultat plus ambigu. Il examine les déterminants de la multinationalisation des activités de R&D des firmes américaines. Il considère trois types de variables explicatives : 1/ la nature et la taille de la production locale (ex. : orientation locale de la production à l'étranger) 2/ les ressources du pays d'accueil (ex. : offre de main d'œuvre qualifiée bon marché) 3/ la politique économique du pays d'accueil, en particulier en matière de DPI (mesurés par l'indice de Rapp & Rozeck). Une première régression sur l'ensemble de l'échantillon met en évidence le rôle significatif des DPI : un régime de forts droits de propriété favorise l'intensité en R&D des filiales de firmes américaines. Dans un second temps, l'auteur distingue les pays d'accueil industrialisés de ceux en voie de développement : alors que le signe de la variable DPI demeure positif et significatif dans le cas des pays développés, il devient négatif et peu significatif dans les cas des PVD. Ce surprenant résultat peut s'expliquer par la nature différenciée des activités de R&D conduite dans les deux types de pays. Alors que dans les pays développés la R&D est essentiellement orientée vers la création de nouveaux produits/procédés (et à ce titre très sensible au niveau des droits de propriété), celle effectuée dans les PVD est d'abord destinée à adapter un produit existant (et souvent en fin de cycle de vie) aux caractéristiques locales. L'impact des DPI sur l'investissement direct en R&D est donc différencié selon la nature de la R&D menée à l'étranger.

Enfin, le niveau des DPI peut influencer sur les formes de l'investissement direct étranger, que ce soit au niveau de l'arbitrage JV/filiale à 100% ou de l'arbitrage filiale à 100%/licence. Par exemple, de forts DPI rendent plus probables le choix d'un accord de licence ; ce dernier sera en effet plus facile à faire respecter. On peut donc supposer qu'un renforcement des DPI entraîne une augmentation du nombre de contrats de licence par rapport aux stratégies d'investissement direct dans la mesure où les coûts de transaction spécifiques aux contrats de licences sont diminués. Les données d'enquêtes de Sherwood [1990] et de Mansfield [1994] confirment effectivement que la faiblesse des DPI est un obstacle à la conclusion de *joint venture* et de contrats de licence.

L'ANALYSE DYNAMIQUE DU RENFORCEMENT DES DPI

La hausse des droits de propriété constituerait une incitation supplémentaire à l'innovation pour les firmes du Nord, dont les innovations bénéficieraient tant au Nord qu'au Sud (Taylor [1994]). Nous montrons dans la section suivante comment un renforcement des DPI peut également conduire à un ralentissement de l'innovation et à quelles conditions ce résultat peut être inversé. Une seconde section considérera les niveaux optimaux de protection dans les pays du Nord et les pays du Sud, compte tenu du mouvement des firmes et des biens. Les modèles démontrent notamment l'existence d'externalités positives de protection.

Les effets sur le rythme d'innovation du Nord

Supposons deux régions, Nord et Sud, le Sud imitant les innovations réalisées par le Nord (Helpman [1993]); les firmes du Nord ne peuvent se délocaliser vers le Sud pour y exploiter les coûts salariaux inférieurs. Le taux d'innovation (la hausse instantanée du nombre de nouveaux produits) du Nord est désormais endogène. Une firme innovatrice doit intégrer dans ses décisions d'investissement le risque que son innovation soit imitée par les firmes du Sud ; intuitivement, on comprend qu'une réduction de ce risque par un renforcement des droits de propriété doit avoir un impact positif sur le taux d'innovation à court terme : comme les profits générés par l'innovation augmentent, les dépenses de R&D sont accrues. Mais, à long terme, la réduction du risque d'imitation augmente la proportion de produits réalisés dans le Nord, et plus le temps passe, plus la proportion de produits existants produite par le Nord augmente. Il s'ensuit une augmentation des coûts de main d'œuvre qui va progressivement dissuader l'innovation. Après le renforcement des DPI, il devient en quelque sorte préférable de continuer à produire les produits existants plutôt que d'en développer de nouveaux. Une autre manière d'expliquer ce ralentissement consiste à mettre en avant les inefficiences productives impliquées par le renforcement des droits de propriété : en augmentant les ressources nécessaires à la production des biens existants par rapport à la situation où les biens étaient imités et produits dans le Sud, le renforcement des DPI réduit les ressources productives disponibles pour développer de nouveaux produits.

La tentation est grande face au modèle d'Helpman de supposer la mobilité des facteurs de production. Les économies de coût ainsi permises peuvent d'une part alléger la contrainte de main d'œuvre pesant sur les firmes du Nord, et d'autre part modifier les effets statiques des DPI sur le bien-être des pays du Sud qui réalisent, par le biais des firmes du Nord délocalisées, une part plus importante de la production.

Lai [1998] suppose que les firmes multinationalisées (produisant dans le Sud) sont plus facilement imitées que les firmes restées au Nord. Dans ce cas, la réduction du risque d'imitation conduit les firmes à se multinationaliser davantage (ce qui entraîne une hausse des salaires dans le Sud) ; par conséquent, lorsque le processus de multinationalisation est suffisamment important (si les différences de coût de production sont élevés par exemple), la réduction du taux d'imitation est sans incidence sur les capacités de production disponibles dans le Nord : le coût de l'innovation reste identique et suite à l'augmentation des profits des innovateurs par réduction de l'imitation, le rythme de l'innovation augmente.

L'approche de Helpman et de Lai n'est toutefois pas sans limites. En particulier, ils supposent que la réduction du taux d'imitation par le renforcement des DPI n'a aucun coût induit. C'est oublier que les brevets se rendent efficaces en augmentant le coût de l'imitation : les imitateurs doivent en effet ajouter à leur produit des caractéristiques nouvelles pour éviter de se voir intenter un procès.

Dans cette optique, Glass & Saggi [1999] supposent que le renforcement des droits de propriété entraîne une hausse du *coût* d'imitation (et non plus simplement une baisse exogène du risque d'imitation). Dès lors, la hausse du coût de l'imitation oblige les firmes du Sud à engager des ressources plus importantes pour imiter, notamment en main d'œuvre. En conséquence, la main d'œuvre disponible pour travailler dans les multinationales est réduite et le taux de multinationalisation diminue. La main d'œuvre utilisée dans le Nord pour le processus de production augmente, si bien que la main d'œuvre disponible pour la R&D diminue. Le coût de l'innovation augmente. Au final, le renforcement des droits de propriété a réduit le taux de multinationalisation et le taux d'innovation par augmentation des coûts de main d'œuvre.

Le niveau optimal de protection et les externalités positives entre pays

Au delà des considérations portant sur le lien entre DPI et innovation, il s'agit également d'étudier comment l'introduction du commerce des biens influence le niveau de protection optimal. Les modèles théoriques mettent notamment en relief l'existence d'externalités positives de protection.

Ces externalités sont particulièrement évidentes si l'on considère le niveau de protection optimal *des* pays du Sud (par opposition à l'unité théorique de la région Sud). En effet, dès lors qu'un pays du Sud peut profiter des transferts de technologies ayant lieu chez son voisin – par l'imitation par exemple, chaque pays du Sud a intérêt à réduire son niveau de protection lorsque son voisin a un niveau de protection suffisamment important pour attirer à lui de nouvelles technologies. Ces externalités positives de protection conduisent à un niveau de protection pour les pays du Sud qui est collectivement sous-optimal.

Yang [1998] étudie plusieurs solutions à ce défaut d'incitations. Il montre notamment que les accords régionaux visant à augmenter conjointement le niveau de protection des différents pays signataires ont l'inconvénient de n'offrir aucune incitation à l'entrée dans ce type de coalition, chaque pays préférant rester en dehors et profiter de la protection de son voisin et des technologies qui s'ensuivent. Un mécanisme de coercition, où l'OMC obligerait ses membres à adopter des standards de protection minimaux, peut alors être préféré.

Les externalités positives de protection transitent également entre les pays du Nord et ceux du Sud, tant par le commerce que par l'imitation. Si l'on considère à l'instar de Lai & Qiu [1999] que les pays du Nord se sont pré-engagés à un certain niveau de protection, on peut montrer que le Sud a tout intérêt à adopter un niveau de protection relativement faible, et ce pour trois raisons. D'abord, il est légitime d'envisager que les coûts d'innovations, et donc le coût marginal de la protection, sont supérieurs dans le Sud. Ensuite, du fait de cette différence de coût, à un niveau de protection égal, les firmes du Nord innoveront plus et réaliseront donc plus de profits, notamment via l'exportation ; il est alors normal que le niveau de protection dans le Nord soit supérieur. Enfin, le Sud prend en compte lorsqu'il détermine son niveau de protection les innovations réalisées par Nord et dont il profite grâce au commerce. On retrouve dans ce dernier argument les externalités positives du commerce qui font en sorte que le Sud a un niveau de protection sous optimal du point de vue de l'efficacité « mondiale ». Le modèle offre une interprétation intéressante de l'accord TRIPS, puisque celui-ci peut être vu comme le moyen pour les pays développés de réduire leur niveau de protection sans pour autant sacrifier les incitations à l'innovation de leurs firmes.

Conclusion

Cet article visait à faire le point sur les travaux étudiant les effets attendus d'un renforcement des DPI dans les pays émergents et en voie de développement. Il a notamment été montré que l'impact des DPI sur le bien-être statique des pays du Sud ou sur les profits des firmes du Nord était extrêmement variable selon les industries et les structures de marché. De même, les liens entre DPI et commerce ou entre DPI et investissement direct étranger sont extrêmement ambigus, tant théoriquement qu'empiriquement. L'introduction de l'innovation conforte cette indétermination, le taux d'innovation pouvant augmenter ou diminuer, en fonction notamment des stratégies des firmes multinationales.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

FEINBERG R. & D. ROUSLANG [1990], "The economic effects of intellectual property rights infringements", *Journal of Business*, 63, pp. 79-90.

FINK C., C. PRIMO-BRAGA [1999], "How stronger protection of intellectual property rights affect international trade flows ?", World Bank Working Paper n° 2051

GLASS A, K. SAGGI [1999], "Intellectual property rights and foreign direct investment", mimeo, Ohio State U.

HELPMAN E. [1993], "Innovation, imitation and intellectual property rights", *Econometrica*, 61, pp. 1247-1280.

KUMAR N. [1996], "Intellectual property protection, market orientation and location of overseas R&D activity by multinational enterprises", *World Development*, vol. 24, pp. 673-688

LAI E. [1998], "International intellectual property rights and the rate of product innovation", *Journal of Development Economics*, 55 (1), pp. 115-130.

LAI E., L. QIU [1999], "Northern intellectual property rights standard for the South", mimeo, City University of Hong Kong.

LEE J., E. MANSFIELD [1996], "Intellectual property protection and US foreign direct investment », *Review of Economics and Statistics*, 78 (2), pp. 181-186.

MANSFIELD E. [1993] "Unauthorised use of intellectual property : effects on investment, technology transfer and innovation", in Wallerstein M., Moge M., Schoen R. *Global dimensions of intellectual property rights in science and technology*, National Academy Press.

MANSFIELD E. [1994], "Intellectual property protection, foreign direct investment and technology transfer", Discussion paper 19, International Finance Corporation, Washington D.C.

MASKUS K. [1996], "Intellectual property rights in the global information economy", in Courchene & al. (eds), *Policy Framework for a Knowledge Economy*, John Deutsch Institute.

MASKUS K. [1997b], "Implications of regional and multilateral agreements for intellectual property rights", *The World Economy*, 20 (4), pp. 681-694.

MASKUS K. [1998a] « The international regulation of intellectual property », *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134 (2), pp. 186-208.

MASKUS K. [1998b], "The role of intellectual property rights in encouraging foreign direct investment and technology transfer", *Duke Journal of Comparative and International Law*, 9 (1), pp. 109-161.

MASKUS K., D. EBY-KONAN [1994], "Trade-related intellectual property rights: issues and exploratory results", in Deardoff & Stern (eds), *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*, U. of Michigan Press.

MASKUS K., M. PENUBARTI [1995] "How trade-related are intellectual property rights ? », *Journal of International Economics*, 39 (3), pp. 227-248.

PARK W., J. GINARTE [1996], "Determinants of intellectual property rights : a cross-national study", Manuscript, The American University.

RAPP R., R. ROZEK [1990] "Benefits and costs of intellectual property protection in developing countries", *Journal of World Trade*, n° 24 (5), pp. 75-102.

SUBRAMINIAN A. [1992], "Putting some numbers on the TRIPS pharmaceutical debate", mimeo.

TAYLOR S. [1994] « TRIPS, trade and growth », *International Economic Review*, 35 (2), pp. 361-381.

US International Trade Commission [1988], *Foreign protection of Intellectual Property Rights and the Effect on US Industry and Trade*, Washington, DC, Government Printing Office.

YANG Y. [1998], "Why do Southern countries have little incentive to protect northern intellectual property rights ?", *Canadian Journal of Economics*, 31 (4), pp. 800-816