

YAO A. AMEWOKUNU

**REPENSER LE CONCEPT DU « RISQUE-  
PAYS » DANS LE CONTEXTE DE LA  
MONDIALISATION**

Thèse présentée  
à la Faculté des études supérieures de l'Université Laval  
dans le cadre du programme de doctorat en sciences de l'administration  
pour l'obtention du grade de Philosophiae Doctor (Ph.D.)

FACULTÉ DES SCIENCES DE L'ADMINISTRATION  
UNIVERSITÉ LAVAL  
QUÉBEC

2007

*À ma famille*



## Résumé

L'analyse du « risque-pays » a pris une grande importance tant dans le domaine académique que professionnel. En dépit de cela, ce concept reste aujourd'hui difficile à circonscrire d'une manière précise. Les définitions existantes semblent se relier uniquement aux contraintes découlant des territoires nationaux occultant de ce fait les relations d'interdépendance qui caractérisent l'environnement international actuel. C'est donc pour tenter de compléter les approches traditionnelles de « risque-pays » en intégrant les influences externes, mais aussi pour répondre au besoin de bien cerner ce concept que cette recherche a été réalisée.

À partir d'une exploration de la littérature suivie d'une enquête Delphi, à trois rounds, conduite auprès de 23 experts chercheurs, analystes et cadres d'entreprises internationales, nous avons pu confirmer l'importance de l'interdépendance entre les pays et proposer une approche intégrative d'analyse du « risque-pays ». Celle-ci suggère que les sources de risque dans un marché étranger se trouvent dans un ensemble de facteurs locaux politiques, socioculturels, économiques et financiers ainsi que de variables favorisant la transmission des turbulences externes. Ainsi, cette approche pallie les insuffisances des concepts traditionnels, d'une part, en leur apportant une autre dimension de plus que la simple matérialisation locale des incertitudes et, d'autre part, en y incorporant les variables nationales qui semblent incontournables dans le contexte international actuel.

Les résultats de l'enquête ont également permis de constater que, contrairement aux variables économiques et financières, les experts répondants étaient peu sensibles à l'importance des variables culturelles pour l'analyse du « risque-pays ». Cependant, en prenant pour hypothèse que la plupart des instabilités politiques et sociales que connaissent les pays aujourd'hui sont mues par des considérations socioculturelles, ces variables semblent indispensables pour une meilleure appréciation de l'environnement international des entreprises. De ce fait, une autre richesse de cette recherche se trouve dans sa capacité à

amorcer la réflexion sur ces variables pavant ainsi la voie à d'autres recherches futures. Au-delà de ses contributions théoriques, cette recherche présente également un intérêt pratique, notamment en fournissant aux entreprises internationales des éléments sur lesquels elles pourraient se focaliser dans la recherche des informations sur les marchés étrangers avant de faire le choix de leurs investissements ainsi qu'en permettant aux analystes du « risque-pays » de développer des outils d'évaluation et de prévision mieux adaptés à l'environnement contemporain des affaires.

## **Abstract**

The analysis of country risk has taken a great importance for both academics and professionals as enterprises operate increasingly on an international scale. Despite this increasing importance, country risk still remains a concept which is difficult to define. The existing definitions seem to rely only on factors relating directly to the internal situation of a country, thus occulting economic, financial, political, and cultural interdependence which characterize the contemporary international environment. Today, it is necessary to evaluate country risk integrating these new dimensions of interdependence between countries.

Therefore, this dissertation attempts to identify new generating factors of country risk in the context of globalization, while questioning traditional approaches to country risk. It further develops an integrated analytical approach to country risk, by taking into consideration new international situation. Our approach is based on earlier definitions of country risk, but fills previous gap by adding a dimension beyond the simple materialization of local uncertainties. It takes into account domestic variables as well as variables that consider the transmission of foreign risk.

The model that we propose is not an alternative to current theories which it completes while opening future research avenues. Beside its theoretical contributions, this research have also an interest for international firms by providing them with elements on which they could focused in the information retrieval on the foreign markets before making the choice of their investments. The “country-risk” analysts should also find in this research, key variables enabling them to design better evaluation and forecast tools adapted to the contemporary business environment.

## Avant-propos

Le présent travail n'aurait pu aboutir sans le concours et le soutien de nombreuses personnes. La liste serait longue si je devais les citer toutes.

Je dois mon premier remerciement à monsieur Zhan Su, professeur au département de management à l'Université Laval, pour avoir accepté de diriger et avoir manifesté, tout au long de mon cheminement, un intérêt constant pour cette recherche. Durant tout mon parcours, ses remarques et conseils m'ont été plus que précieux. Veuillez trouver ici, monsieur Zhan Su, l'expression de ma profonde gratitude.

Je tiens également à remercier les professeurs Gérard Verna et André Richelieu pour leurs commentaires et suggestions qui ont considérablement amélioré ce travail à diverses étapes de sa réalisation. Ma grande reconnaissance va également à messieurs Alain Chanlat et Gérard Hervouet, respectivement directeur du Centre humanisme, gestion et mondialisation à HEC de Montréal et professeur de science politique à l'Université Laval, pour avoir accepté sans hésitation d'être membres de jury de cette thèse.

Un merci spécial à tous mes amis sans exception, et tout particulièrement à Chantal, Chiraz, Julie, Philippe, Manon, Mensah, Nizar pour leur disponibilité et leurs encouragements.

J'aimerais finalement remercier ma famille, du fond du cœur, pour le soutien moral et matériel inestimable qu'elle m'a toujours apporté. Séverine, ta présence à mes côtés et tes encouragements m'ont été plus que réconfortants. Papa, aucun mot ne suffirait pour traduire combien, je suis reconnaissant pour les énormes sacrifices que tu as consentis pour mes études. Je ne te dirai jamais assez merci.

Que ceux que je n'ai pas pu citer veuillent croire à ma reconnaissance. J'ai beaucoup apprécié le soutien que chacun d'entre vous m'a apporté à divers degrés.

# Table des matières

Résumé .....	ii
Abstract.....	iv
Avant-propos.....	v
Table des matières.....	vi
Liste des figures.....	ix
Liste des tableaux.....	x
Liste des annexes.....	xi
<b>Chapitre introductif.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Le risque et l'incertitude dans les affaires internationales .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. Les objectifs de la recherche.....</b>	<b>5</b>
<b>1.3. La démarche méthodologique adoptée .....</b>	<b>7</b>
1.3.1. Le choix d'un paradigme de recherche.....	8
1.3.2. Le choix d'un approche de recherche.....	11
1.3.3. Les sources documentaires.....	13
1.3.4. La nécessité d'une stratégie complémentaire.....	15
<b>Chapitre 2: Le « risque-pays » dans les affaires internationales : revue de la littérature .....</b>	<b>18</b>
<b>2.1. Le risque politique .....</b>	<b>19</b>
2.1.1. Le risque politique comme la matérialisation des actions souveraines des pays ...	22
2.1.2. L'approche événementielle du risque politique.....	29
<b>2.2. Le risque économique et financier .....</b>	<b>42</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>49</b>
<b>Chapitre 3: Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux .....</b>	<b>52</b>
<b>3.1. La globalisation remodèle-t-elle la politique domestique des États? .....</b>	<b>53</b>
3.1.1. La redéfinition du champ de l'exercice de la souveraineté des États nationaux....	56
3.1.2. La gouvernance globale .....	57
3.1.3. La redéfinition du rôle des États dans les économies nationales.....	59
3.1.3.1. L'État producteur et protecteur.....	59
3.1.3.2. Des stratégies globales de plus en plus flexibles .....	67
3.1.3.3. Des États hostiles aux États promoteurs des entreprises internationales....	70
<b>3.2. Les nouveaux types de conflits locaux ou internationaux.....</b>	<b>73</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>79</b>
<b>Chapitre 4: Le nouveau paysage économique et financier mondial.....</b>	<b>80</b>

<b>4.1. La globalisation des marchés financiers et les nouvelles formes de risque international.....</b>	<b>81</b>
4.1.1. La globalisation financière : définition et origine.....	82
4.1.1.1. La déréglementation financière.....	82
4.1.1.2. Le décloisonnement des marchés financiers.....	84
4.1.1.3. La désintermédiation financière.....	85
4.1.2. Les implications contradictoires de la globalisation financière.....	86
<b>4.2. L'émergence des blocs régionaux et interdépendance des pays membres....</b>	<b>89</b>
4.2.1. Les effets théoriques de l'intégration économique régionale.....	91
4.2.1.1. Les théories économiques statiques de Viner et de Meade.....	93
4.2.1.2. Le modèle gravitationnel de Tinbergen et de Pöynönen.....	98
4.2.1.3. Les théories des avantages absolus et comparatifs.....	101
4.2.2. Les échanges intrarégionaux et la répartition régionale des IDE.....	103
4.2.3. La spécialisation et la fragmentation régionales des processus de production....	110
<b>Conclusion.....</b>	<b>119</b>
<b>Chapitre 5: Problématique de la recherche et cadre conceptuel.....</b>	<b>121</b>
5.1. Les questions de recherche.....	122
5.2. Les nouvelles tendances dans la définition du « risque-pays ».....	124
5.3. Les nouveaux facteurs de risque issus de la crise des marchés émergents ..	127
5.3.1. Les sources nationales d'instabilité et de fragilité financière.....	131
5.3.2. L'effet contagion.....	136
5.4. Diminution des formes dures de risque politique.....	138
5.5. Émergence des variables culturelles comme dimensions du « risque-pays ».....	139
5.5.1. La diversité et la politisation ethnique.....	140
5.5.2. Les causes économiques des conflits ethniques.....	141
5.6. Proposition d'un cadre conceptuel global.....	145
5.6.1. Les risques spécifiques à l'entreprise et à son industrie.....	148
5.6.2. Les variables de l'environnement général interne du pays hôte.....	150
5.6.2.1. La dimension sociopolitique.....	150
5.6.2.2. La dimension économique et financière.....	151
5.6.2.3. Les variables de transmission.....	151
<b>Conclusion.....</b>	<b>153</b>
<b>Chapitre 6: Méthode Delphi : Fondements et application.....</b>	<b>155</b>
6.1. Les fondements de la méthode Delphi.....	156
6.2. Mise en œuvre de la méthode Delphi.....	159
6.2.1. Le choix des experts.....	160
6.2.2. Caractéristiques des répondants participant à l'enquête.....	163
6.2.3. L'administration des questionnaires.....	167
6.2.4. La première itération.....	169
6.2.5. La deuxième itération.....	172

6.2.6. La troisième itération .....	180
<b>Conclusion</b> .....	<b>181</b>
<b>Chapitre 7: Repenser le concept du « risque-pays » dans le contexte de la mondialisation</b> .....	<b>182</b>
<b>7.1. Présentation des résultats de la première itération</b> .....	<b>183</b>
7.1.1. Validation de l'idée de (re)conceptualisation du concept du « risque-pays » .....	183
7.1.2. Dimensions et facteurs du « risque-pays » ressortis de la première itération.....	186
7.1.2.1. Les variables d'influence externe.....	186
7.1.2.2. Dimensions et facteurs du « risque-pays » lié à l'environnement national du pays.....	190
7.1.3. Résultats de la deuxième et troisième itération : consensus des experts sur les dimensions et les facteurs déterminants du « risque-pays » .....	194
7.1.3.1. Les facteurs à consensus net.....	196
7.1.3.2. Formes de risque à consensus net.....	201
7.1.3.3. Items à consensus faible .....	202
<b>7.2. Proposition d'une approche d'analyse du « risque-pays » dans le contexte de la mondialisation : le « risque-pays » global</b> .....	<b>203</b>
7.2.1. Les risques économiques et financiers importants dans le contexte international actuel.....	206
7.2.1.1. Les facteurs financiers d'influence .....	206
7.2.1.2. Les facteurs réels ou commerciaux d'influence.....	209
7.2.1.3. Les facteurs nationaux d'instabilité et de fragilité financière.....	211
7.2.2. Les risques politiques classiques toujours existants.....	215
7.2.3. Des risques politiques plus subtils.....	217
7.2.4. Des facteurs culturels à conserver.....	219
<b>Conclusion</b> .....	<b>220</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>223</b>
<b>Bibliographie</b> .....	<b>233</b>
<b>Annexes</b> .....	<b>261</b>

## Liste des figures

Figure 2.1 : Moyens utilisés par les pays hôtes pour limiter le pouvoir des entreprises étrangères.....	21
Figure 2.2 : Modèle de la propension nationale à exproprier de Knudsen (1974).....	24
Figure 2.3 : Typologie du risque politique selon Hofer et Haller.....	33
Figure 2.4 : Variables génératrices de tension dans un pays.....	34
Figure 2.5 : Matrice de classification des risques politiques.....	37
Figure 2.6 : Schéma général de l'analyse du risque politique.....	38
Figure 2.7 : Classement des facteurs du risque politique.....	41
Figure 2.8 : La vision classique du « risque-pays ».....	51
Figure 3.1 : Activités des entreprises publiques en pourcentage du PIB.....	64
Figure 3.2 : Privatisation en Europe élargie (Total des revenus et des transactions 1985-2005).....	65
Figure 3.3 : Opérations transnationales de fusion-acquisition (valeur et pourcentage, 1988-2002).....	69
Figure 4.1 : Les différents niveaux d'intégration économiques.....	92
Figure 4.2 : Accords commerciaux régionaux notifiés au GATT /à l'OMC de 1948 à 2004.....	92
Figure 4.3 : Direction des exportations des grandes zones en pourcentage du commerce mondial, 2001.....	106
Figure 5.1 : Cadre conceptuel global.....	147
Figure 5.2 : Cadre provisoire d'analyse du « risque-pays ».....	154
Figure 6.1 : Étapes clés de la recherche Delphi.....	158
Figure 6.2 : Répartition des répondants par panel.....	165
Figure 6.3 : Répartition des répondants par domaine d'expertise.....	166
Figure 6.4 : Répartition des répondants par provenance.....	166
Figure 6.5 : Transformation des données.....	178
Figure 7.1 : Position des experts-répondants par rapport à la définition proposée.....	185
Figure 7.2 : Importance du risque de défaut de paiement selon les pays.....	194
Figure 7.3 : Schématisation du « risque-pays global ».....	205
Figure 7.4 : Dimensions et éléments constitutifs du « risque-pays global ».....	222



## Liste des tableaux

Tableau 1.1 : Les paradigmes de recherche .....	9
Tableau 1.2 : Les principales approches de recherche .....	11
Tableau 2.1 : Motivations politiques et domaines fonctionnels de l'entreprise.....	28
Tableau 2.2 : Synthèse de quelques définitions du « risque-pays ».....	50
Tableau 4.1 : Matrice des exportations du Mexique et de ses partenaires .....	96
Tableau 4.2 : Part mexicaine dans les importations de ses principaux partenaires.....	96
Tableau 4.3 : Commerce interne des groupements régionaux : flux des exportations (en millions de dollars) .....	104
Tableau 4.4 : Flux de FIDE intra UE et entre les États-Unis et l'UE .....	109
Tableau 4.5 : Spécialisation des régions par filière (1999, ACR) .....	112
Tableau 4.6 : Structure du commerce extérieur chinois par grandes zones et régimes douaniers, 2002 (en %) .....	116
Tableau 4.7 : Structure par stade de production des échanges extérieurs de la Chine, 2002 (%).....	117
Tableau 5.1 : Les dimensions du risque international de Miller (1992) .....	126
Tableau 5.2 : Facteurs d'influence régionale et mondiale.....	152
Tableau 6.1 : Récapitulation de la composition de la population d'experts des trois itérations.....	164
Tableau 6.2 : Avantages et inconvénients de l'utilisation du courriel.....	167
Tableau 6.3 : Critères de classification des items en fonction du score d'importance .....	176
Tableau 6.4 : Grille d'interprétation du coefficient de concordance corrigé de Kendall (Wc) .....	180
Tableau 7.1 : Répartition des items selon leur degré de consensus et leur niveau d'importance .....	198
Tableau 7.2 : Facteurs jugés importants.....	198
Tableau 7.3 : Facteurs jugés moyennement importants.....	200
Tableau 7.4 : Formes de risque jugées très importantes.....	201
Tableau 7.5 : Formes de risques jugés importants.....	202
Tableau 7.6 : Items à consensus faible .....	203

## Liste des annexes

Annexe 1 : Copies de la lettre de sollicitation envoyées aux entreprises.....	262
Annexe 2 : Première itération : lettre d'introduction et questionnaire .....	264
Annexe 3 : Deuxième itération : lettre d'introduction et questionnaire .....	273
Annexe 4 : Troisième itération : lettre d'introduction et questionnaire .....	288
Annexe 5 : Exemple de calcul du coefficient de dissimilarité.....	303
Annexe 6: Extraits des tableaux de calcul des coefficients Alpha.....	304
Annexe 7 : Variations du score d'importance, des coefficients $W_c$ et de dissimilarité .....	305
Annexe 8 : Tableau A.2 : Quelques organisations régionales .....	312
Annexe 9 : Tableau A.3 : Accords notifiés au GATT/OMC et actifs au 5 mai 2003.....	313
Annexe 10 : Tableau A.4 : Accords en vigueur le 1 <sup>er</sup> mai 2004 par région et période .....	313
Annexe 11 : Figure A.2 : Regroupements régionaux dans l'hémisphère occidental et en Asie .....	314

## **Chapitre introductif**

### **1.1. Le risque et l'incertitude dans les affaires internationales**

Le risque est une notion qui appartient depuis longtemps au vocabulaire usuel des gestionnaires. Son utilisation fréquente fait qu'on pourrait se demander si l'on sait réellement à quoi il se réfère quand on l'emploie. Pour certains auteurs, le risque est assimilable à l'incertitude. En ce sens, ces deux termes paraissent pouvoir être employés indifféremment. Pour d'autres, au contraire, il n'y a pas de raison qu'on les confonde. En dépit de l'importance qu'a prise la notion du risque pour les entreprises internationales depuis les années 1970 à cause des discontinuités intervenues dans l'environnement et qui ont affecté d'une manière générale leurs activités, les disciplines comme le management n'ont pas développé de théories qui leur soient propres sur le risque. La plupart des définitions sont des adaptations de celles utilisées dans d'autres domaines, plus précisément en économie, en psychologie ou en assurance. Ces définitions ne font pas une distinction entre le risque et l'incertitude. Elles ont surtout cherché à expliquer la nature des relations entre les entreprises et leur environnement (Gifford et al., 1979 ; Mascarenhas, 1982 ; Duncan, 1972) et ont généralement pour centre d'intérêt l'incertitude liée à l'environnement ou l'incertitude perçue.

Knight (1921) fut le premier à faire une distinction entre le risque et l'incertitude. Il propose de réserver le terme « risque » pour désigner toute forme d'incertitude mesurable a priori par des calculs ou sur la base des statistiques passées, ou des situations qui permettent de calculer des probabilités objectives et celui d'« incertitude » aux situations

auxquelles on ne pourrait associer aucune distribution de probabilité ou auxquelles on ne pourrait attribuer qu'une distribution de probabilité subjective. Autrement dit, le risque regroupe les situations pour lesquelles il existe une distribution de probabilité parfaitement connue sur l'ensemble des états de la nature et l'incertitude, toutes les autres situations. Le risque devient ainsi un cas particulier d'incertitude (Gayant, 2001).

Keynes (1937) semble aller dans le même ordre d'idées que Gayant (2001). Selon lui, ce qui n'est pas sujet à l'incertitude correspond soit à des situations pouvant être répétées autant de fois que possible et auxquelles des probabilités objectives peuvent être affectées, soit à des phénomènes concernant de larges populations (espérance de vie) ou représentant certaines périodicités (ex. : le climat), ce qui permet de raisonner sur des moyennes. Quant à l'incertitude, elle est intrinsèquement liée à la connaissance. Elle matérialise l'ignorance de la connaissance face au devenir. Keynes (1937) précise aussi que le sens dans lequel il utilise l'incertitude est celui selon lequel « il n'y a pas de fondement scientifique sur lequel on puisse formuler de façon autorisée quelque raisonnement probabiliste que ce soit ». Ce qu'il résume par la phrase : « nous ne savons pas tout simplement ».

La distinction faite par Knight et Keynes entre risque et incertitude semble trop limitative et n'est pas sans poser de problèmes dès lors que l'on se situe dans le cadre réel de la vie des affaires. Comme le mentionnent Morgan et Henrion (1990), la distinction nette entre le risque et l'incertitude se basant sur le caractère « probabilisable » ou non de la situation ne semble pas être très utile dans le monde réel des affaires, dont la complexité ne nous permet pas de le réduire à des événements simples « probabilisables » comme le jeu de cartes ou le lancement de dés. Par exemple, dans un jeu de lancement de dés, il n'est pas certain qu'un joueur lancera un bon numéro, mais il peut évaluer ses chances de le lancer d'une façon précise. Cela n'est pas le cas pour le monde réel des affaires où les situations sont plus compliquées et imprévisibles. Ainsi, la notion de risque de Knight (1921) et de Keynes (1937), dans une certaine mesure, ne semble être valable que pour des décisions répétitives prises dans le cadre d'une économie relativement stable (Galesne, 1996). Ce qui n'est pas le

cas aujourd'hui pour la majorité des décisions prises par les entreprises. De plus, Guerrien (1996) pense que si l'on considère uniquement comme risques les événements auxquels est associée une probabilité objective et dont les conséquences sont connues et incertitudes les autres événements aléatoires, il est clair que la vie économique est dominée pas l'incertitude. Cela ne semble pas totalement exact si on se réfère à l'usage habituel de la notion de risque d'affaires (Business Risk). En effet, les entreprises ne savent rarement, sinon jamais tous les résultats possibles de leurs décisions stratégiques ou les probabilités qu'un événement se produise. Par ailleurs, comme le note Duncan (1972), la définition de Knight est trop abstraite et tend à se focaliser davantage sur l'aspect mathématique de l'incertitude qui se fonde sur l'habilité ou l'inhabilité d'assigner des probabilités à des événements. Aussi, certains auteurs ont-ils pensé élargir cette notion en considérant comme situation risquée toute situation pour laquelle une distribution de probabilité, qu'elle soit objective ou subjective, pourrait être associée à ses résultats. Inversement, une situation incertaine est celle pour laquelle aucune distribution de probabilité ne peut être élaborée (Galesne, 1996). Ainsi, Horne (1971) pense que la distinction entre le risque et l'incertitude se résume au fait que le risque implique des situations dans lesquelles les probabilités qu'un événement particulier se produise sont connues, tandis que l'incertitude se réfère à des situations où les probabilités ne sont pas connues. Dans le même sens, Kobrin (1978) élargit la notion d'incertitude et de risque et mentionne que l'incertitude peut être à la fois objective et subjective dépendamment du risque associé. Selon lui, si l'incertitude est objective, la contribution des événements politiques au risque d'affaires est en fonction des événements eux-mêmes et se réfère seulement aux résultats. Mais, si l'incertitude est subjective, cette contribution est fonction des événements et de la perception des décideurs. Pour Duncan (1972), une situation incertaine est tout simplement celle dans laquelle les résultats d'un événement sont moins prévisibles que dans les conditions de risque. Cet élargissement de la notion d'incertitude de Knight et de Keynes ne semble pas éliminer tous les problèmes sémantiques relatifs aux concepts de risque et d'incertitude dans le monde réel des affaires. Par exemple, Bickley (1959) ne fait pas une dichotomie entre l'incertitude et le risque. Il définit le risque d'affaires en ces termes :

*"Business risk (...) may be defined as the uncertainty in regard to the outcome of business surrounding the probability of loss and gain and the amount thereof. (...) Risk has also been defined as the objective correlation of the subjective uncertainty. It is the uncertainty considered as embodied in the course of events in the external world, of which the subjective uncertainty is a more or less faithful interpretation. Objective risk, as the correlative of subjective uncertainty, means the risk in regard to the conditions that affect the outcome of business."*

Selon lui, la définition du risque d'affaires devrait inclure la possibilité de faire des pertes et de profits et se référer à la fois à l'incertitude et à la probabilité. Cette définition du risque comme une incertitude rejoint celle généralement utilisée dans la littérature dans le domaine de la finance et des assurances. À ce propos, Galesne (1996) révèle qu'avec une quasi-unanimité, les auteurs des principaux manuels de finance d'entreprises utilisent indifféremment les expressions risque et incertitude. Pour ces auteurs, la distinction entre ces deux termes est seulement intéressante du point de vue théorique. Dans le même sens, Gifford et al. (1979) mentionnent que la distinction entre risque et incertitude pourrait être naturelle pour les recherches dans lesquelles les alternatifs ou les résultats sont évidents et très peu nombreux. Elle paraît cependant inappropriée pour les situations complexes qui nécessitent des choix multiples. Par ailleurs, Fitzpatrick (1983) mentionne également que la relativité de l'incertitude conduit à son assimilation au risque. Pour Baird et Thomas (1985), les conditions de risque existent toujours dans les décisions stratégiques parce que par définition, elles impliquent des résultats incertains desquels les informations complètes ne sont pas disponibles et qui, à long terme, sont importants pour la survie de l'entreprise.

Ce survol de la littérature nous permet de remarquer qu'il semble difficile de faire une distinction nette entre l'incertitude et le risque dans le monde réel des affaires. De plus, plusieurs événements auxquels se réfère le risque, plus précisément le « risque-pays », semblent se rapprocher davantage de l'incertitude plutôt que d'un risque statistique bien défini. Aussi pensons-nous que, dans ce contexte, il serait mieux d'adopter une approche du risque plus large qui pourrait s'associer à la possibilité d'une perte ou qu'une décision ou un événement non prévu ait un impact négatif sur les activités d'une entreprise, tout en

ayant à l'esprit que les événements dans le monde réel des affaires sont souvent soudains et difficiles à prévoir.

## **1.2. Les objectifs de la recherche**

Partons de cette précision sémantique du risque pour constater que si les entreprises internationales pouvaient être affectées négativement par des décisions ou des événements liés à leur marché domestique, l'environnement international les expose à d'autres formes de risques supplémentaires plus élevés. En effet, la libéralisation des économies offre de nouvelles opportunités dans des marchés non familiers et pousse de plus en plus les entreprises à opérer dans des environnements très complexes et incertains. De plus, même si l'idéologie libérale semble dominer le monde, en ce début du millénaire, l'instabilité politique et la violence persistent dans plusieurs zones, et certaines économies restent fragilisées ou encore sous le contrôle de certains lobbies corrompus. Ce contexte oblige souvent les entreprises internationales à prendre en compte ces contraintes et à intégrer le « risque-pays » dans la formulation de leur stratégie internationale.

Le concept de « risque-pays » n'est cependant pas nouveau dans la mesure où il est inhérent aux opérations des entreprises multinationales sur les marchés étrangers. Il se manifeste dès lors que les changements sociopolitiques, économiques et financiers difficiles à anticiper sur ces marchés affectent potentiellement les profits ou d'autres objectifs particuliers de ces entreprises. Selon Marois (2001), son histoire remonte à l'Antiquité ou au Moyen Âge. En dépit de cette tradition ancienne et de l'importance dont il a fait l'objet, surtout après les crises récentes et mal anticipées qui ont secoué les marchés émergents ainsi que le système financier international, le « risque-pays » n'est jamais réellement explicité d'un point de vue conceptuel. L'absence d'une théorie portant directement sur le phénomène induit une multiplication des définitions exprimant les préoccupations ou les intérêts des auteurs durant une période donnée. Marois (2001) a identifié trois périodes dans l'évolution des définitions du « risque-pays ». Premièrement, les années 70, où il se matérialisait surtout à

travers les nationalisations, les premiers travaux réalisés ont cherché essentiellement à définir et à analyser le concept du « risque-pays ». Ensuite, les années 1980 qui sont marquées par un développement des méthodes permettant de prévenir les entreprises et les banques internationales du risque de non-paiement des dettes par les pays hôtes ou le risque souverain. Enfin, la période après les années 1980 est surtout marquée par la remise en question des approches développées dans les périodes antérieures. En effet, la crise des dettes des années 1970 et 1980 paraissait sous contrôle grâce aux politiques d'ajustement structurel sévères menées par le FMI vers la fin des années 1980 que de nouvelles crises financières de plus grandes ampleurs et des conflits à caractère ethnique secouent certains pays. À titre d'illustration, on peut citer le Mexique, l'Argentine, les pays émergents de l'Asie du Sud-Est qui connaissent de crises financières récurrentes et certains pays africains et asiatiques qui enregistrent depuis ces dernières décennies une multiplication des conflits armés. Les risques de contagion entre les pays deviennent plus élevés à cause de l'importance des relations d'interdépendance entre les économies. Ainsi, contrairement aux années 1970 et 1980, où les risques sur les marchés internationaux se manifestaient surtout à travers les décisions souveraines des États, l'analyse du « risque-pays » est devenue aujourd'hui une activité particulièrement complexe nécessitant la prise en compte de plusieurs facteurs et acteurs interagissant simultanément. De ce fait, bien qu'elles soient opérationnelles, les méthodes traditionnelles de prévision et d'analyse du « risque-pays » perdent de leur efficacité en l'absence d'une méthodologie à la mesure de l'environnement international contemporain. Pour preuve de l'inadéquation de ces méthodes, les Dragons asiatiques étaient considérés comme des pays sans risque avant la crise asiatique. Cette cécité relative des analystes semble résulter de l'occultation des nouvelles dimensions du « risque-pays » auquel les entreprises sont exposées sur les marchés étrangers, particulièrement ceux dits émergents. Elle témoigne aussi de l'obsolescence de leurs techniques d'évaluation. Nous pensons que la redéfinition du concept de « risque-pays » sur la base de ces nouvelles dimensions ainsi que l'identification de ses principales composantes permettraient de développer des outils plus adaptés au nouveau contexte de la mondialisation. C'est à cette préoccupation que nous allons essayer de répondre.



L'objectif de cette recherche est de deux ordres. D'abord, sur le plan théorique, notre ambition est de répondre à la nécessité de cerner la notion du « risque-pays » dans son ensemble. Ainsi, cette recherche vise à contribuer à une meilleure appréhension du « risque-pays » ainsi qu'à pallier les insuffisances des approches traditionnelles en tentant premièrement de mieux circonscrire ce concept dans l'environnement international contemporain et ensuite, de proposer une approche d'analyse qui intègre aussi bien les variables nationales que les variables extraterritoriales d'ordre mondial et régional résultant des relations d'interdépendance induites par la mondialisation. Au niveau pratique, dans ce contexte de mondialisation où les entreprises internationales intègrent fréquemment l'analyse du « risque-pays » dans leur processus de prise de décisions stratégiques, une bonne connaissance et une compréhension de celui-ci ainsi que de ses différentes dimensions seraient un gage de succès pour ces entreprises. De plus, au vu de la sollicitation par des entreprises, surtout celles qui n'ont pas les moyens de se doter d'un département d'analyse des risques internationaux, d'agences de notation ou d'assurance, les résultats de notre recherche pourraient particulièrement être intéressants pour ce secteur en permettant d'élaborer des outils d'évaluation ou, au mieux, un « système d'alarme » plus adapté à l'environnement contemporain des affaires.

### **1.3. La démarche méthodologique adoptée**

La sélection de la démarche méthodologique la plus adéquate pour mener à bien une recherche repose sur le principe que le fondement épistémologique de la méthode doit toujours se dégager de la problématique et du contexte particulier de chaque étude (Usinier et al. 2000; Downey et Ireland, 1979). Conséquemment, aucune des stratégies de recherche n'est meilleure qu'une autre, a priori. Chacune est idéale dans les conditions qui nécessitent son utilisation. Le choix et l'adéquation d'une méthode de recherche dépendraient des objectifs poursuivis et du type de recherche mené. Cette section vise donc à expliquer la posture épistémologique dans laquelle s'inscrit cette recherche pour ensuite décrire notre approche de recherche ainsi que les stratégies de collectes d'informations envisagées.

### 1.3.1. Le choix d'un paradigme de recherche

Pour mener et conduire une recherche, la communauté scientifique doit être guidée par un paradigme (Kuhn, 1972). En effet, comme toutes les activités humaines, les recherches sont implicitement ou explicitement fondées sur des perspectives philosophiques (Armaratunga et Baldry, 2001). La compréhension de celles-ci est particulièrement utile, car elle aide le chercheur à identifier adéquatement une méthode de recherche (Easterby-Smith et al., 1991). Par conséquent, ignorer le positionnement philosophique d'une recherche peut sérieusement affecter sa qualité (Armaratunga et Baldry, 2001).

La notion de paradigme scientifique fut introduite en science sociale par Kuhn (1970) dans son célèbre ouvrage *The Structure of Scientific Revolution*. En se basant sur une analyse historique de l'évolution des sciences, Kuhn argumente que le modèle normal de développement d'une science passe par la transformation successive des paradigmes, c'est-à-dire le passage d'un paradigme à un autre par l'intermédiaire d'une révolution. Selon lui, une recherche scientifique doit satisfaire au critère de paradigme pour avoir un statut de « science normale ». Pour cela, elle doit répondre à des questions telles que : quelles sont les entités fondamentales dont l'univers est composé? Comment réagissent-elles entre elles et comment réagissent-elles sur les sens? Quelles questions peut-on légitimement se poser sur de telles entités et quelles techniques sont employées pour chercher des solutions? Les réponses à ces questions révéleraient des hypothèses de base permettant de distinguer fondamentalement les différents systèmes de croyances relatives à la manière dont le monde est ordonné, à ce que nous pouvons en savoir et à la manière dont nous pouvons connaître cette réalité. Les paradigmes permettent alors de mener une réflexion sur la manière dont le monde est ou n'est pas ordonné, sur ce qui pourrait être considéré comme connaissance et sur la manière dont la connaissance peut être obtenue. Selon Hatch (2002), c'est dans ce sens que la notion de paradigme doit être utilisée. Ainsi, Gilles (1994) définit le concept de paradigme par un ensemble de concepts fondamentaux et de règles opératoires (méthodes, instruments de recherches, etc.) permettant aux chercheurs d'une

discipline donnée de définir leurs problèmes et de les soumettre à la vérification. En se référant à cette définition, on peut distinguer deux paradigmes de recherche dans les sciences sociales : le paradigme quantitatif et le paradigme qualitatif. À l'intérieur de ces paradigmes en figurent d'autres qui sont, selon la typologie de Hatch (2002), les paradigmes positivistes, postpositivistes, constructivistes, critiques/féministes et poststructuraliste. L'examen des caractéristiques fondamentales de chaque paradigme, résumées dans le tableau 1.1, nous permettra de positionner notre étude dans un paradigme de recherche.

**Tableau 1.1 : Les paradigmes de recherche**

	<b>Ontologie</b>	<b>Épistémologie</b>
<b>Question de base</b>	Quelle est la nature de la réalité?	Quelle est la nature des relations entre le chercheur et son objet de recherche?
<b>Positiviste</b>	Réalité singulière, extérieure au chercheur.	Comment le monde est réellement ordonné; chercheur indépendant de la recherche.
<b>Postpositiviste</b>	Réalité existante, mais jamais complètement appréhendée.	Réalités approximatives; le chercheur est l'instrument de la collecte des données.
<b>Constructiviste</b>	Faits multiples construits.	Connaissance comme une construction humaine; le chercheur et les participants coconstruisent une réalité subjective.
<b>Critique/féministe</b>	Les réalités appréhendées sont substantiellement différentes selon la race, le genre et la classe.	Connaissances subjectives et politiques, influence significative des valeurs du chercheur.
<b>Poststructuraliste</b>	Ordre créé dans les esprits individuels pour donner une signification à un monde sans signification.	Il n'y a aucune « vérité » à connaître, les chercheurs examinent le monde à travers sa représentation textuelle.

Source : extrait du tableau de Hatch (2002), p.13.

Comme nous l'avons souligné précédemment, le but de cette recherche n'est pas de vérifier des hypothèses ou des liens causals entre des variables dépendantes et indépendantes du « risque-pays ». Notre objectif est de contribuer à une meilleure connaissance des principales dimensions ainsi que des facteurs du risque devant être considérés dans toute analyse des risques d'affaires internationaux et de proposer une approche intégrée différente de l'approche particulariste afin de mieux rendre compte des relations d'interdépendance caractérisant l'environnement international actuel. Ces variables ne peuvent pas être appréhendées d'une façon neutre et objective par un questionnaire ou par un instrument en faisant abstraction de l'environnement de la recherche comme le préconisent les approches quantitatives. Elles ne peuvent être mieux saisies qu'à partir de la perception et de la réflexion des personnes ayant une bonne expérience ou une connaissance par rapport au phénomène étudié ainsi que de leur interaction avec le chercheur. Ces caractéristiques nous font penser que du point de vue épistémologique et ontologique, notre recherche s'inscrit davantage dans un paradigme constructiviste. Les recherches fondées sur ce paradigme sont souvent perçues comme « qualitatives » (Erickson, 1986; Chevrier, 1992; Creswell, 1994). En effet, contrairement au paradigme positiviste, le constructivisme ne repose pas sur la déduction, mais valorise des méthodes qualitatives et inductives pour la découverte et le développement de la théorie. Ces méthodes permettent de comprendre et d'expliquer un phénomène plutôt que de chercher des causes externes ou des généralisations (Remenyi et al, 1998). Le principal objectif est de découvrir de nouvelles relations de réalité au lieu de vérifier des hypothèses prédéterminées (Amaratunga et Baldry, 2001). À ce propos, Creswell (1994) mentionne que pour les études qualitatives, le problème de recherche doit être exploré parce qu'il existe peu d'informations sur le sujet. Les variables sont en grande partie inconnues et le chercheur doit porter une attention au contexte permettant la compréhension du phénomène étudié. Cette recherche étant maintenant située dans son cadre paradigmatique, il conviendrait de choisir une approche de recherche qui sera également compatible avec nos objectifs de recherche.

### 1.3.2. Le choix d'un approche de recherche

Le choix d'une approche de recherche est déterminé par le but scientifique visé par la recherche. Selon Lamoureux (2000), la recherche en sciences humaines et sociales vise généralement un des trois objectifs suivants : celui d'explorer un phénomène, de le décrire ou de l'expliquer. En conséquence, une recherche peut s'inscrire dans une approche exploratoire, descriptive ou explicative. Le tableau 1.2 résume les caractéristiques de chaque approche de recherche en fonction du but général de la recherche.

**Tableau 1.2 : Les principales approches de recherche**

Approche de recherche	But général de la recherche	Caractéristiques	Limites
<b>Exploratoire</b>	Explorer (recherche qualitative).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investiguer un phénomène peu connu.</li> <li>- Identifier ou découvrir des variables.</li> <li>- Générer des hypothèses pour des recherches quantitatives futures.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subjectivité du chercheur.</li> <li>- Généralisation risquée.</li> </ul>
<b>Descriptive</b>	Décrire (recherche quantitative).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Décrire et documenter un phénomène.</li> <li>- Comparer des phénomènes.</li> <li>- Établir des liens entre les éléments d'un phénomène.</li> </ul>	Généralisation sous certaines conditions.
<b>Explicative</b>	Expliquer (recherche quantitative).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expliquer les causes d'un phénomène.</li> <li>- Mettre en évidence les ensembles de causes possibles d'un phénomène.</li> <li>- Mettre en évidence les motifs et les choix des acteurs sociaux.</li> <li>- Modeler le phénomène.</li> </ul>	Réduction des phénomènes complexes.

Les méthodes exploratoires servent à étudier un phénomène peu connu qui serait impossible d'étudier avec les méthodes plus structurées. Elles relèvent principalement de la recherche qualitative. Ainsi, dans une approche exploratoire, le souci principal des chercheurs consiste à utiliser la recherche qualitative pour générer des construits scientifiques qu'ils chercheront à vérifier ou valider avec une recherche quantitative future. À ce propos, Cadler (1977) mentionne que les approches exploratoires cherchent surtout à produire des connaissances préscientifiques, c'est-à-dire des connaissances n'ayant pas un statut scientifique, mais qui sont des précurseurs aux connaissances scientifiques. Il précise toutefois qu'une recherche qualitative exploratoire peut être très utile même si elle ne conduit pas à une recherche quantitative future. Dans ce sens, Perrien et al. (1984) argumentent que dans la mesure où le premier objectif d'une recherche est de fournir de l'information, le chercheur peut se contenter de cette étape exploratoire si son besoin d'information est satisfait.

Dans le cas d'une approche descriptive, les recherches tendent surtout à tracer un portrait précis du phénomène étudié en faisant ressortir les éléments le constituant et en établissant un lien de covariance entre ces éléments. Ces liens autorisent à faire des prédictions. Cependant, ils ne permettent pas d'établir de relation de causalité entre les éléments. Les méthodes descriptives visent donc à vérifier des prédictions sur des liens de covariance et à suggérer des hypothèses sur des liens de causalité pouvant être vérifiés par une méthode explicative (Lamoureux, 2000). De cette explication, nous pouvons déduire que les recherches explicatives sont entreprises afin d'approfondir et de raffiner les connaissances existantes dans un domaine bien établi. On regroupe dans cette approche les méthodes expérimentales et de cas unique. Si nous voulons situer ces trois approches par rapport aux grandes orientations des recherches en science de gestion<sup>1</sup>, nous pouvons constater que les approches explicatives et descriptives s'orientent vers la vérification ou le test d'une idée claire et établie de ce que l'on cherche. L'approche exploratoire s'oriente quant à elle vers une construction théorique, ce qui caractérise le paradigme constructiviste présenté dans la

---

<sup>1</sup> Baumard et Ibert (2003) distinguent deux grandes orientations des recherches en sciences de gestion : la construction et le test d'un objet théorique.

section précédente. Brabet (1988) relie également la vérification au paradigme quantitatif et l'exploration au paradigme qualitatif. Notre recherche ne vise ni à vérifier une réalité existante ni à tester un lien de causalité entre les éléments constituant cette réalité. Notre souhait est d'arriver à dégager de nouvelles dimensions et facteurs du « risque-pays » nous permettant d'élaborer une approche d'analyse nécessaire à une bonne compréhension des de celui-ci dans un environnement nouveau. À la lumière de ces explications, cette recherche semble davantage se situer dans une approche qualitative exploratoire. De nombreux auteurs recommandent d'ailleurs cette approche pour les recherches en gestion internationale étant donné la richesse de l'information qu'elles sont susceptibles de procurer aux chercheurs (Birkinshaw et Hood, 1997). Cette précision faite, nous pouvons discuter des méthodes de collecte d'informations que nous allons choisir afin de répondre à nos objectifs de recherche.

### **1.3.3. Les sources documentaires**

Les méthodes qualitatives naturalistes sont les techniques préconisées pour la collecte et l'analyse des données des recherches qualitatives constructivistes (Lincoln et Guba, 1985). Ces méthodes visent à explorer le phénomène étudié en question en se concentrant sur les individus qui ont une bonne connaissance du sujet et en prenant comme hypothèse que la compréhension de ce dernier est maximisée par une réduction minimale de la distance interpersonnelle entre le chercheur et le participant (Polit et al., 2001). Selon Hatch (2002), les méthodes naturalistes sont des termes généraux utilisés pour désigner les méthodes qualitatives. Ces dernières comprennent principalement : l'histoire de vie, la méthode historique, l'étude de cas et l'observation (Lamoureux, 2000). Les deux premières techniques se prêtent moins à cette étude puisque le but recherché n'est ni d'étudier le vécu d'une personne, ni de dresser le portrait global d'un phénomène, ni de reconstituer des événements du passé et de les situer dans leur contexte sociohistorique. De même, l'étude de cas ne serait pas non plus une technique d'investigation appropriée dans la mesure où nous cherchons, d'une part, à dégager de l'analyse du contexte international de nouvelles dimensions et de facteurs de risques internationaux, qui ne sont pas réellement ou peu

identifiés à l'heure actuelle, et d'autre part, à élargir les connaissances existantes sur l'analyse de ces risques. Il s'agit donc, premièrement, d'explorer les sources documentaires existantes nous permettant de relever certaines évolutions impliquant un retour sur le concept de « risque-pays ».

Pour des fins de recherche, Scott (1990) a proposé une définition très large des documents qui mériterait d'être citée. Selon lui:

*“a document in its most general sense is a written text...Writing is the making of symbols representing words, and involves the use of a pen, pencil, printing machine or other tool for inscribing the message on paper, parchment or other material medium... Similarly, the invention of magnetic and electronic means of storing and displaying text should encourage us to regard “files” and “documents” contained in computers and word processors as true documents.”*

Ainsi, comme on pourrait le constater à travers cette définition, les documents couvrent une grande diversité de sources incluant les statistiques officielles, les textes, les données visuelles, etc. Selon Lamoureux (2000), les sources documentaires sont adéquates quand le chercheur peut y trouver des informations existantes qui s'avèrent pertinentes par rapport à ses objectifs et hypothèses de recherche. Daymon et Holloway (2002) expliquent également que les documents produits par d'autres personnes peuvent être une importante source supplémentaire ou primaire d'informations indispensables pour le chercheur en indiquant la manière dont une organisation ou une industrie voit ses actions passées et présentes ainsi que les réalisations des gens. Pour Hodder (2000), les documents sont importants dans une recherche qualitative, d'une part, parce qu'ils sont souvent peu coûteux et facilement accessibles, et d'autre part, parce que les informations qui y sont fournies ne sont pas disponibles sous d'autres formes. Daymon et Holloway (2002) mentionnent, cependant, que le chercheur qui utilise des sources documentaires ou cite des documents dans ses travaux doit s'assurer que ceux-ci soient authentiques et crédibles, établir comment ils sont interprétés et s'assurer qu'ils représentent l'univers des documents pertinents pour le sujet étudié. Ils précisent toutefois que dans la mesure où l'établissement de la représentativité des documents est problématique à cause de la difficulté à avoir les informations ou le



contrôle sur leur nombre, leur diversité et leur forme au regard d'un événement particulier, les recherches qualitatives utilisant les sources documentaires sont moins concernées par ce critère. Afin de respecter ces différents critères, la collecte des informations nous permettant d'analyser les changements dans l'environnement financier, économique et sociopolitique international est faite à partir de la consultation des articles et ouvrages publiés, des statistiques fournies par des organismes nationaux ou internationaux tels que FMI, OMC, CNUCED, OCDE, JETRO ainsi que des travaux réalisés dans les chaires et les centres de recherche.

#### **1.3.4. La nécessité d'une stratégie complémentaire**

Il faudrait rappeler que le recours préalable à des sources documentaires dans le cadre de cette étude est davantage motivé par, comme l'explique May (2001), leur capacité à nous fournir un matériel sur lequel pourrait se baser une investigation subséquente. Comme nous l'avons précédemment expliqué, il s'agit précisément de relever certaines évolutions récentes dans le contexte international pouvant nous permettre de proposer un cadre d'analyse provisoire du « risque-pays ». Cependant, pour faire un arrimage entre la littérature et la manière dont le « risque-pays » est appréhendé et défini par les principaux acteurs, et ainsi avoir un appui à notre approche d'analyse, la meilleure alternative serait d'entrer en contact avec des praticiens ainsi que d'autres chercheurs qui connaissent de très près le sujet étudié. C'est pour cette raison qu'une enquête Delphi est effectuée subséquemment auprès d'informateurs-clés ou experts internationaux.

Hanafin (2004) note également que la technique Delphi pourrait aussi être incluse dans les méthodes qualitatives de collecte de données. De ce fait, elle pourrait s'inscrire dans la logique inductive de la *Grounded Theory*. Hanafin (2004) explique que de par l'utilisation des calculs statistiques pour mesurer les indicateurs du degré de consensus et le score global d'importance, la technique Delphi semble à première vue se situer dans le paradigme positiviste. Blackburn (1999) et Monti et Tingen (1999) mentionnent en ce sens que le

recours aux experts suppose une position ontologique d'une réalité unique. Cependant, le processus en ayant lui-même pour objectif la réalisation d'un consensus sur des opinions et des idées grâce à une interaction d'un groupe d'experts, la technique Delphi est, épistémologiquement, fondée sur le paradigme constructiviste (Hanafin, 2004).

Par ailleurs, comme nous l'avons déjà souligné, cette recherche est de nature exploratoire. En effet, en dépit de son importance pour les entreprises, les recherches conceptuelles sur le « risque-pays » sont très restreintes depuis les années 1970-1980 et ses nouvelles dimensions semblent très peu explorées. Ainsi, comme technique d'investigation, Delphi nous permettra d'avoir des informations de premier ordre auprès des individus qui ont suffisamment de connaissances sur le sujet et le contexte de notre recherche. Cette méthode devient également utile dans des situations comme dans le cas de cette recherche où les experts pourraient provenir de plusieurs pays géographiquement dispersés et ayant des connaissances ainsi que des expériences dans des domaines différents ne permettant pas des échanges réciproques face-à-face. Dans cette recherche visant à développer un cadre intégré d'analyse du « risque-pays », il est important de diversifier les répondants afin d'éviter l'influence significative d'un secteur particulier d'expertise ou de la position professionnelle des experts sur les données. Hanafin (2004) mentionne également que la technique Delphi est perçue comme le mécanisme approprié pour s'assurer que les différences (dues à des visions, des situations et des contextes variés) entre et au sein des groupes d'experts puissent être représentées d'une façon systématique.

L'utilisation de la méthode Delphi comme technique de collecte de données est aussi conseillée pour les recherches exploratoires, parce qu'elle permet au chercheur d'aller en profondeur dans l'étude de son sujet de recherche et cela, dans un cadre beaucoup plus large que celui de l'étude de cas. Elle libère ainsi le chercheur du cadre circonscrit imposé par l'étude de cas pour lui permettre d'étudier son objet de recherche dans un cadre beaucoup plus large. Selon Turcotte (1991), Delphi est une méthode qui permet également :

- de rejoindre des individus possédant une information de premier ordre, enracinée dans l'expérience concrète, et de systématiser des intuitions et des connaissances non encore disponibles dans la littérature;
- un échange d'opinions tout en évitant les désavantages des autres techniques de groupe. Le recours au questionnaire autoadministré laisse davantage de temps pour la réflexion et réduit en même temps l'effet des pressions à la conformité, des pressions de statut et de la compétition entre les individus;
- une durée du processus relativement courte par rapport aux autres méthodes de recherche;
- un coût moindre.

La technique Delphi, sa planification ainsi que la description des informateurs-clés participants à notre enquête seront présentées dans le sixième chapitre.

Le reste de ce travail se structurera en cinq chapitres. Étant donné l'ambiguïté conceptuelle entourant le « risque-pays », nous ferons, dans le deuxième chapitre, une synthèse critique des définitions existantes de ce concept. Le but est de mettre de l'ordre dans ces définitions afin de préciser la nature sémantique de ce concept clé et de contribuer aux efforts de sa clarification. En tenant compte du fait que la notion du « risque-pays » évolue avec le changement dans l'environnement des entreprises, les troisième et quatrième chapitres porteront sur un examen du contexte international contemporain et expliqueront les changements qui ont conduit à la remise en cause des approches traditionnelles du « risque-pays ». Partant du constat d'insuffisance de ces approches, le cinquième chapitre portera sur nos questions de recherche et proposera un cadre conceptuel provisoire d'analyse du « risque-pays » qui orientera par la suite notre réflexion. Enfin, le dernier chapitre sera consacré à la présentation et la discussion des résultats de l'enquête Delphi. Il s'agira surtout, dans ce chapitre, de présenter les facteurs et dimensions du « risque-pays » issus de notre enquête et de proposer un cadre d'analyse dans le contexte actuel de la mondialisation.

## **Chapitre 2**

### **Le « risque-pays » dans les affaires internationales : revue de la littérature.**

Le « risque-pays » se réfère aux éléments du risque inhérent aux affaires dans l'environnement socio-économique et politique d'un autre pays. Pour cela, il a une tradition très ancienne. Cependant, les premières véritables recherches sur le sujet n'ont fait leur apparition que vers la fin des années 1960, avec les travaux de Robock (1971) qui s'était intéressé aux conséquences de nombreuses nationalisations dans le domaine des mines, des banques et des industries pétrolières. Depuis lors, la définition du concept du « risque-pays » a connu une grande évolution et les tentatives de théorisation ont été très variées. En effet, certains auteurs le définissent par rapport aux acteurs internes ou externes des pays hôtes générant ce risque ou par rapport aux agents économiques concernés, alors que d'autres optent pour une classification chronologique qui décrit l'évolution du « risque-pays » selon les événements importants survenus dans l'environnement économique international. Cependant, de façon générale, on pourrait remarquer dans la littérature une vision classique qui distingue deux dimensions du « risque-pays » : l'approche du risque politique ainsi que celle du risque économique et financier. La première approche analyse le « risque-pays » par rapport à l'atmosphère politique et sociale des pays hôtes, tandis que la seconde l'identifie par rapport à leur solvabilité.

## 2.1. Le risque politique

Les événements sociopolitiques ainsi que les actions des gouvernements peuvent affecter négativement les activités des entreprises exerçant dans un pays donné. La possibilité de réalisation de ces événements et leurs impacts pour les entreprises internationales dans un marché étranger constituent le risque politique. La dimension politique du concept de « risque-pays » est donc généralement perçue comme un risque non commercial induit strictement par les forces politiques (Hoti et McAleer, 2002) et se définit par rapport aux actes et aux décisions souveraines des États. Cette souveraineté suppose que l'État dispose d'une autorité juridique exclusive sur toutes les entreprises et leurs activités à l'intérieur du territoire national (Root, 1972). Depuis les années 70, qui ont connu une nationalisation massive dans les industries pétrolières, le risque politique a suscité un grand intérêt pour les chercheurs et les praticiens. Cependant, il n'existe pas de consensus sur la signification exacte de ce concept. À ce propos, Fitzpatrick (1983) mentionne que les définitions du risque politique vont d'une définition générale, qui pourrait inclure toutes les autres<sup>2</sup>, à une définition plus spécifique<sup>3</sup>. Cependant, on pourrait regrouper les différentes définitions du risque politique suivant deux grandes tendances. Certains auteurs considèrent comme faits générateurs du risque politique, les actions souveraines du gouvernement du pays hôte ou les décisions politiques. Selon Clark et al. (2001), ces décisions peuvent se définir de deux façons : d'une manière plus large, elles se réfèrent aux activités de diverses entités politiques telles que les groupes de pression, les partis politiques, les lobbies, etc. Dans son sens strict, elles se réfèrent aux mesures prises directement par les pouvoirs publics. À ce propos, Zink (1973) mentionne que c'est l'État qui constitue le principal pouvoir qui influence les activités des entreprises étrangères. La décision du gouvernement chinois de mettre brusquement fin, en 1989, au contrat d'allocation des devises étrangères aux coentreprises sino-américaines (Howell et Xie, 1996) causant ainsi des dommages à ces entreprises est un exemple parmi tant d'autres de l'impact des décisions politiques sur les

<sup>2</sup> C'est le cas, par exemple, de la définition de Truitt (1974) qui associe au risque politique tous les risques non commerciaux tels que les expropriations.

<sup>3</sup> La *Commission on Foreign Investments* (1962), par exemple, a défini le risque politique en termes de perte de contrôle sur les propriétés ou de perte de profits des entreprises due à des actions des gouvernements.

investissements étrangers. La figure 2.1 montre par ailleurs que les pays hôtes disposent de plusieurs autres mesures pour influencer les opérations des entreprises détenues par les étrangers.

D'autres auteurs utilisent une approche événementielle et définissent le risque politique par rapport aux événements de nature politique et sociale tels que les guerres, les émeutes, les grèves, les changements de gouvernement, etc. Ces événements peuvent parfois être soudains et difficiles à prévoir. La révolution iranienne en est un exemple intéressant dans l'histoire du risque politique et constitue un point tournant dans la prévision de ce dernier. En effet, la chute du Shah, en 1979, et la transformation soudaine de l'Iran en une République islamique ont eu comme conséquence l'imposition des concepts économiques islamiques dans la gestion du système social iranien, ainsi que l'application d'une politique nationaliste et antiétrangère par le nouveau gouvernement. Elle s'était traduite, entre 1979 et 1984, par l'expropriation de plusieurs investisseurs étrangers. Durant cette période, tous les biens des entreprises américaines et israéliennes ont été confisqués par le nouveau gouvernement islamiste (Hadjikhani, 1998). Plusieurs hommes d'affaires nationaux ayant des relations avec l'ancien régime ont également été arrêtés, et les biens des entreprises étrangères associées à ces personnes ont été confisqués. Des contrats conclus par certaines entreprises étrangères avec l'ancien gouvernement ont été aussi renégociés ou carrément annulés. Ce fut le cas, par exemple, des multinationales suédoises ASEA, Ericsson et Studsvik dont la politique économique xénophobe du régime dirigé par l'Ayatollah Khomeiny a causé des dommages importants. Un autre exemple qui mériterait notre attention dû à l'ampleur des dommages causés en peu de temps est l'assassinat des présidents rwandais et burundais qui a conduit aux génocides, dans les deux pays, et à des destructions importantes des propriétés tant nationales qu'étrangères.

Figure 2.1 : Moyens utilisés par les pays hôtes pour limiter le pouvoir des entreprises étrangères

**Intensification du degré d'intervention**

—————→

A	B	C	D
<b>Actions non discriminatoires</b>	<b>Actions discriminatoires</b>	<b>Sanctions discriminatoires</b>	<b>Dépossession</b>
(1) Exigences d'emploi des nationaux pour les postes de gestion.	(1) Autorise seulement les joint-ventures (dans lesquelles les entreprises étrangères sont minoritaires).	(1) Expropriation déguisée (contraindre l'entreprise de réinvestir ses profits dans un secteur donné).	(1) Expropriation.
(2) Négociation du coût de transfert dans le but d'améliorer les bases de taxation dans les pays hôtes.	(2) Perception des droits et des taxes élevés sur les services publics.	(2) Perception des droits et des taxes pour empêcher l'entreprise de faire des profits.	(2) Nationalisation.
(3) Obligation des compagnies exportatrices de vendre sur les marchés nationaux afin de satisfaire la consommation locale ou d'encourager les investissements locaux.	(3) Obstacles bureaucratiques.	(3) Demande de compensation élevée pour les injustices antérieures.	(3) Socialisation (nationalisation généralisée).
(4) Obligation de l'investisseur de construire des installations sociales et économiques ainsi que des équipements.	(4) Encouragement de boycott contre les produits et le personnel de la compagnie.		
(5) Obligation d'utiliser un pourcentage des matériaux locaux.			
(6) Monnaie locale temporairement non convertible.			

Source : Eiteman et Stonehill (1973).

### 2.1.1. Le risque politique comme la matérialisation des actions souveraines des pays

Les entreprises opérant sur les marchés étrangers interagissent forcément, à différents niveaux, avec les gouvernements des pays hôtes. Les actions du gouvernement des pays hôtes pourraient se traduire par certains obstacles ayant des répercussions non désirées sur les opérations et les bénéfices des entreprises multinationales. Ces mesures ou procédures intentées par les gouvernements nationaux, dans l'exercice de leurs droits souverains, au détriment des entreprises privées étrangères ou semi-privées étrangères, sont perçues comme la principale source de risque politique. Autrement dit, le risque politique est simplement un amalgame des conséquences non souhaitées des activités politiques (Jarvis, 2004). Ainsi, Aliber (1975), par exemple, a expliqué dans ses travaux que les autorités financières des pays appliquent un contrôle de change sur les monnaies étrangères afin de limiter les mouvements de fonds vers les marchés financiers étrangers. Ces régularisations des différentes autorités nationales constituent, selon lui, le risque politique. Dans le même ordre d'idées, mais d'une manière moins explicite, Nehrt (1967) et Whitman (1965) ont mentionné que chaque pays, dans l'exercice de ses droits souverains applique certaines mesures discriminatoires telles que les barrières tarifaires, le contrôle de change, les taxes discriminatoires, etc., soit pour protéger les entreprises locales, soit pour consolider leurs positions face à la concurrence étrangère. Nehemkis (1974) et Weston et Sorge (1976) ont abordé dans le même sens et ont défini le risque politique comme résultant des actions des gouvernements nationaux qui interfèrent ou empêchent les transactions commerciales, changent les termes des accords ou encore causent la confiscation totale ou partielle des propriétés des entreprises étrangères.

Cette conception du risque politique en termes d'interférences du gouvernement ou de conséquences de ces actions a amené les chercheurs et les praticiens à focaliser leur attention sur les comportements des pays hôtes par rapport aux entreprises étrangères ou à essayer de les prédire. Par exemple, dans ses travaux sur les pays de l'Amérique Latine, Knudsen (1974) a développé une approche dans laquelle des données socio-économiques

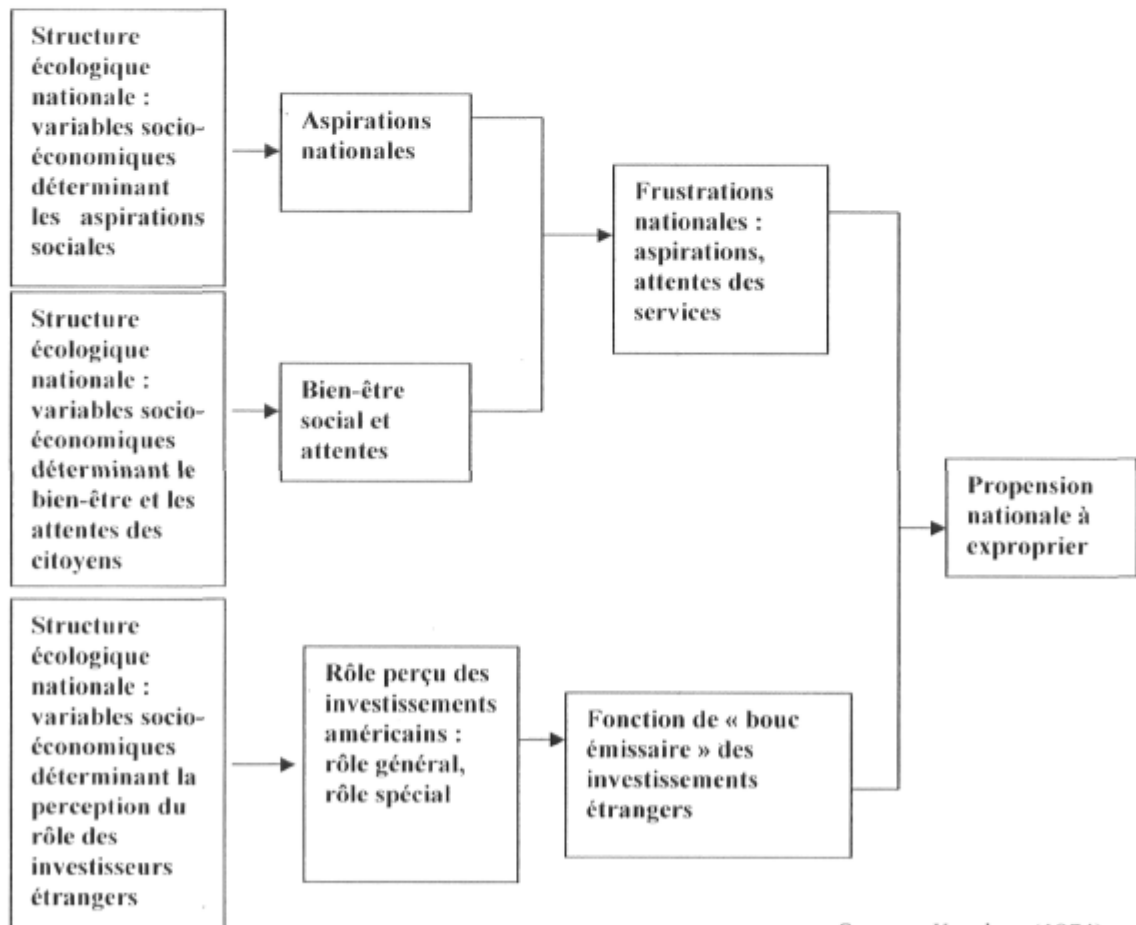


décrivant un environnement étranger spécifique sont utilisées pour prédire le comportement politique du gouvernement hôte par rapport aux investissements en général et sa « propension à exproprier » en particulier. Cette approche établit une relation inverse entre la frustration nationale et l'expropriation que Knudsen considère comme un facteur clé explicatif du risque politique lié aux investissements étrangers. Le degré de frustration est expliqué par la différence entre le niveau des aspirations de la population ainsi que le degré de satisfaction de ses attentes et de son bien-être. Les aspirations sociales sont mesurées par six variables : le degré d'urbanisation, le niveau d'alphabétisation, le nombre de journaux, le nombre de radios, le niveau de syndicalisation de la population active et le niveau des richesses naturelles. Les attentes nationales sont exprimées par l'évolution du PNB par habitant et par le pourcentage de celui-ci réinvesti dans l'économie. Le bien-être de la population pourrait être perçu à travers le taux de survie des enfants à la naissance, le nombre de calories consommées par jour, le nombre de médecins en fonction de l'importance de la population, le nombre de lits d'hôpitaux par habitant, le pourcentage de maisons ayant de l'eau courante et le PNB par habitant. Pour Knudsen, un faible niveau de bien-être de la population par rapport à ses aspirations sociales et économiques provoquerait une frustration nationale que les dirigeants politiques résolvent par les expropriations ou par d'autres actions similaires.

Selon la logique du modèle dit écologique de Knudsen (1974) et représenté par la figure 2.2, la « propension à exproprier » pourrait être expliquée par le niveau de « frustration nationale » et par la tendance à considérer les investissements étrangers comme des « boucs émissaires ». Si les niveaux de frustration nationale et celui des investissements étrangers dans le pays sont élevés au même moment, ces investissements deviennent des « boucs émissaires » et entraînent une forte propension à exproprier. L'investissement étranger est considéré comme « bouc émissaire » en fonction de la perception du rôle (général ou spécial) de ces investissements. La limite de l'approche de Knudsen (1974) est qu'elle résume le risque politique au risque d'expropriation. Bien que cette approche puisse être très utile dans les années 1970, où le « risque-pays » se matérialisait surtout par de nombreuses expropriations, elle perd sa pertinence aujourd'hui à cause de la multiplicité et

de la complexité des sources du risque encouru par les entreprises internationales. Pour Belkoui et Belkoui (1998), le modèle doit être testé davantage pour s'assurer de sa fiabilité et de son caractère prédictif. De plus, plusieurs facteurs économiques et politiques peuvent expliquer la propension à exproprier dans les différents secteurs de l'économie. Regrouper ces secteurs économiques en une unité nationale pourrait cacher les différentes causes de l'expropriation et entraîner une confusion au niveau de son évaluation et de son analyse. Cependant, comme Knudsen (1974) le mentionne, l'approche écologique a le mérite de proposer une direction pour le développement des modèles capables d'expliquer ou de prédire le risque politique.

Figure 2.2 : Modèle de la propension nationale à exproprier de Knudsen (1974)



Source : Knudsen (1974).

Il faudrait noter qu'avec l'accèsion à l'indépendance de plusieurs pays en développement, entre 1960 et 1970, et la prise des pouvoirs politiques par des gouvernements dont les objectifs sont de défendre les intérêts de leurs pays, la nationalisation et l'expropriation ont été les variables les plus importantes du risque politique sur lesquelles les chercheurs ont porté une grande attention. L'une des plus populaires approches expliquant l'expropriation ou la nationalisation est celle de « produit psychologique » (Psychic Commodity). Johnson (1965), qui s'inscrit dans cette approche, explique que l'expropriation représente une satisfaction psychologique pour le gouvernement et la population. Il mentionne que les élites gouvernantes et la population préfèrent souvent sacrifier leurs avantages matériels au profit de leur satisfaction psychologique obtenue par la substitution des nationaux aux étrangers dans les rôles les plus prestigieux. Il caractérise les expropriations des investissements en nationalité. En ce sens, la nationalité est considérée comme une forme de capital pouvant être augmentée à travers les investissements ou réduite à travers la dépréciation et la consommation. Selon Johnson, ces investissements ont deux types de bénéfices. D'une part, ils permettent la redistribution de la richesse au sein de la population en fonction des politiques gouvernementales. D'autre part, il y a une diffusion d'un sentiment de satisfaction à la suite du transfert des ressources des mains des étrangers à celles des nationaux. Jodice (1985) explique que cette préférence des acteurs nationaux aux dépens des étrangers est l'une des forces qui motivent le contrôle des secteurs clés de l'économie nationale et qui guident le choix des politiques. Elle serait aussi un élément vital de la communication entre les élites politiques et la population, surtout celle qui lutte vigoureusement contre les intérêts étrangers. En ce sens, les expropriations deviennent un moyen efficace utilisé par les partis politiques pour demeurer au pouvoir (l'exemple récent du cas du Zimbabwe) ou pour gagner des élections en se focalisant sur ses avantages économiques et sur les impacts négatifs de la présence étrangère sur les politiques économiques du pays. En effet, comme l'indique Bronfenbrenner (1953), la nationalisation permet d'augmenter le rythme ou de modifier la course de la modernisation économique. Le nationalisme constitue ainsi une partie essentielle de l'analyse du risque politique parce qu'il fournit une explication à une multitude d'échecs passés en portant le blâme sur la

domination étrangère et l'exploitation, et promet au même moment un brillant avenir par une augmentation du pouvoir national (Jodice, 1985). Dans le même ordre d'idées, Boddewyn et Cracco (1972), dans une autre étude conceptuelle, considèrent le gouvernement comme l'acteur principal du changement dans l'environnement économique national, et démontrent que les interventions de l'État dans l'économie nationale peuvent constituer à la fois une opportunité et un risque pour les entreprises multinationales. Il reviendrait alors à ces entreprises de savoir tirer profit des orientations et des politiques nationalistes des États hôtes. Dans leurs travaux, Boddewyn et Cracco ont fait un lien entre le nationalisme, le risque financier et les différents rôles du gouvernement hôte qui sont de quatre ordres : pionnier ou innovateur dans les secteurs désertés par les entreprises publiques, garant des intérêts publics contre les abus des entreprises privées nationales et internationales, soutien de projets privés nécessitant des capacités financières énormes et correcteur du système économique. Ces rôles déterminent le degré de l'intervention de l'État dans l'économie nationale. Ils ont par ailleurs identifié trois motivations politiques justifiant les actions restrictives du gouvernement sur les activités des entreprises : l'intérêt national, la souveraineté nationale et l'identité nationale (tableau 2.1). L'intérêt national reflète toutes les interventions de l'État ayant pour but un accomplissement des objectifs social, culturel, politique et économique de la nation. Autrement dit, l'État fait sa priorité tout ce qui est bon pour le pays. Quant à la souveraineté nationale, elle est sous-tendue par le désir du pays d'être maître chez soi. Ainsi, l'habileté du pays à contrôler son propre développement devient son principal objectif. Pour garder ce contrôle, qui pourrait être menacé par les interférences ou l'influence des autres pays à travers les filiales des multinationales ou par le pouvoir économique des entreprises étrangères installées sur le territoire national, l'État prend une série de mesures afin de limiter les actions de ces entreprises. Il faut aussi noter que la taille des investissements étrangers et les secteurs dans lesquels ces investissements sont faits déterminent leur importance stratégique. C'est pour cette raison que dans certains pays, les secteurs économiques considérés comme stratégiques sont gardés sous contrôle par l'État afin d'affirmer son indépendance ou sa souveraineté. Boddewyn et Cracco (1972) et Mason (1974) identifient les services publics, les mines, les transports, les banques, le secteur agricole et pétrolier comme les secteurs les

plus touchés par l'interventionnisme gouvernemental. Enfin, l'identité nationale signifie une sorte d'apathie pour les étrangers dans le but de préserver la fierté nationale ou l'indépendance. Elle se manifeste à travers les actions du gouvernement ou d'un groupe contre les intérêts étrangers non pas parce que ceux-ci violent les intérêts nationaux, mais simplement parce qu'ils sont étrangers.

Agmon (1985) s'est lui aussi intéressé aux différentes interventions des gouvernements dans les activités économiques des pays. Selon lui, de par son habilité à émettre de la monnaie, à taxer et à réglementer, l'État exerce un effet sur toutes les activités économiques. Ces trois fonctions, qui lui permettent de régulariser les transactions économiques afin d'amenuiser la lutte constante des différents groupes d'intérêt pour augmenter leur part de richesse et de pouvoir ou d'atteindre ses objectifs, constituent les principales sources du risque politique. En effet, comme les entreprises internationales véhiculent l'idée de maximisation de la richesse des propriétaires, il se crée souvent un conflit entre les objectifs du pays et ceux de ces entreprises pouvant générer un risque politique. Agmon explique que le risque politique provient de l'incertitude liée aux décisions des organisations politiques et de leurs impacts actuels ou futurs sur les variables économiques. Il considère ainsi le risque politique comme des changements non anticipés résultant des actions directes ou indirectes d'acteurs politiques qui affectent les prix relatifs des facteurs de production, des biens et des services.

L'orientation et les actions idéologiques du gouvernement hôte sont sans aucun doute des variables importantes du risque politique. À titre illustratif, l'orientation idéologie a joué un rôle majeur en Russie et dans ses pays satellites qui se sont engagés dans une économie planifiée. Elle a été à l'origine de nombreuses expropriations et nationalisations d'entreprises privées étrangères. Cependant, ces deux facteurs ne pourraient être considérés comme l'unique source du risque politique, car celui-ci résulte de plusieurs facteurs. Comme l'a montré Robock (1971), l'idéologie politique, les troubles sociaux, les alliances internationales, etc., sont autant de facteurs générateurs du risque politique.

Tableau 2.1 : Motivations politiques et domaines fonctionnels de l'entreprise

Motivations politiques	Management	Finance	Marketing	Production
<b>Intérêt national</b>	Réduction du chômage ; Formation des gestionnaires ; Formation technique.	Afflux du capital national permanent ; Amélioration des balances commerciale et des paiements ; Augmentation du revenu public.	Satisfaire la demande ; Substitution des importations.	Création d'une base de production efficace ; Création des relations commerciales (clients, fournisseurs, etc.).
<b>Souveraineté nationale</b>	Quota imposé sur certaines catégories de personnel étranger ; Présence des nationaux dans la direction de l'entreprise.	Augmentation de la participation locale dans le contrôle ; Contrôle des politiques d'investissement par un drainage des capitaux vers les projets à haute priorité.	Développement des exportations et contrôle sur leurs destinations.	Génération de l'autosuffisance ; Promotions des opérations continues.
<b>Identité nationale</b>	Élimination progressive du personnel étranger.	Contrôle sur les emprunts locaux ; Réinvestissements de tous les profits réalisés ; Pratiques discriminatoires.	Création des marchés et des produits locaux.	Développement des unités de production détenues par les nationaux ; Favoriser la production pour les besoins locaux.

Source : Boddewyn et Cracco (1972).

Cette vision réductrice du risque politique constituerait en elle-même un risque pour les entreprises multinationales au même titre que la négligence des variables génératrices du risque politique (Simon, 1982).

Il faudrait aussi ajouter que l'explication ou l'analyse du risque politique, en faisant référence aux actions ou aux interférences du gouvernement dans les activités des entreprises internationales, suppose que d'une manière universelle, ces actions et leurs conséquences soient uniquement des facteurs négatifs pour les entreprises. Cette supposition est remise en cause par plusieurs auteurs, dont Boddewyn et Cracco (1972) ainsi que Kobrin (1979). Selon ce dernier, le fait de mettre l'accent sur les conséquences négatives des interventions des gouvernements impose implicitement une hypothèse normative qui ne peut pas être universellement valide. Boddewyn et Cracco (1972) et Kobrin (1979) mentionnent à cet effet que les interventions gouvernementales pourraient aider à attirer des investissements étrangers dans certains secteurs particuliers de l'économie nationale. Un cas reflétant cette position est celui du Brésil dans les années 1970. Les incitatifs fiscaux et les subventions accordés par ce pays dans les secteurs considérés comme de haute priorité avaient attiré plusieurs entreprises étrangères. Cependant, l'imposition des taux élevés, des quotas sur les importations et d'autres formes de restrictions utilisées par le Brésil dans l'application de sa politique de substitution des importations pour protéger les entreprises et les produits locaux, avait empêché les investissements étrangers ou le contrôle majoritaire des entreprises étrangères dans les secteurs stratégiques tels que l'agriculture et les raffineries de pétrole.

### **2.1.2. L'approche événementielle du risque politique**

La plupart des définitions traditionnelles du risque politique se réfèrent aux discontinuités dans l'environnement politique, plus précisément aux événements politiques tels que les guerres, les changements de gouvernement, les manifestations et les conflits sociaux qui causent des pertes aux entreprises étrangères. Selon Green et Smith (1972), les

changements dans l'environnement politique, tant dans les pays en développement que ceux développés, ont poussé plusieurs auteurs à porter une attention aux interactions entre les entreprises multinationales et les climats politiques des pays dans lesquels elles opèrent. En effet, les entreprises internationales avaient un besoin de développer des stratégies viables qui tiennent compte non seulement des tendances évolutives, mais aussi des possibilités de changements radicaux dans l'environnement causées par des fluctuations et des turbulences politiques (Zink, 1973). Par exemple, Robock (1971) a présenté une vue d'ensemble complète des facteurs composant l'environnement politique et des directives pouvant aider les entreprises à évaluer ces facteurs. C'est avec ce chercheur qu'une véritable étude faisant un lien analytique entre les variables dépendantes et indépendantes du risque politique a été réalisée. Robock s'est particulièrement intéressé aux conséquences de nombreuses nationalisations dans les secteurs des mines, des banques et dans les industries pétrolières. Son cadre conceptuel établit un lien entre les sources du risque politique, les types d'acteurs générateurs de ce risque et les effets du risque politique sur les opérations internationales des entreprises. Selon lui, le risque politique survient dans les opérations internationales quand des discontinuités apparaissent dans l'environnement des affaires internationales, quand celles-ci sont difficiles à anticiper et quand elles résultent de changements de nature politique. Pour constituer un risque, les changements doivent affecter potentiellement les profits ou d'autres objectifs particuliers d'une entreprise. Ainsi, ne sont pas considérés comme risque politique les changements politiques dus à l'instabilité qui n'ont aucun impact significatif sur l'environnement des affaires. Robock (1971) a également fait une distinction entre le « micro-risque » ou le risque politique spécifique à une entreprise en particulier, à un secteur déterminé ou à un projet et le « macro-risque » ou le risque politique affectant toutes les entreprises étrangères dans un pays. Le « micro-risque » reflète l'incidence du « macro-risque » sur un acteur économique déterminé ou sur un projet spécifique. Il n'a d'incidence que sur des secteurs d'activité précis ou sur les entreprises étrangères ayant certaines caractéristiques données. Cette distinction est très importante, d'une part, à cause des différents types de réponses possibles pouvant être envisagés pour ces deux formes de risque et, d'autre part, à cause des différentes probabilités qui leur sont associées. Pour Hofer et Haller (1980), les seules réponses



possibles aux « macro-risques » sont d'essayer d'améliorer les forces génératrices de ces risques ou de se retirer du pays en question. Dans le cas des micro-risques, l'entreprise peut trouver une autre solution en diversifiant ses activités dans différents secteurs dans le même pays. Malgré l'apport considérable de Robock (1971) à l'analyse du risque politique, son cadre conceptuel présente certaines lacunes. En effet, il présente le risque politique comme provenant d'une seule source et généré par un type d'acteurs alors qu'il peut résulter des actions de plusieurs acteurs ou de plusieurs sources. Par exemple, Robock (1971) établit une relation entre l'expropriation (le risque politique), les troubles et les désordres sociaux (source du risque politique) et l'opposition parlementaire (le type d'acteur générateur du risque). Cependant, dans la réalité, les troubles et les agitations sociales peuvent être générés par divers acteurs y compris l'opposition parlementaire, les groupes d'opposition non parlementaires ainsi que les groupes d'intérêt non organisés. De même, l'expropriation pourrait aussi bien être la conséquence de l'orientation idéologique du gouvernement en place que des revendications des groupes d'opposition parlementaires ou non parlementaires. Très souvent, les gouvernements peuvent choisir de mener des actions nécessaires à la satisfaction de certains groupes d'intérêts.

Hofer et Haller (1980) ont fait une classification similaire à celle de Robock (1971) et ont regroupé les risques en deux catégories : les risques liés à la propriété et les risques liés aux opérations ou à la rentabilité de l'entreprise. Selon leur modèle (figure 2.3), les événements politiques ne constituent pas en soi des risques, mais des sources potentielles des deux types de risque. Par exemple, le changement du gouvernement hôte, les conflits et les rébellions internes, les désordres sociaux et les nouvelles alliances internationales sont considérés comme les principales causes du risque de confiscation, de nationalisation, de perte de propriétés et des dommages causés aux personnes et aux biens des étrangers.

Le modèle de Hofer et Haller (1980), tout comme celui de Robock (1971), a enlevé une confusion généralement faite par plusieurs auteurs en distinguant nettement les causes de la nature de risque. Cependant, il souffre des mêmes limites que celui de Robock (1971).

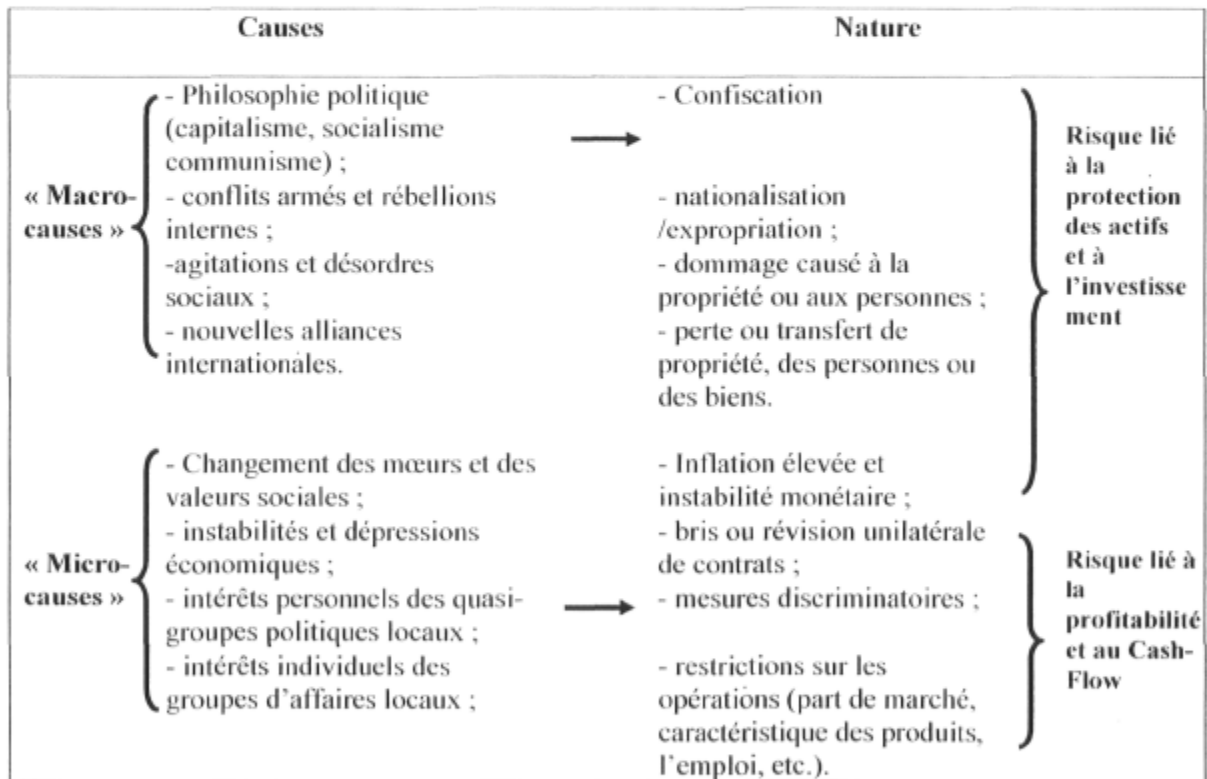
Comme Hofer et Haller (1980) l'ont reconnu, différentes causes générant plusieurs types de risque peuvent affecter les entreprises opérant dans certains secteurs spécifiques ou les entreprises internationales dans l'ensemble. Il nous semble donc difficile de relier une source à un type de risque donné. Haner (1979) a énuméré huit variables à l'origine des faits générateurs de tensions dans un pays :

- le fractionnement du pouvoir politique entre plusieurs partis opposés qui conduit aux changements perturbant le fonctionnement du gouvernement;
- le fractionnement de la population sur la base linguistique, ethnique et religieuse mine la stabilité et favorise la discontinuité politique. C'était, par exemple, le cas de l'Érythrée et de l'Afrique du Sud;
- les mesures restrictives utilisées par l'État pour contenir l'opposition et se maintenir au pouvoir. Ces mesures sont, entre autres, la censure des journaux d'opposition, les emprisonnements politiques, les fraudes électorales et d'autres ;
- la xénophobie et le nationalisme qui se manifestent par la préférence des investisseurs nationaux aux dépens des étrangers et la possibilité de mettre en place des programmes d'« indigénisation » et de nationalisation ;
- les conditions sociales et la redistribution des richesses ;
- l'organisation et la force d'un gouvernement radical de gauche, comme celui du Chili en 1971 et du Portugal en 1973, accroissent la possibilité des nationalisations.

À ces facteurs internes, il faut ajouter des facteurs externes tels que la dépendance ou l'importance du pouvoir des gouvernements voisins et les influences négatives des forces politiques régionales. Selon Haner (1979), ces différentes variables se manifestent au travers de deux symptômes : les conflits sociaux (les démonstrations fréquentes, la violence, les grèves générales qui créent un environnement non propice aux affaires, etc.) et les instabilités politiques (les changements non constitutionnels, les assassinats, la fréquence des guerres). Le cadre proposé par Haner (1979) et représenté par la figure 2.4 identifie très bien les différents facteurs susceptibles de créer des discontinuités dans l'environnement des entreprises internationales. Il permet ainsi d'analyser ces facteurs et leurs manifestations. Cependant, il ne donne pas une bonne appréciation du risque

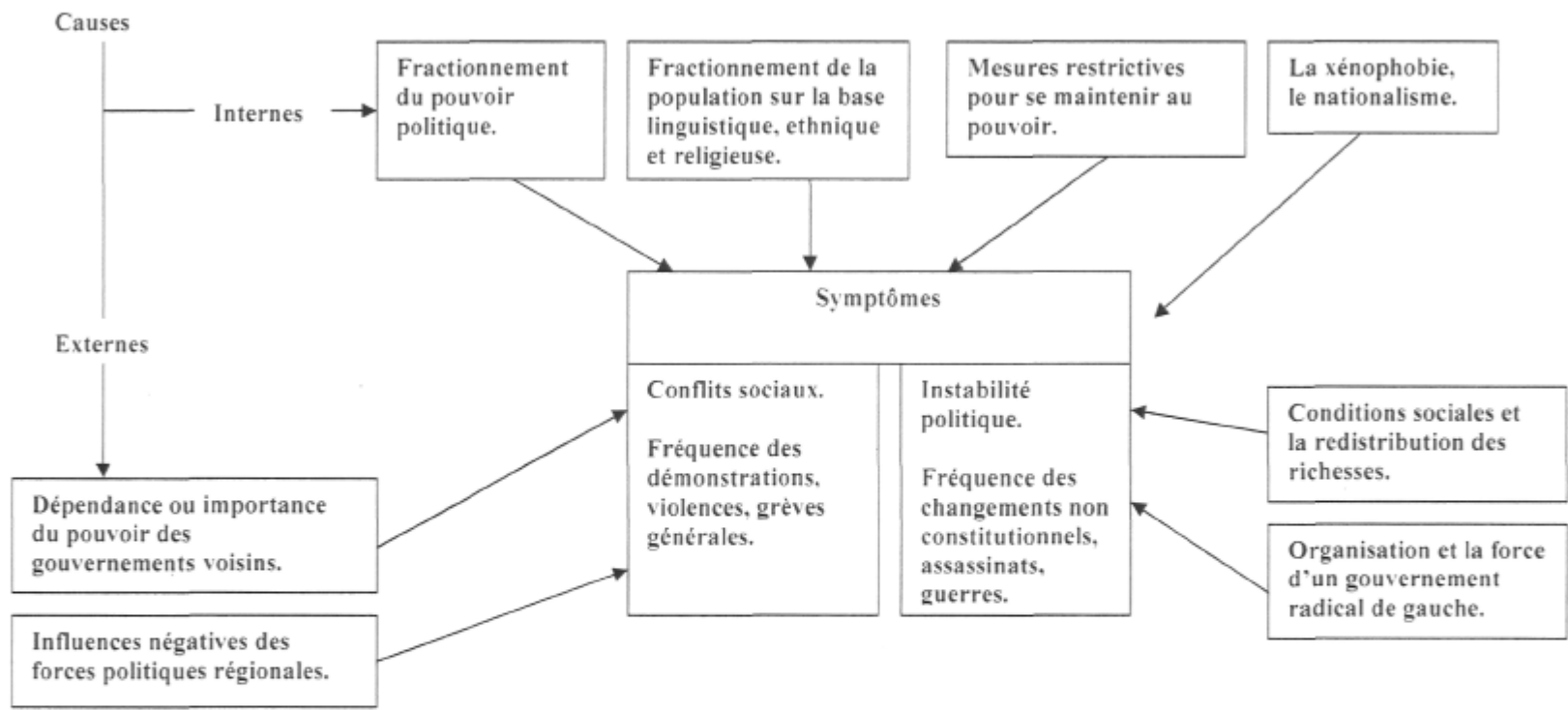
politique. En effet, Haner ne présente pas clairement les risques pouvant résulter de ces discontinuités et ne fait pas la différence entre la nature des risques auxquels font face les entreprises et les types d'entités économiques qui les subissent. C'est sans doute ces lacunes et la nécessité de présenter un modèle d'analyse du risque politique plus fonctionnel qui ont amené certains auteurs comme Root (1972) à adopter dans leurs travaux une approche différenciée et analytique qui, d'une part, classe le risque politique en fonction de son incident sur l'entreprise et, d'autre part, essaie d'expliquer les changements dans le comportement des gouvernements.

Figure 2.3 : Typologie du risque politique selon Hofer et Haller



Source : Hofer and Haller (1980).

Figure 2.4 : Variables génératrices de tension dans un pays



Source : Haner (1979).

Mais avant les travaux de Root (1972), dans une étude qui a servi de référence pour les travaux antérieurs d'Haendel et al. (1975) et de Rummel et Heenan (1978), Root (1968) s'est focalisé sur l'incertitude ou le risque dans le contexte environnemental. Il mentionne que les entreprises internationales font fréquemment face à des possibilités d'événements politiques, telles que les guerres, les révolutions, les coups d'État, les expropriations, etc., qui pourraient causer la perte de profits potentiels et/ou des actifs dans les opérations internationales. Root a aussi relié le risque politique aux attitudes et aux politiques du gouvernement hôte, des partis politiques rivaux et des groupes nationalistes menaçant les investissements étrangers. Cependant, ses travaux ne présentent pas une classification de ce risque. L'objectif était, entre autres, de montrer que le manque d'une évaluation systématique du risque politique accroît la probabilité que les entreprises américaines investissent dans des pays où elles ne devraient pas ou inversement. Par contre, une étude objective des conditions politiques dans le pays étranger pourrait aider les entreprises internationales dans la formulation ou l'adaptation de leurs stratégies d'investissements.

C'est dans ses travaux de 1972 que Root a présenté une trichotomie intéressante. Il a regroupé les risques politiques en trois catégories : le risque de transfert, le risque d'opération et le risque de contrôle de propriété. Le risque de transfert résulte de l'incertitude liée aux restrictions imposées par les gouvernements hôtes sur les transferts de capitaux, de paiements, de produits, de la technologie et de personnes du pays hôte vers l'extérieur ou de celui-ci vers le pays hôte. Les contrôles de change et les restrictions sur les importations par le biais des barrières tarifaires et non tarifaires sont des exemples notables de types de restrictions sur les transferts.

Le risque d'opération est défini par rapport aux incertitudes générées par les politiques, les réglementations ainsi que les procédures administratives de l'État hôte qui affectent négativement et de manière directe la gestion et la performance des opérations locales de production, de marketing, des finances, etc. des entreprises internationales. Les politiques fiscales et monétaires, les contrôles des prix, les codes et les réglementations du travail

ainsi que les comportements administratifs en général se classent dans cette catégorie de risque politique. Le dernier type de risque politique, le risque de contrôle de propriété, provient des incertitudes liées aux actions des gouvernements sur la propriété ou le contrôle effectif de la gestion des opérations locales des entreprises internationales. Le risque de contrôle de propriété inclut les traitements discriminatoires envers les propriétés étrangères, la restriction de l'accès à certaines industries aux entreprises étrangères, les expropriations, l'imposition aux entreprises étrangères de former des coentreprises avec les nationaux, comme c'était le cas de la Chine, etc.

Cette classification descriptive du risque politique ne permet pas d'expliquer les causes du changement dans les attitudes ou les décisions du gouvernement des pays hôtes. Pour cela, elle n'est pas analytique. Aussi, une classification analytique serait-elle nécessaire pour comprendre les sources des facteurs générateurs du « risque-pays ». Root (1972) a tenté de pallier ces lacunes en distinguant deux principales causes qui expliquent le changement des attitudes des gouvernements hôtes. Celles-ci pourraient être d'ordre économique ou social. Dans le premier cas, elles proviendraient des changements non anticipés dans l'environnement économique interne et externe du pays hôte qui forcent le gouvernement à réagir. L'exemple des crises pétrolières de 1973 et de 1978 pourrait bien illustrer cette situation. Dans le second cas, elles résulteraient des changements non économiques intervenus dans la société tels que la montée du nationalisme ou de l'idéologie socialiste. Ainsi, Root (1972) opte pour une classification plus analytique du risque politique qui distingue les risques politiques économiques des risques politiques sociaux. Le premier groupe de risque est associé aux actions des gouvernements hôtes qui sont principalement des réponses à des changements non anticipés d'origine interne ou externe dans l'économie nationale. En ce sens, les risques de transfert sont considérés comme appartenant à cette catégorie de risque dans la mesure où dans la plupart des cas, les restrictions sur les transferts sont des mesures prises par les gouvernements en réponse aux changements dans l'économie nationale. Pour les mêmes raisons, les risques d'opérations sont aussi, dans une certaine mesure, des risques politiques économiques. Par contre, les risques de contrôle de propriété tombent dans la classe des risques politiques sociaux parce qu'ils proviennent

très souvent des changements non économiques dans la société. Les expropriations, par exemple, sont les fruits des orientations idéologiques des gouvernements plutôt que des forces économiques. La matrice de classification ci-dessous présente les relations entre les deux types de classification de Root (1972).

**Figure 2.5 : Matrice de classification des risques politiques**

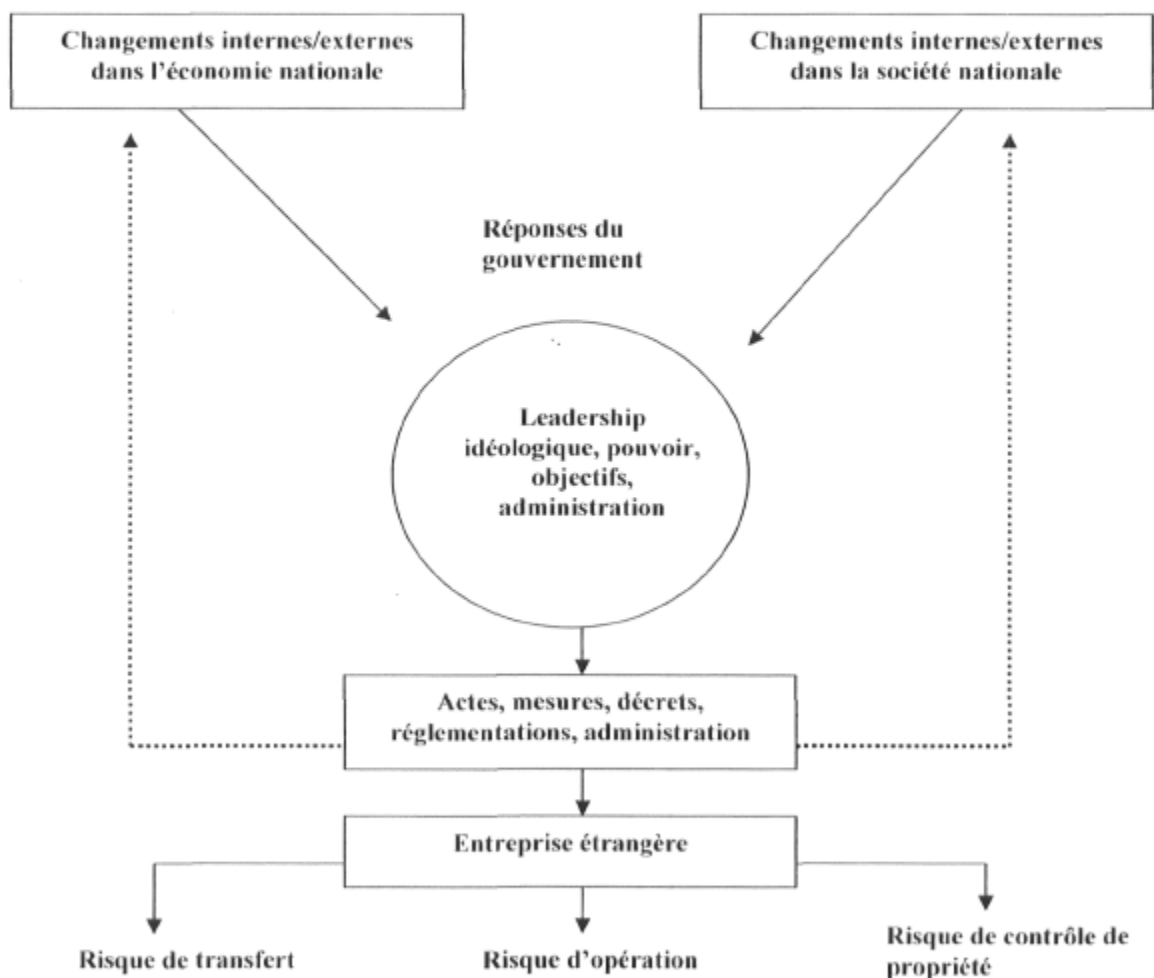
	Risque politique économique	Risque politique social
Risque de transfert	X	
Risque d'opération	X	
Risque de contrôle de propriété		X

Source: Root in Grub and Khambata (1993).

Root (1972) précise cependant que les deux classes analytiques du risque politique (les risques politiques économiques et les risques politiques sociaux) ne sont pas mutuellement exclusives. En effet, les changements non économiques peuvent conduire à une dégradation de l'économie nationale et amener les dirigeants politiques à prendre des mesures pour y répondre. De même, les changements négatifs dans les économies nationales peuvent alimenter des mouvements ou des conflits sociaux qui forceraient les gouvernements à adopter une certaine orientation politique pour satisfaire ce qu'ils considèrent comme les intérêts du public ou de la nation. Considéré sous cet angle, l'État apparaît comme un agent passif qui répond seulement aux changements dans l'environnement économique et socio politique. Cette supposition ne semble pas être fondée, d'autant plus que les gouvernements ne réagissent pas seulement aux changements dans l'environnement économique et politique, mais agissent également sur leurs principales composantes. Ainsi, loin d'être un agent passif, l'État est un joueur actif de l'environnement national qui agit et réagit aux actions des autres États et des autres groupes en fonction de ses objectifs (Agmon, 1985). Root (1972) démontre clairement, sur la figure 2.6, que non seulement l'État répond aux

changements dans l'environnement national en fonction de son leadership, de son pouvoir idéologique et de ses objectifs, mais peut aussi être le principal initiateur du changement. Le schéma complet d'analyse du risque politique doit, de ce fait, porter une grande attention aussi bien à la capacité des gouvernements à répondre aux changements dans l'environnement national qu'à sa capacité à en être directement l'initiateur.

Figure 2.6 : Schéma général de l'analyse du risque politique



Source : Grub et Khambata (1993).



C'est Green (1974) qui s'est particulièrement intéressé au rôle des gouvernements dans les changements radicaux dans l'environnement national. Selon lui, la forme du gouvernement national reflète en général la propension à l'instabilité politique et la probabilité d'un changement politique radical. Aussi, les entreprises internationales doivent-elles considérer les formes de gouvernement comme un indicateur très important des conditions existantes dans un pays ou susceptibles de survenir à l'avenir.

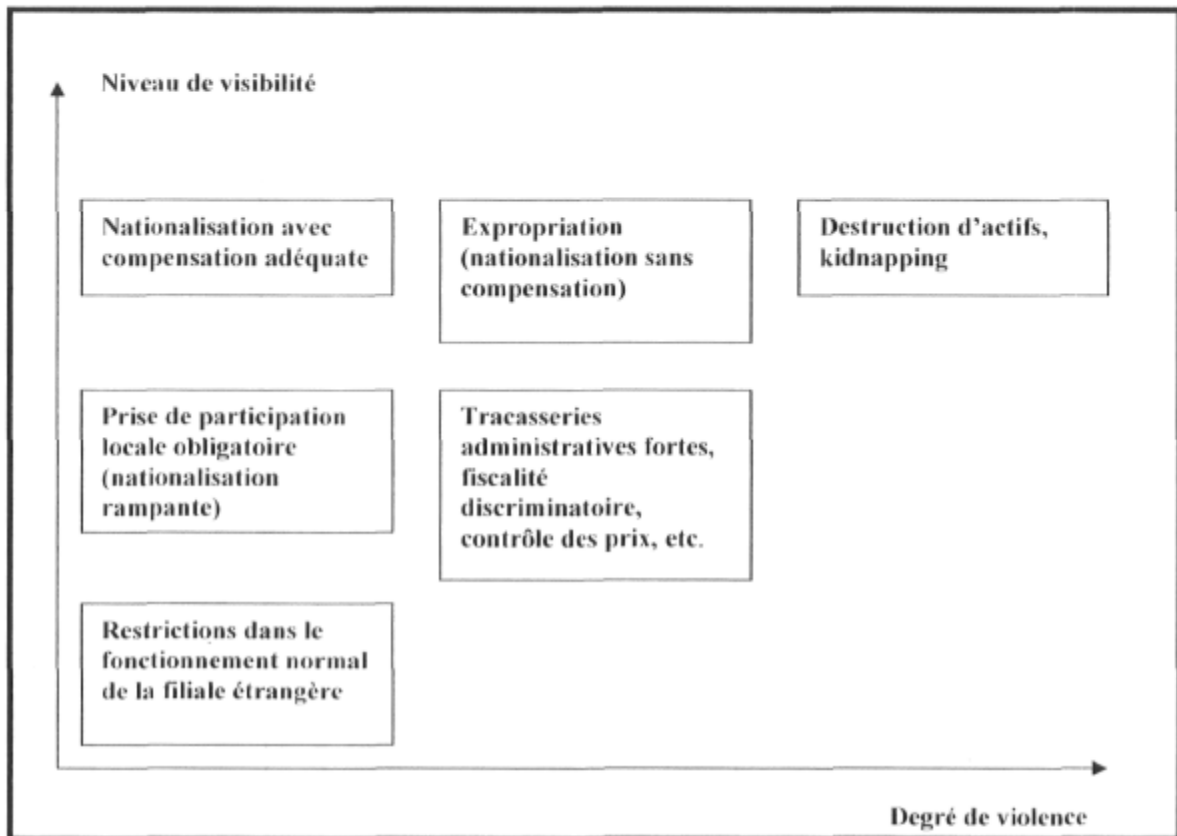
Green (1974) a analysé les relations entre les différents types de gouvernement et les risques inhérents aux changements politiques radicaux liés à chaque type de gouvernement. En se basant sur des théories politiques et de développement, il a classé les différentes formes de gouvernement selon la probabilité d'avènement d'un changement politique radical. Ainsi, les systèmes démocratiques ont une probabilité faible de changements politiques radicaux. Ils sont moins risqués pour les entreprises internationales et offrent un environnement relativement stable et favorable aux investissements étrangers. À l'opposé, les nouveaux pays indépendants devraient être soigneusement évités par les investisseurs étrangers jusqu'à ce que ceux-ci deviennent relativement stables. En limitant l'analyse du risque politique aux seuls changements politiques radicaux, le modèle de Green (1974) ignore les autres variables, comme les conflits ethniques et religieux, le stress économique (Simon, 1982) ainsi que les variables externes susceptibles d'influencer fortement les attitudes et les décisions des politiques nationales.

D'autres recherches conceptuelles relativement limitées ont également été faites par plusieurs auteurs, dont Haendel et al. (1975). Ces auteurs décrivent le risque politique comme étant la probabilité que certains événements politiques se produisent et changent les perspectives de rentabilité en termes de profits rapatriés ou d'expansion de la part du marché d'un investissement. Ils se sont démarqués des auteurs précédents en distinguant deux types de risque selon leur nature assurable ou non. Le premier type regroupe les guerres, les révolutions, les insurrections, l'inconvertibilité des actifs et l'expropriation. Le deuxième type est lié aux limitations du gouvernement en matière de circulation des

personnes, de l'emploi des nationaux et de l'approvisionnement. Ces auteurs prônent une approche discriminatoire ou sectorielle dans l'évaluation du risque, car le degré d'exposition au « risque-pays » est partiellement fonction de la nature des entreprises ou de leur secteur d'activité. Une entreprise minière, par exemple, ne sera pas exposée au même degré de risque politique qu'une banque puisque celle-ci fera davantage face au risque lié aux difficultés de paiement des entreprises ou des gouvernements hôtes.

Van Agtmael (1976), qui s'est particulièrement intéressé à l'instabilité politique, à la nationalisation et au changement politique externe, mentionne que le risque politique n'a pas toujours de conséquences indésirables. Les événements politiques peuvent créer de nouvelles opportunités qui se traduisent par des gains pour les investissements étrangers. L'un des exemples d'Overholt (1982) pour illustrer cela est celui du Zimbabwe. Avec la pression de l'idéologie marxiste dans ce pays, beaucoup de chercheurs avaient pensé que le changement politique pourrait causer d'énormes dommages à beaucoup de compagnies minières. Cependant, en dépit de sa situation politique, le Zimbabwe était l'un des pays africains qui ont connu un succès économique et un climat considéré favorable aux investissements internationaux. Dans le même ordre d'idées, Kobrin (1979) pense qu'une révolution, la forme la plus dramatique de l'instabilité politique, n'est pas une condition nécessaire et suffisante pour causer des pertes aux investissements étrangers. Dans son travail de synthèse de définitions académiques du risque politique publié quelques années plus tard, Kobrin (1982) distingue les événements politiques affectant les droits de propriété des actifs de la firme et ceux affectant ses opérations et ses rendements. Selon lui, dans la majorité des cas, les multinationales sont davantage confrontées au risque causé par les événements touchant les opérations que les droits de propriété.

Figure 2.7 : Classement des facteurs du risque politique



Source : Clark et al. (2001).

En somme, l'approche du risque politique consiste à analyser soit les événements politiques, soit les actions politiques qui pourraient causer une perte aux entreprises internationales, soit une combinaison des deux. Clark et al. (2001) ont distingué trois catégories d'événements ou de mesures pouvant affecter les entreprises internationales : le risque politique « dur », le risque administratif et le risque social.

Le risque politique « dur » comprend les expropriations, les confiscations, les nationalisations, les prises de participation forcées, etc. La deuxième catégorie est relative aux décisions telles que le contrôle de prix, les limitations sur le rapatriement de bénéfices,

etc., et la dernière catégorie fait référence aux événements sociaux comme les grèves, les conflits, etc. D'un point de vue analytique, ces auteurs ont fait un classement des facteurs de risque politique suivant leur degré de visibilité et leur niveau de gravité ou de violence (figure 2.7). Ainsi, les guerres, les destructions et les kidnappings, par exemple, sont considérés comme les pires événements en termes de visibilité et de violence, tandis que l'imposition des prix est considérée comme un événement de moindre gravité qui limite seulement le bon déroulement des opérations des entreprises.

## **2.2. Le risque économique et financier**

La dimension économique et financière du « risque-pays » ou le risque souverain se réfère à l'impossibilité ainsi qu'à l'incapacité d'un gouvernement ou d'une entreprise publique d'honorer ses engagements financiers internationaux, ou aux restrictions sur les transferts de fonds ou sur les changes. L'analyse du « risque-pays » tant dans les milieux académiques que des affaires, s'était surtout focalisée sur cette dimension à partir des années 1980, où l'endettement massif des pays en développement pour soutenir leur croissance ou combler leur déficit après les deux crises pétrolières n'a pas laissé indifférents les chercheurs et les professionnels. En effet, les banques dotées d'une forte liquidité due aux dépôts massifs des pays membres de l'OPEP avaient accordé, sans s'inquiéter outre mesure, des prêts dont le montant atteignait des milliards de dollars à des pays désireux de réduire le déficit de leur balance de paiement causé par le premier choc pétrolier, ou d'accroître leur développement économique. Tarzi (1997) rapporte que les prêts bancaires accordés aux pays en développement ont connu une augmentation considérable entre la moitié des années 1970 et le début des années 1980. Une étude de l'OCDE montre que les dettes extérieures des pays en développement ont augmenté de 946 milliards de dollars, à la fin de 1984 à 1054 milliards de dollars un an plus tard. Le manque d'intérêt des banques à faire recours à une évaluation systématique et détaillée de la solvabilité des pays emprunteurs les a conduites à prêter à des pays dont la solvabilité était douteuse. Durant cette même période, l'application d'une politique monétaire rigoureuse et

protectionniste des États-Unis et d'autres pays industrialisés, d'une part, et la détérioration des termes des échanges internationaux, d'autre part, ont entraîné une augmentation des taux d'intérêt réels des dettes et une baisse des exportations conduisant à l'incapacité de certains pays emprunteurs à honorer leur engagement. C'est le cas, par exemple, du Brésil et du Mexique. Ce dernier a annoncé, en 1982, que ses fonds étaient insuffisants pour assurer le service de sa dette extérieure. Pris dans une situation inconfortable de difficulté financière, le gouvernement mexicain décida de suspendre ses remboursements et entama une série de négociations de ses dettes qui a abouti à la restructuration de l'endettement extérieur des pays émergents. C'était le début d'un rééchelonnement successif de paiement des dettes et du service de la dette qui a engendré la crise profonde et généralisée de l'endettement international. La dette extérieure des pays en développement était devenue alors un problème majeur pour les prêteurs internationaux. Devant l'ampleur de ce problème, plusieurs banques et entreprises internationales se sont prévaluées des services d'évaluation du niveau de risque des pays emprunteurs. Cette situation ne laissa pas non plus les chercheurs indifférents. Aussi, se sont-ils beaucoup plus intéressés au « risque-pays » lié à l'endettement massif des pays émergents et en développement qui se résume au risque d'insolvabilité et de défaut de paiement (Marois, 2001). Ainsi, avec la crise de la dette, malgré l'existence du risque politique tel que défini précédemment dans les opérations internationales, nombreux sont les chercheurs qui ont assimilé le « risque-pays » au « risque souverain ». Il traduit ainsi le risque pour des organismes financiers internationaux de voir le gouvernement d'un pays, auquel ils ont accordé des prêts, refuser ou incapable d'honorer ses obligations de paiement envers eux. Dans ce cas, le remboursement des prêts n'est pas lié aux performances d'un projet particulier (Calverley, 1990). Saini et Bates (1984) abondent dans le même sens et qualifient de « risque-pays », les facteurs qui déterminent et qui affectent la capacité et la volonté d'un pays de payer à échéance ses intérêts et à amortir ses dettes extérieures. Ces chercheurs ont testé le pouvoir prédictif des modèles économiques traditionnels dans un environnement économique en mutation. Il résulte de leur recherche que les modèles exclusivement économiques ou politiques ont un pouvoir moindre par rapport aux modèles qui combinent les dimensions économiques et financières du « risque-pays ». Il faudrait signaler cependant que ces

définitions sont très réductrices, dans la mesure où elles ne concernent que les prêts contractés par les pays étrangers eux-mêmes et n'englobent pas les autres opérations internationales que sont les échanges et les investissements internationaux. Une définition plus récente de Mathis (2001) complète ces premières définitions. Cet auteur définit le risque souverain comme celui de non-paiement de sa dette par un État, y compris ses démembrements, les collectivités territoriales, les entreprises publiques dont les dettes sont garanties par l'État. Selon Hoti et McAleer (2002), cela suppose que le refus de paiement intervient dans une situation où l'État est en position financière de rencontrer ses engagements financiers.

Nagy (1979, 1984) a introduit une deuxième dimension dans l'analyse du risque économique et financier : le risque de transfert ou de non-transfert. Il définit le « risque-pays » comme étant « l'exposition à une perte d'un prêt transnational causée par des événements particuliers internes d'un pays emprunteur qui sont, en tout ou en partie, sous contrôle gouvernemental, mais absolument pas contrôlables par une société privée ou par un individu ». Il considère que le « risque-pays » est constitué de quatre principaux éléments :

- la répudiation ou le défaut : le débiteur annonce au créancier qu'il cessera définitivement d'effectuer les paiements de sa dette pour une quelconque raison ;
- la renégociation : le débiteur demande au prêteur la révision du taux d'intérêt et du capital ;
- le rééchelonnement ou moratoire : le débiteur demande à son créancier la révision des échéances et la diminution des paiements annuels ;
- le défaut technique : l'emprunteur annonce au créancier qu'il est incapable de procéder au paiement du service de sa dette ;
- l'impossibilité de transfert de paiement ou le risque de transfert : ce risque survient quand le gouvernement impose des restrictions sur les changes et concerne seulement les emprunteurs privés.

Calverley (1990) a lui aussi fait une distinction entre le risque souverain et le risque de transfert ou de non-transfert. Selon lui, le risque de non-transfert traduit le risque pour des organismes financiers internationaux de voir des entités publiques ou privées étrangères incapables d'honorer leurs obligations de paiements à leur égard. Contrairement au risque souverain, la volonté des bénéficiaires des prêts n'est pas en cause ici. L'origine du risque provient du refus de leur gouvernement de transférer des fonds hors du pays ou des contraintes sur l'obtention des devises nécessaires pour le service de leurs dettes. Ainsi, le défaut de paiement d'un pays et des entités économiques publiques peut avoir deux sources : l'une liée à la volonté de paiement des dettes et l'autre à la disponibilité des devises ou de fonds. Dans le premier cas, l'État refuse d'assurer ses dettes, soit parce qu'il ne reconnaît pas la dette du régime précédent, soit parce qu'il ne veut tout simplement pas payer. C'était, par exemple, le cas des répudiations des dettes de la Chine en 1949, de Cuba en 1961 ou encore de la Corée du Nord en 1964 (Gautriaud, 2002).

L'autre cas de figure correspond au refus de l'État de fournir des devises pour payer en monnaies étrangères les dettes et les services de la dette. En effet, la fourniture de monnaies de paiement étrangères peut être sciemment limitée par l'État qui restreint les sorties des capitaux. Les mesures mises en place peuvent être un contrôle des changes, une inconvertibilité de la monnaie, un code d'investissements qui interdit ou contraint le rapatriement des profits vers un pays étranger.

Le refus de paiement de dettes peut aussi être lié à l'insuffisance des fonds disponibles. Dans ce cas, l'endettement contracté par l'État ne peut être honoré à cause de la faiblesse des fonds disponibles dans les caisses du pays au regard des sommes dues. Le pays fait preuve de bonne foi et voudrait honorer ses engagements, mais il est dans l'incapacité de le faire à cause de son insolvabilité. Dès lors, les termes des paiements des dettes doivent être renégociés auprès des prêteurs internationaux, comme c'était le cas du Mexique en 1982.

Une autre différence fondamentale entre le risque souverain et le risque de transfert est la possibilité d'un recours juridique. Qu'il soit volontaire ou voulu, le défaut de paiement d'un État fait rarement l'objet d'un recours juridique, d'où l'appellation de risque souverain pour signifier qu'à cause de son pouvoir souverain, l'État dispose d'une immunité contre les actions légales intentées par les créanciers. Cependant, contrairement au risque souverain qui est uniquement relié à une entité publique, les restrictions sur les transferts des devises peuvent entraîner une situation de défaillance des entreprises privées. Pour ces entités économiques, les créanciers ont une possibilité de recours légal par l'intermédiaire d'une liquidation ou d'une restructuration des actifs. Il faudrait toutefois signaler que dans le but d'attirer des investisseurs étrangers, certains pays lèvent volontairement leur immunité pour se placer sous la juridiction de tribunaux internationaux, comme le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI) qui fait partie du groupe de la Banque Mondiale. Cependant, le fonctionnement de ces institutions reste limité par la complexité et la longueur du processus d'application des mesures contre une défaillance souveraine. Gautriciaud (2002) a évoqué un cas rapporté dans plusieurs journaux français et étrangers qui illustre bien le fait que même si, en théorie, le recours légal contre un État souverain pouvait être possible, la réalité est toute autre chose. C'est le cas du voilier Sedov, en France, en juillet 2000. En effet, à la demande de la société import/export suisse Noga, un voilier appartenant à l'université russe de Mourmansk a été saisi dans le port de Brest par un huissier, le 13 juillet 2000, en remboursement d'une dette de 60 millions de dollars restée impayée par la Fédération de Russie. La procédure de saisie se basait sur une clause de contrat spécifiant la renonciation à l'immunité de l'État russe en cas de litige et sur la décision du tribunal international de commerce de Stockholm, datée de 1997, dans l'affaire Noga. Le jugement final a rejeté la plainte de la société suisse sous prétexte que l'Université de Mourmansk était une entité économique autonome et que ses biens ne pouvaient pas être assimilés à des avoirs de la Fédération de Russie. Le 24 juillet 2000, la saisie ordonnée sur la requête de la société Noga fût levée, et Sedov a pu repartir libre.



En résumé, le risque économique et financier est composé de deux éléments : le risque lié à la solvabilité d'un État souverain et le risque de non-transfert se matérialisant par l'insuffisance des devises étrangères pour transformer les ressources en moyen de paiements internationaux. Les critères retenus par les instituts de cotation de risque pour mesurer cette dimension du « risque-pays » sont d'ordre macroéconomique et permettent d'estimer le niveau de développement et de solvabilité d'un pays envers ses engagements internationaux. Les critères généralement utilisés sont, selon Cosset et al. (1992) :

- le Produit National Brut (PNB) par habitant : il mesure le niveau de développement d'un pays et permet de distinguer les pays susceptibles d'avoir un défaut de paiement ;
- la propension à investir : ce critère évalue les perspectives de croissance future d'un pays ;
- le ratio de dette extérieure sur les exportations : il mesure la charge des dettes d'un pays par rapport à sa principale source de devises. Un pays dont la dette extérieure nette est normalement importante par rapport aux exportations apparaît vulnérable aux variations du taux de change ;
- le ratio des réserves sur les importations : ce critère est généralement utilisé par les banquiers et les praticiens pour évaluer la solvabilité à court terme d'un pays. L'importance des réserves par rapport aux importations traduit la capacité du pays à payer ses dettes extérieures et à minimiser le risque du défaut de paiement ;
- le ratio de la balance de paiement courant sur le PNB : il est négativement relié à la probabilité du défaut de paiement en ce sens qu'un déficit des comptes courants nécessiterait de nouveaux financements ;
- le taux de croissance des exportations : les exportations sont les principales sources de devises pour plusieurs pays, surtout ceux en développement. Une augmentation du taux de croissance des exportations permettrait un meilleur service de la dette extérieure ;
- la variation des exportations : de l'avis de certains chercheurs, un pays dont les exportations sont volatiles est très vulnérable au problème de change et donc, susceptible de défaut de paiement ;
- l'instabilité politique : l'instabilité politique amenuise la volonté ou la capacité d'assurer le service de la dette.

En dehors de ces travaux conceptuels, d'autres chercheurs ont essayé de tester la validité ou la fiabilité des méthodes d'évaluation du « risque-pays ». Cosset et Roy (1991), par exemple, ont cherché à répliquer le classement de « risque-pays » d'*Euromoney* et de l'*Institutional Investor* sur la base des variables économiques et politiques du risque. Ils ont trouvé que les pays les mieux classés ont un risque d'endettement faible par rapport à celui des pays les moins bien classés. Ils ont par ailleurs trouvé une forte corrélation entre les méthodes de classement utilisées par ces deux agences qui s'intéressent surtout au risque lié au défaut de paiement des pays étudiés. Par contre, ils ont observé que seulement certaines variables, en particulier le PNB par habitant et la propension à investir, corrélèrent positivement avec le classement.

Une autre recherche plus récente, réalisée par Howell et Chaddick (1994), a comparé 1986 projections de *The Economist*, *Political Risk Services* et de *BERI* entre 1987 et 1992. Ils ont vérifié l'adéquation des indices utilisés par les agences spécialisées d'analyse du « risque-pays ». Ils ont trouvé qu'il n'existe aucune corrélation entre la mesure de risque et la variable dépendante qui est la perte causée par le risque politique. Eichengreen et al. (1995), quant à eux, se sont interrogés sur le caractère prédictif de ces indices. Ils se sont intéressés aux causes et conséquences des turbulences sur les marchés étrangers de change. De leurs études longitudinales sur une période de 34 ans, il en résulte que, malgré le fait qu'il y ait une corrélation significative entre certaines variables et les attaques spéculatives, il n'y avait pas de signal clair de crises monétaires. Ces différents constats remettent en cause la pertinence de ces outils d'évaluation et de prévision du « risque-pays » mis à la disposition des entreprises internationales.

Il faudrait aussi signaler qu'à partir de la moitié des années 1970, l'analyse du « risque-pays » a pris une orientation plus quantitative que conceptuelle. Cette tendance s'est maintenue dans les années 1980 qui sont surtout marquées par une abondance de travaux concernant les méthodes de prévision et d'évaluation du « risque-pays ». C'est durant cette même période que les agences d'assurance contre le « risque-pays » ou de chiffreur de

risque ont connu un développement rapide. Il paraît donc évident que c'est cette situation qui explique le fait que les travaux de conceptualisation du risque économique et financier ne soient pas très exhaustifs.

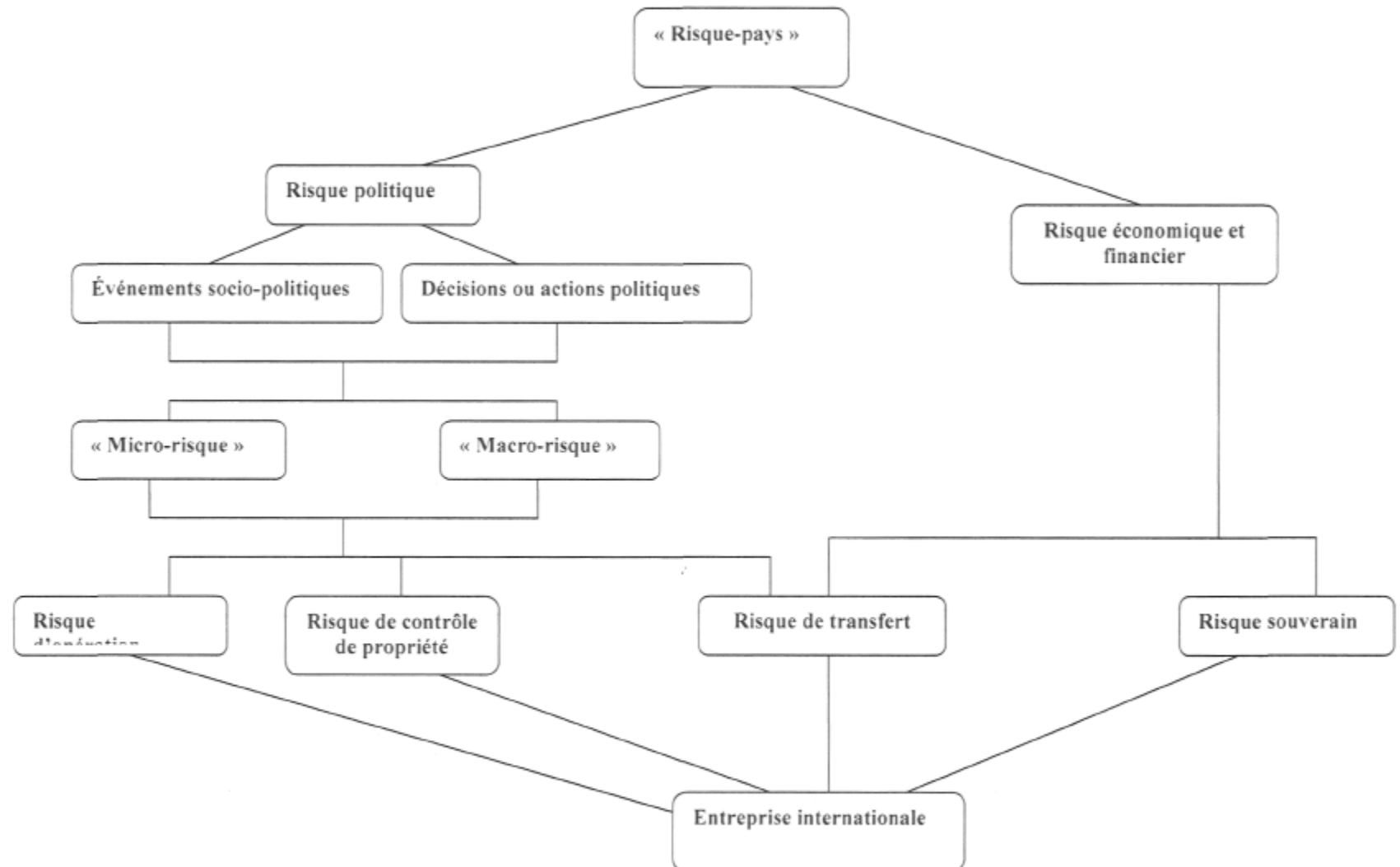
## **Conclusion**

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé d'éclaircir le concept central de notre recherche, en l'occurrence le « risque-pays ». La diversité des éléments auxquels il se réfère fait qu'il reste difficile à définir avec précision. Cette imprécision conceptuelle se manifeste également dans la classification des risques internationaux. Cependant, notre revue de la littérature nous a permis de faire deux constats. Premièrement, le « risque-pays » pourrait, d'une part, résulter de l'immobilisation d'actifs (par exemple, la confiscation des biens détenus à l'étranger), des événements et des actes touchant négativement les opérations internationales d'une entreprise ou, d'autre part, d'une répudiation des dettes par un État souverain ou par des entités publiques. À ce titre, l'analyse classique du « risque-pays » englobe deux approches : l'approche du risque sociopolitique qui analyse le « risque-pays » par rapport à l'atmosphère sociale et politique du pays hôte, et l'approche économique et financière qui l'identifie par rapport à la solvabilité d'un pays (figure 2.8). Le tableau 2.2 présente une synthèse de quelques définitions du concept. La revue de littérature nous a également permis de constater que la particularité de ces approches est qu'elles sont élaborées à partir d'un ensemble de facteurs d'un environnement international très spécifique. L'importance donnée à la dimension nationale est symptomatique de cet environnement. Cette caractéristique était la seule composante du « risque-pays ». Force est de constater aujourd'hui que cet environnement a enregistré des mutations profondes dues au phénomène de la mondialisation qui crée une interdépendance entre les pays et d'autres acteurs, tant économiques que sociaux. Dès lors, la compréhension du concept du « risque-pays » nécessite la prise en compte d'autres dimensions et facteurs que l'examen de l'environnement international fait dans les deux chapitres suivants nous permettrait de relever.

Tableau 2.2 : Synthèse de quelques définitions du « risque-pays »

Auteurs	Définitions
Zarkada-Fraser et Fraser (2002)	Somme des effets négatifs des actions et/ou de l'inertie d'un gouvernement ou d'une société sur un groupe donné ou toutes les entreprises étrangères opérant sur le marché national ou voulant y pénétrer.
Conklin (2002)	Risque lié à l'intrusion de l'État dans le marché.
Deardorff (2001)	Risque associé aux opérations, aux commerces et aux actifs détenus dans un pays.
Kobrin (1979)	Changements significatifs dans la politique du gouvernement hôte envers les investissements directs étrangers.
Rummel et Heenan (1978)	Évaluation objective d'un environnement politique résultant d'une probabilité estimée du risque dans l'investissement étranger.
Bradly (1977)	Risque essentiellement perçu comme résultant des facteurs politiques.
Van Agtmael (1976)	Pertes dues à l'instabilité politique, à la nationalisation ou aux changements politiques externes.
Green (1974)	Orientation négative envers les investissements étrangers due à un changement politique radical.
Knudsen (1974)	Expropriation des entreprises étrangères résultant d'un niveau élevé de frustration nationale.
Boddewyn et Cracco (1972)	Adoption de politiques nationalistes par le gouvernement hôte pour promouvoir et contrôler le développement socio-économique.
Root (1972)	Attitudes et politiques des gouvernements hôtes, partis d'opposition, syndicats et groupes nationalistes qui menacent les investissements étrangers.
Weston et Sorge (1972)	Actions des gouvernements nationaux qui s'immiscent dans les transactions des entreprises étrangères.
Fiess (2003)	Défaut de paiement ou risque souverain.
Noguès et Grandes (2001)	Facteurs qui déterminent et qui affectent la capacité et la volonté d'un État, y compris ses démembrements, les collectivités territoriales et les entreprises publiques, à payer à échéance ses intérêts et à amortir ses dettes extérieures.
Mathis (2001)	
Cosset et al. (1992)	Probabilité qu'un pays ne puisse générer assez de devises pour payer ses dettes étrangères.
BERI	Actions gouvernementales qui affectent négativement les entreprises étrangères.
BI	Attitudes et actions du gouvernement ainsi que les problèmes sociaux qui affectent négativement les entreprises étrangères.
PRS	- Conditions économiques et politiques qui produisent des troubles généraux affectant d'une manière générale les entreprises dans un pays. - Conditions économiques qui présentent des risques spécifiques pour quelques entreprises.
PSSI	Probabilité que les événements politiques produits changent les profits anticipés pour un investisseur donné.
Forex Capital Management	Risque associé à un emprunteur dans un pays donné.
Euromoney	Définition selon une perspective de tendances dans les marchés de crédits internationaux.

Figure 2.8 : La vision classique du « risque-pays »



## **Chapitre 3**

### **Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux**

Dans le chapitre précédent, nous faisons remarquer que l'explication du « risque-pays » évolue avec le changement dans le contexte des affaires internationales. Nous y signalons également que le nouveau contexte international résulte de la mondialisation. Les enjeux politiques de ce phénomène se situent au niveau de son impact sur la nature, le rôle et les fonctions de l'État. Deux dimensions essentielles de l'État peuvent être affectées par les phénomènes liés à la mondialisation<sup>4</sup> : sa légitimité qui se réfère au consentement des gouvernés et sa capacité à agir. Les plus importants aspects de la mondialisation affectant ces deux dimensions sont la contrainte systémique imposée par les forces impersonnelles des marchés mondiaux sur les gouvernements nationaux et la montée en puissance des entreprises privées sous la forme des firmes multinationales. Certains théoriciens de la mondialisation<sup>5</sup> considèrent même ces deux aspects comme les plus importants de l'économie mondiale, car aucun d'eux n'est ou ne pourrait être sujet à une gouvernance publique effective. Dans ce contexte, la mondialisation sonne-t-elle le glas des « États-Nations »? La problématique d'une redéfinition du rôle des États et de leur champ d'action dans le contexte international actuel reste d'actualité. Cependant, les conflits en Europe de l'Est et en Asie Centrale qui suivirent la fin de l'empire soviétique, les conflits ethniques, religieux et tribaux interminables en Afrique et au Moyen-Orient suscitent un autre débat

---

<sup>4</sup> Voir Smith et al. (1999).

<sup>5</sup> Ohmae (1990), par exemple.

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

aussi important concernant les mutations socio-politiques induites par la mondialisation. C'est sur ces deux points essentiels que notre analyse sera menée dans ce chapitre. Il s'agira de porter notre attention sur les mutations socio-politiques induites par la mondialisation ainsi que leurs implications pour l'analyse du « risque-pays ». Ainsi, il sera particulièrement question, dans ce chapitre, de faire premièrement un examen des rôles des États dans le nouveau paradigme international et de leurs interactions avec les acteurs économiques privés. Nous compléterons ensuite notre analyse par un examen des nouveaux types de conflits locaux et internationaux de ces dernières années qui semblent façonner et redessiner le monde non plus sur une base idéologique ou économique, mais culturelle.

#### **3.1. La globalisation remodèle-t-elle la politique domestique des États?**

Les débats politiques autour du phénomène de la mondialisation se focalisent sur la question de savoir si le pouvoir des États est diminué au profit des entreprises multinationales ou des marchés financiers. Comme le montre l'ouvrage de Held et al. (1999), trois écoles de pensée s'affrontent quant aux effets de la mondialisation sur le rôle des États : les globalistes ou hyperglobalistes, les sceptiques et les transformationalistes.

La thèse des globalistes privilégie la logique économique de l'émergence d'un marché global unique et considère que notre époque correspond à l'ère de la globalisation du capitalisme, du gouvernement, de la société civile et marque la fin de l'État-Nation. Elle soutient que la globalisation économique engendre une nouvelle forme d'organisation sociale qui remplace ou qui, éventuellement, supplantera l'État dans sa forme traditionnelle. Selon les partisans de cette thèse, les gouvernements nationaux deviennent de plus en plus incapables de contrôler les flux qui traversent leurs frontières et de satisfaire par eux-mêmes les demandes de leurs citoyens. Ainsi, les globalistes pronostiquent l'avènement prochain d'un monde sans frontières (Ohmae, 1990) dans lequel la nouvelle économie globalisée libérée de toutes contraintes politiques permettrait aux entreprises et aux marchés d'allouer efficacement les facteurs de production sans distorsion de

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

l'interventionnisme étatique et de pourvoir plus efficacement et à moindres coûts aux besoins des consommateurs mondiaux (Hirst et Thompson, 1996). Dans ce processus, les politiques nationales et leurs choix sont dictés par les forces des marchés désormais supérieures à celles des États les plus puissants. Ainsi, puisque les gouvernements nationaux sont dépossédés de leur rôle traditionnel de contrôle et de gestion, c'est le marché qui gouvernera le système (Thompson, 1999). Dans cette logique, le paradigme classique ou néoclassique fondé sur l'État-Nation, faisant ainsi une dichotomie entre l'intérieur et l'extérieur, entre le national et l'étranger est devenu obsolète (Michalet, 2003).

Pour les sceptiques, le phénomène de la mondialisation n'est qu'un mythe. Il n'affecte que marginalement la nature de l'État ou constitue une source de renforcement de son pouvoir. Les sceptiques rejettent ainsi la thèse globaliste de l'émergence d'un nouvel ordre mondial qui marquera la fin de l'ère des États-Nations, qu'ils jugent trop simpliste, fondamentalement imparfaite et politiquement naïve. Ils fondent leurs argumentations sur le constat que le monde actuel est moins interdépendant qu'il ne l'était il y a deux siècles et que les pays tirent peu de profits du commerce extérieur. Selon eux, l'économie globale n'est pas spécialement différente de celle qui existait dans le passé. Par conséquent, il n'est pas évident que l'environnement contemporain pose des défis qualitativement différents au contrôle des États (Thomson et Krasner, 1989). Les sceptiques assimilent la mondialisation à un processus de régionalisation et d'internationalisation qui dépend de l'appui de l'État, et rappellent que ceux-ci sont toujours fortement présents et n'ont pas perdu leur capacité de régulation des économies nationales. À titre d'exemples, les grands débats sur la ratification des traités internationaux comme les accords de Kyoto sur l'environnement et les réunions annuelles qui regroupent les États dans le cadre de l'OMC témoignent de la prégnance des États nationaux. Dans la mesure où ceux-ci sont les seuls à pouvoir déterminer comment toutes les activités se déroulant à l'intérieur de leurs frontières doivent être gouvernées (Thompson, 1999; Hirst et Thompson, 1996), ils ne pourront pas être considérés comme des victimes passives de la mondialisation (Sassen, 1999), mais plutôt les premiers architectes. Dans cette perspective, il n'y a pas, dans le cadre de la



### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

mondialisation, un dépassement des États (Siméant, 2003). On assiste même à un renforcement du rôle de ceux-ci (Thompson, 1999) face aux défaillances des marchés.

La position médiane, qui constitue la troisième école de pensée, voit dans la mondialisation une possibilité pour les États de reformuler et de restructurer leurs actions. En effet, les transformationalistes reconnaissent comme les globalistes que la mondialisation a fortement influencé le domaine d'exercice de l'autorité et du pouvoir des gouvernements nationaux, mais rejettent la thèse de la fin de la souveraineté des États et l'avènement d'un système global ou d'une société mondiale unique. Au contraire, ils considèrent la mondialisation comme un phénomène conduisant à une reconfiguration du pouvoir, des fonctions et de l'autorité des gouvernements nationaux. Pour eux, la restructuration et la reconstitution de la puissance du gouvernement ainsi que de la nouvelle architecture de l'ordre mondial sont les principales conséquences de la mondialisation. Les États continuent de jouer un rôle décisif dans le champ politique et économique. En revanche, ils ne peuvent plus prétendre être l'unique centre ou la principale forme de gouvernance ou d'autorité dans le monde. Ils n'ont plus le monopole du pouvoir décisionnel, car leur autorité souveraine est divisée avec d'autres acteurs du système complexe dont ils font désormais partie (Hirst et Thompson, 1996). En effet, la mondialisation a entraîné l'émergence de nouvelles organisations économiques et politiques mondiales telles que les entreprises multinationales, les mouvements sociaux transnationaux et les agences internationales de réglementation qui ne se définissent pas par rapport à un territoire national (Held et al., 1999; Rosenau, 1990). Les conditions de la souveraineté des États et de son exercice sont certes modifiées (Lafay et al., 1999), mais la mondialisation n'ôte rien à la pertinence du rôle des États puisque ce sont eux qui décident volontairement de leur appartenance aux organisations internationales et négocient au sein de celles-ci (Conso, 2000). C'est également eux qui guident les politiques en matière de commerce, d'investissement et d'industrie (De Senarclens, 2002) en prenant des mesures spécifiques à cette fin. À la suite des événements entraînant une perte possible de certains secteurs économiques, les États interviennent fortement pour les soutenir. C'était le cas de

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

l'intervention du gouvernement américain dans le secteur du transport aérien et des assurances aux États-Unis après le 11 septembre 2001. Au Canada, la compagnie aérienne Air Canada avait également demandé des aides gouvernementales pour compenser les pertes attribuées au même événement. Ces exemples montrent que la mondialisation ne diminue pas l'importance des États. Cependant, ceux-ci doivent subir des modifications importantes pour pouvoir mieux s'intégrer dans le nouvel ordre mondial.

Le débat sur l'érosion du pouvoir des États n'en est pas encore à sa fin. Cependant, ce qui est certain, c'est que l'environnement de ceux-ci a changé dû à la mondialisation (Parini, 2001). Il serait en effet erroné d'accepter la thèse des sceptiques selon laquelle rien n'a changé depuis deux siècles (Michalet, 2003). Bien sûr, les échanges des biens et services entre les pays peuvent ne pas être accrus depuis. Cependant, la mondialisation ne se définit pas seulement en termes de commerce international. Celui-ci n'en est qu'une dimension. L'ampleur du changement pourrait être observée à d'autres niveaux.

#### **3.1.1. La redéfinition du champ de l'exercice de la souveraineté des États nationaux**

La mondialisation a significativement affecté les conditions d'une gouvernance nationale ou domestique (Knill et Lehmkuhl, 2002) et les pays semblent perdre leur autonomie au sens classique du terme (Shaw, 1997). En effet, l'interdépendance des systèmes nationaux est plus importante aujourd'hui dû au développement et à l'accroissement de l'interconnexion économique et politique. D'un côté, les États sont confrontés à des défis qui excèdent le champ de l'exercice de la souveraineté nationale et, par conséquent, ne peuvent plus être relevés par les actions unilatérales des gouvernements nationaux. Les questions écologiques, des droits de l'humain, de la mondialisation des crimes organisés et du terrorisme ainsi que les problématiques liées aux migrations internationales et à la régularisation du commerce électronique sont quelques-uns des exemples de problèmes que les États ne peuvent plus prétendre régler uniquement à l'intérieur de leurs frontières nationales. Une résolution effective de ces problèmes nécessite une coopération

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

internationale entre divers acteurs gouvernementaux ou non gouvernementaux. Robinson (2001) mentionne à ce propos que les États doivent coopérer dans la coordination des activités internationales et dans la résolution des problèmes de la nouvelle ère.

Ensuite, les innovations technologiques permettant la circulation instantanée des informations sur l'ensemble de la planète (Lafay et al., 1999; Held et al., 1999) ont accru considérablement la vitesse de déplacement des biens, services et surtout des capitaux financiers d'un marché à un autre, échappant très largement au contrôle des États. À ce propos, Mathews (1997) affirme que la concentration des pouvoirs dans les mains des États, qui a débuté avec le traité de Westphalie en 1648, est dépassée. Les gouvernements nationaux partagent aujourd'hui leurs pouvoirs politique et social avec les organisations internationales, les entreprises ainsi que les différents groupes de citoyens. Avec cette reconfiguration du champ d'exercices du pouvoir des gouvernements nationaux, certains analystes pensent que l'autorité politique dans le système international est devenue plus diffuse (Prakash et Hart, 2000). Strange (1996) a conclu tout simplement que « la réalité des autorités étatiques n'est plus la même qu'avant ». La mondialisation a promu le développement d'une société transnationale et en conséquence, l'élaboration des règles publiques ou privées, formelles ou informelles transnationales (Sandholtz, 2000).

#### **3.1.2. La gouvernance globale**

Dans l'objectif de repenser la place des États dans la nouvelle configuration, les auteurs évoquent la notion de gouvernance globale pour décrire ce processus et ces méthodes (Parini, 2001) par lesquels les acteurs aussi divers que les États, les organisations transnationales, les acteurs du marché et d'autres s'efforcent de mettre plus d'ordre et de répondre de façon fiable aux problèmes qui dépassent la capacité des États (Gordenker et Weiss, 1996). Ainsi, pour Lake (2000), la gouvernance globale et la mondialisation sont intimement liées, dans la mesure où celle-ci entraîne une perte partielle du contrôle des États sur leur destinée, diminue la capacité des gouvernements à résoudre individuellement

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

des problèmes de plus en plus complexes, forçant ainsi ceux-ci à déléguer ou à renoncer à leur autorité politique au profit des entités supranationales.

La notion de gouvernance globale traduit donc l'idée que les gouvernements nationaux n'ont plus le monopole des décisions et de contrôle. D'autres institutions et acteurs ont eux aussi une influence sur la gestion des affaires nationales et leur responsabilité politique en contribuant notamment au maintien de l'ordre et en participant à la régulation économique et sociale. Il ne s'agit pas seulement des institutions et organisations gouvernementales ou intergouvernementales qui définissent et appliquent les règles et les normes gouvernant l'ordre mondial, mais aussi des groupes de pression y compris les entreprises multinationales, les mouvements sociaux transnationaux et les organisations non gouvernementales qui poursuivent des objectifs au niveau transnational (Held et al., 1999).

Cette définition de la notion de gouvernance mondiale nous permet surtout de mettre un accent sur les liens transnationaux d'interdépendance entre les États et divers acteurs qui ne sont pas seulement des produits de la politique internationale, mais aussi de l'économie globalisée se concrétisant par des contrats formels ou non formels. La création d'un nombre sans précédent d'accords et d'organisations internationaux ces dernières décennies (Krasner, 1999) reflète l'expansion rapide de ces liens (Held et al., 1999) et le désir des États de compenser leur perte de contrôle sur le plan national, en établissant un nouveau mécanisme de coordination et de régularisation au niveau transnational à l'image des blocs régionaux ou d'organisations internationales telles que l'ONU et ses institutions spécialisées. Dans cette nouvelle configuration mondiale, les avis sont partagés sur le rôle que les États doivent jouer. Quoi qu'il en soit, elle a beaucoup modifié leur manière d'intervenir dans l'économie nationale.

### **3.1.3. La redéfinition du rôle des États dans les économies nationales**

Le débat sur la redéfinition du rôle des États dans les économies nationales ne peut être dissocié de celui de la recomposition du champ d'exercices de leurs pouvoirs. La multiplication des traités de libre-échange et le rôle sans cesse croissant des grandes institutions supranationales ainsi que d'autres acteurs mondiaux soumettent les États à des forces centrifuges qui les contraignent à se décharger de certaines prérogatives qui étaient les leurs, à limiter ou à modifier la nature de leur interventionnisme dans les activités du « marché ». Au-delà de ces considérations de politique internationale, les relations économiques transnationales, particulièrement dans les marchés financiers, le développement de la concurrence internationale ainsi que d'autres enjeux économiques (la croissance des dépenses publiques, l'épuisement de la capacité de payer des contribuables, etc.) et sociodémographiques nationaux ont accéléré la reconsidération de l'intervention des États dans les économies, que ce soit de manière directe par la production ou de manière indirecte par des politiques de redistribution des richesses. La redéfinition du rôle des États est rendue également nécessaire par le fait que dans le contexte international actuel, les gouvernements doivent jouer un rôle actif dans la production des conditions pour rendre leur pays concurrentiel au niveau mondial. Ainsi, l'État « producteur » et « protecteur » qui a connu un développement important au cours des trente glorieuses a progressivement perdu du terrain au profit de l'État « promoteur ». Bien que d'autres aspects très pertinents de la mutation des fonctions providentielles des États peuvent être discutés, cette partie de notre analyse mettra surtout l'accent sur les rôles de l'État « producteur et protecteur » dans les économies, pour ensuite expliquer comment ces rôles ont évolué vers celui de l'État « promoteur » et quelles sont les conséquences pour l'analyse du « risque-pays ».

#### **3.1.3.1. L'État producteur et protecteur**

Les écoles de pensée s'opposent quant à la place que les États doivent occuper dans la sphère économique. Dans le contexte actuel de la mondialisation, l'influence de la pensée

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

libérale favorisant la déréglementation et le rôle croissant des mécanismes du marché dans différents secteurs d'activité semble être dominante. Cependant, avant l'ère de l'ascendance de la pensée libérale, les États étaient des acteurs essentiels de l'économie et ont joué un rôle important dans sa régulation, dans la redistribution des richesses, la fourniture des services publics et la création d'emplois afin d'assurer le bien-être de la société. Les entreprises publiques étaient les instruments indispensables dans l'exercice de ce rôle. Ces entreprises ont également une responsabilité sociale et politique importante qui résulte souvent des tentatives de choisir un modèle économique acceptable afin de mobiliser les classes populaires (Teichman, 1995). Selon Haririan (1989), les raisons et les causes qui sous-tendent la création et l'expansion des entreprises publiques ne pourraient être bien expliquées que dans une perspective dynamique. La situation serait donc différente d'un pays ou d'une période à une autre. Cependant, cette évolution de l'environnement des affaires surtout entre la Deuxième Guerre mondiale et le milieu des années 1980, peut être attribuée à une convergence de divers facteurs tant économiques, politiques qu'historiques. Avant de présenter ces différents facteurs, il serait important de souligner qu'ils sont reliés et qu'il est parfois difficile de faire une distinction nette entre eux.

Dans une perspective économique, le rôle de production et de protection des pouvoirs publics peut se justifier théoriquement par l'existence de défaillances de marché, qu'il s'agisse des externalités, des biens collectifs ou des monopoles naturels empêchant le marché d'aboutir à une solution optimale en termes de bien-être pour la société. Haririan (1989) mentionne que les facteurs d'externalité sont l'une des principales raisons qui motivent les gouvernements à entreprendre les entreprises industrielles même si certaines d'entre elles n'engendraient pas de bénéfice. Un secteur industriel public fort donnerait à la nation les moyens d'agir sur l'ensemble des économies. L'idée à la base est que le développement de ces secteurs ait un effet stimulateur sur les autres secteurs d'activité et contribue à la croissance de l'économie en général. Pour atteindre ce but, les gouvernements adoptent des politiques économiques restrictives hostiles aux entreprises privées afin de protéger les entreprises publiques naissantes.

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

Dans d'autres cas, l'État, d'une part, joue au dernier ressort le rôle d'entrepreneur afin de stimuler les initiatives de création d'entreprises et de se substituer au capital privé incapable de financer les investissements nécessaires au développement ou, d'autre part, crée des entreprises publiques pour doter le pays d'instruments aptes à assurer son indépendance vis-à-vis d'autres pays. Dès lors, l'industrialisation sur la base nationale apparaît comme un instrument privilégié à tout politique visant à rompre avec la dépendance et à atteindre un développement économique (Bouin et Michalet, 1991). Ces préoccupations sont partagées tant par les pays développés que ceux en développement. Par exemple, en Belgique et en Italie, les entreprises publiques étaient créées pour stimuler les initiatives de création d'entreprises ou pour promouvoir et développer l'économie nationale. En France, au cours de la première moitié des années 1980, le secteur public d'entreprises a contribué au soutien de l'investissement et à la progression de la recherche afin de renforcer la politique industrielle. L'investissement des entreprises publiques et leur valeur ajoutée représentaient respectivement, en 1985, près de 35 % et 20 % de ceux de l'ensemble des activités hors agriculture. Dans le cas de nombreux pays en développement, la création et la légitimité des entreprises publiques, au courant, des années 1960-1980 répondaient également à ces doubles impératifs. En effet, l'implication des entreprises publiques dans ces pays durant cette période avaient pour objectif, d'une part, de palier l'absence et le manque de maturité économique des entrepreneurs nationaux disposant des capitaux suffisants pour investir dans les secteurs modernes, comme l'a illustré le cas de plusieurs pays africains et celui des pays émergents comme l'Argentine et la Corée ou, d'autre part, de substituer les productions industrielles locales à des produits manufacturés importés. Les entreprises publiques protégées par des mesures fiscales discriminatoires étaient devenues l'axe principal de cette politique d'industrialisation devant permettre à ces pays d'échapper à la dépendance envers les importations en provenance des pays industrialisés et de promouvoir un développement industriel autocentré. Ce fut le cas de l'Inde qui avait entrepris, dans les années 1960-1970, un développement industriel autarcique fondé sur l'industrie lourde et des biens de consommation.

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

Haririan (1989) mentionne cependant que dans de nombreux pays, la création des entreprises publiques est davantage motivée par des objectifs politiques qu'économiques. Ainsi, d'importants investissements publics dans certaines industries, telles que les télécommunications, le transport et l'énergie, ne répondent pas toujours à des attentes en termes de retombées économiques. Ils sont souvent motivés par d'autres raisons politiques ou idéologiques, comme le désir de contrôler certains secteurs clés et les ressources stratégiques et de prévenir la concentration du pouvoir économique dans les mains des entreprises privées ou étrangères ainsi que les effets négatifs résultant de cette situation monopolistique. Par exemple, les vagues de nationalisation des entreprises dans certains pays développés ou en développement qui ont fait passer sous le contrôle des États des pans entiers de l'économie s'inscriraient dans cette perspective. Les nationalisations en France, en 1982, ont porté le secteur public d'entreprises à son point culminant avec la montée au pouvoir du gouvernement de gauche. Durant cette année, cinq sociétés industrielles parmi les plus importantes du pays (CGE, Péchiney, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain et Thomson), trente-neuf banques et deux compagnies financières (Paribas et Suez) ont été nationalisées. L'objectif visé par le gouvernement français était stratégique. En nationalisant simultanément les secteurs clés de l'appareil productif et du système financier, il se donnait le moyen d'orienter les choix industriels et d'intervenir directement et massivement dans le fonctionnement de l'économie nationale. Dans les pays en développement ou en émergence, l'essentiel des entreprises commerciales et industrielles était détenu par les étrangers. Cela a créé un profond ressentiment de tort après leur indépendance suscitant ainsi la nationalisation et la prise de contrôle par les nouveaux gouvernements de plusieurs entreprises détenues par les étrangers ou leurs collaborateurs.

Dans une perspective historique, Nellis (1994) explique que dans le cas des pays colonisés, l'influence prépondérante accordée à l'État et à l'administration a souvent constitué le prolongement des structures créées pendant la période coloniale, les puissances colonisatrices ayant peu autorisé voire empêché le développement du secteur privé. Ainsi,



### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

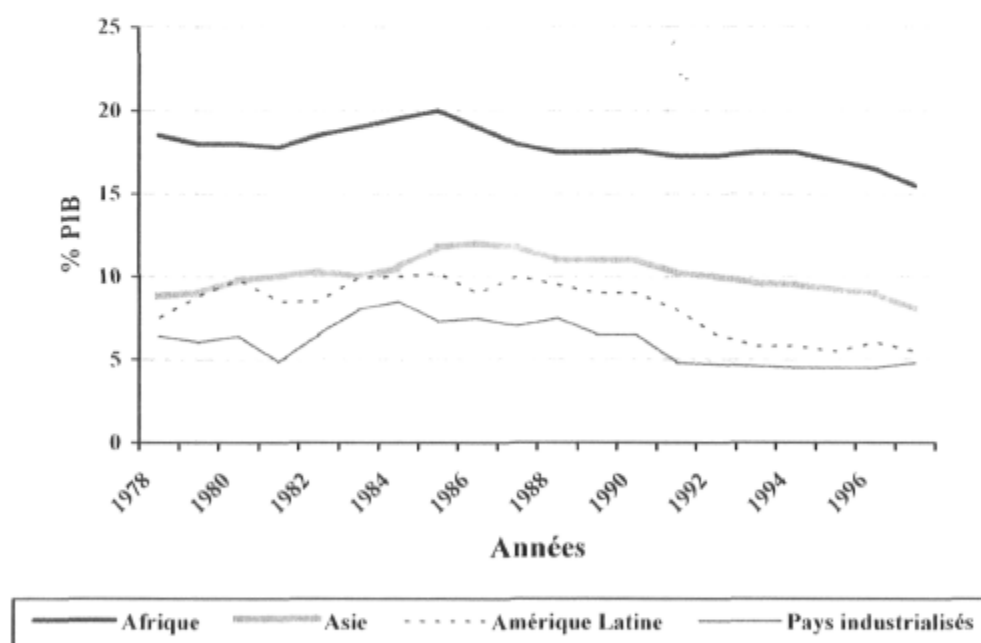
pour ces pays habitués à un système économique interventionniste. le renforcement du rôle de l'État après leur indépendance, la réglementation de l'activité économique et la multiplication des entreprises publiques semblaient faire partir de la nature des choses. Par ailleurs, Eaton (2003) mentionne que la plupart des leaders nationalistes de ces pays tendent à associer le capitalisme à l'impérialisme, à l'exploitation et au sous-développement. Ils ont ainsi hérité d'une idéologie anti-capitaliste qui les pousse à opter pour un socialisme qui, selon eux, permet de mieux expliquer les causes du sous-développement et offre des solutions aux problèmes économiques et sociaux.

Qu'elles soient motivées par des intérêts politiques, idéologiques ou économiques, comme en témoigne la figure 3.1, les entreprises publiques ont joué un rôle important dans les économies tant développées qu'en développement. Cependant, vers la fin des années 1980, leur participation dans les économies a progressivement diminué. Selon Chong et López-de-Silvanes (2005), dans les pays industrialisés, cette participation a chuté de 8,5 à 5 % à partir de 1984, et ce, jusqu'en 1996. Des données plus récentes compilées par l'INSEE montrent, dans le cas de la France, que d'une façon générale, le nombre d'entreprises publiques était de 3 500 en 1986 pour 2,35 millions de salariés tandis qu'en 2000, le RECME<sup>6</sup> recensait 1 500 entreprises pour 1,1 million de salariés. Finalement, entre 1985 et 2000, le poids des entreprises publiques dans l'économie est passé de 19,3 % des effectifs et 25 % de la valeur ajoutée à 7,8 % des effectifs et 11,5 % de la valeur ajoutée. Dans les économies en transition et en développement, Sheshinski et López-Calva (2003) mentionnent que les activités des entreprises publiques ont respectivement baissé de 11 à 5 % et de 15 à 3 % du PNB entre 1980 et 1997. Selon Chong et López-de-Silvanes (2005), deux principales pistes de réponse pourraient être évoquées pour expliquer l'échec des entreprises publiques. Premièrement, du point de vue managérial, l'absence de contrôle de la part des actionnaires et des marchés financiers (Alchian et Demsetz, 1972) ainsi que la faible motivation des gestionnaires des entreprises publiques se traduisent par une faible performance de ces entreprises. En effet, la plupart de ces entreprises ne transigent pas sur

<sup>6</sup> France : Répertoire des entreprises contrôlées majoritairement par l'État. Il a été créé par un décret du 22 octobre 1984 et est géré par l'INSEE.

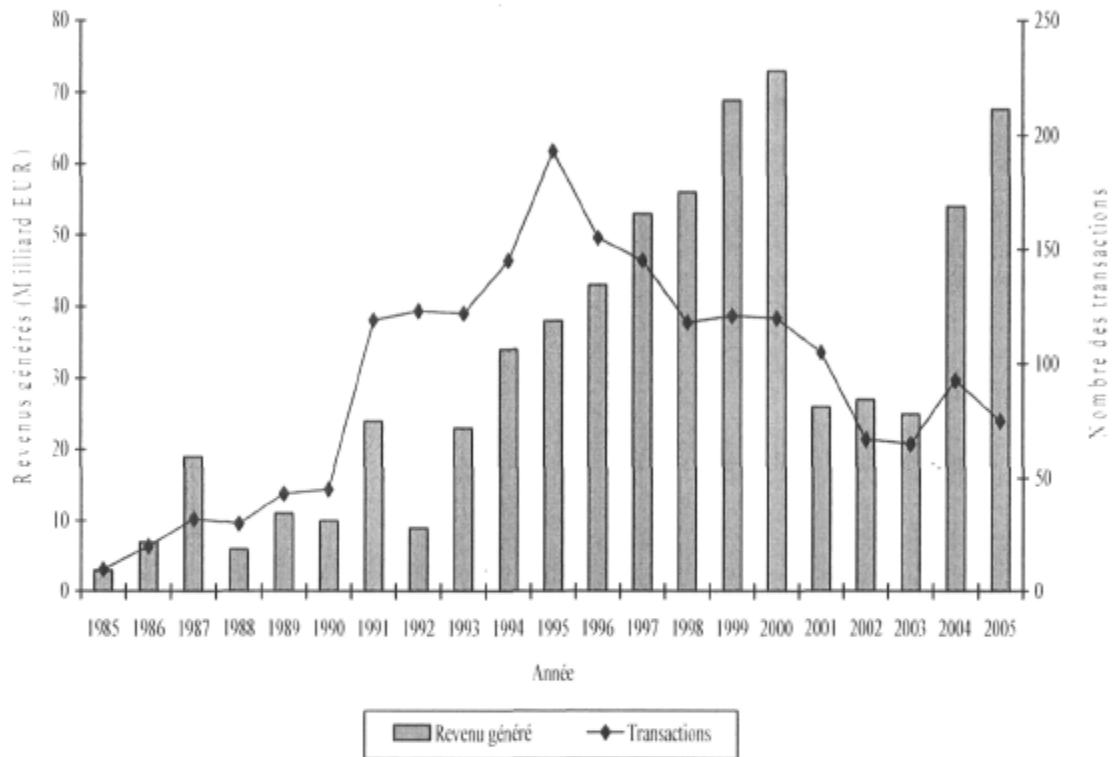
les marchés financiers et les pertes sont couvertes par des subventions publiques ou converties en dette publique. De plus, les bonnes pratiques de gestion sont rarement mises en œuvre par les entreprises publiques et les gains obéissent plus à des forces politiques que celles du marché (Vickers et Yarrow, 1988.) De ce fait, les gestionnaires des entreprises publiques cherchent plutôt à maximiser leur capital politique aux dépens des impératifs de performance et font des choix inefficaces des produits, des emplacements et des investissements. Les contraintes budgétaires moins rigoureuses auxquelles ils sont soumis et la peur des coûts politiques des gouvernements constituent des soubassements à ces pratiques (Sheshinski et López-Calva, 2003).

**Figure 3.1 : Activités des entreprises publiques en pourcentage du PIB**



Source : Chong et López-de-Silvanes (2005)

**Figure 3.2 : Privatisation en Europe élargie (Total des revenus et des transactions 1985-2005)**



Source : Bortolotti (2006)

La suppression progressive des barrières commerciales induite par la montée du courant libéral a par ailleurs amené les entreprises publiques à se confronter de plus en plus à la concurrence internationale. Cette logique concurrentielle a poussé au démantèlement de ces entreprises qui étaient jusque-là protégées par des politiques protectionnistes. La mondialisation semble également réduire le rôle d'entrepreneur des États. En effet, le développement des marchés financiers a atténué le problème de manque de capitaux privés domestiques soulevé précédemment puisque, les entreprises nationales peuvent désormais y

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

recourir afin de financer de nouvelles activités économiques. Berger (2000) mentionne à ce propos :

*« If government intervention was intended to attenuate a domestic shortage of capital for promising new activities, then globalization should alleviate the problem, since domestic firms can draw on world capital markets (not only on domestic savings) to finance new investments ».*

L'échec des entreprises publiques et le changement dans l'environnement international ont donc considérablement réduit les activités du secteur public dans la sphère économique. Les États ont progressivement mis en place une politique de désengagement qui s'est traduite par des vagues sans précédent de privatisation dans tous les secteurs d'activité économique, même ceux auparavant dominés par des monopoles publics et considérés comme stratégiques. Comme on peut le constater sur la figure 3.2, c'est dans les années 1990 que le phénomène a connu un développement remarquable en Europe. Bien que le cas des pays en développement n'est pas très documenté, une étude récente réalisée par Kikeri et Kolo (2005) pour le compte de la Banque Mondiale indique qu'entre 1990 et 2003, 120 pays ont réalisé 7860 privatisations et près de 410 milliards de dollars de revenu résultant de ces transactions.

Le reflux de la conception qui érige le secteur public en moteur du développement économique et la « démission » des États de certaines de ses responsabilités ont amené les entreprises privées, surtout les multinationales, à prendre une place prépondérante dans la vie économique et parfois sociale tant des pays d'origine que des pays hôtes. L'IPS (*The Institute of Policy Studies*) a d'ailleurs publié une étude, en 2000, dans laquelle il confirme le rôle important des entreprises multinationales dans l'économie mondiale. Cette situation a entraîné un renversement de position de force entre les gouvernements et ces entreprises et a affecté les actions ainsi que les attitudes des États envers celles-ci. Cette tendance a été accentuée depuis la fin du XX<sup>e</sup> siècle, d'autant plus que les entreprises multinationales se sont multipliées dans tous les domaines de l'activité économique et que les investissements directs étrangers deviennent indispensables à la croissance économique des pays. Selon un

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

rapport de la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, déjà en 1995, 40 000 entreprises possédant près de 250 000 filiales internationales exerçaient leurs activités à travers le monde. Ces entreprises, dont plusieurs d'entre elles disposent des ressources dépassant plusieurs économies nationales, contrôlaient plus du quart des activités économiques mondiales. De plus, selon Andreff (2003), les entreprises multinationales adoptent des stratégies et des structures de plus en plus flexibles leur permettant d'atténuer les contraintes découlant des territoires nationaux où elles sont implantées.

#### **3.1.3.2. Des stratégies globales de plus en plus flexibles**

L'ouverture des marchés et la déréglementation dans tous les secteurs, y compris les secteurs traditionnellement protégés comme la télécommunication et l'électricité, ont pour conséquence d'aiguiser les pressions concurrentielles (de Boissieu, 2000). D'Aveni (1994) parle d'hypercompétition pour caractériser la nouvelle situation concurrentielle mondiale. Cette situation impose une évolution des stratégies des multinationales vers celles leur permettant de survivre et de mieux tirer profit des opportunités de croissance, d'expansion et des avantages comparatifs des pays. À cette fin, les stratégies globales ont été adoptées par un nombre croissant de multinationales vers la fin des années 1980 (Andreff, 2003). Selon Yip et Coundouriotis (1991), ces stratégies permettraient aux entreprises de réaliser un ou plusieurs des quatre bénéfices suivants : la réduction des coûts, l'amélioration de la qualité, l'augmentation des choix des consommateurs et la combinaison globale des ressources. La réduction des coûts pourrait être atteinte, entre autres, à travers la réalisation des économies d'échelle et l'installation des unités de production et des activités dans les pays à faible coût. Dès lors, le choix de la localisation devient un objectif stratégique que les entreprises multinationales doivent atteindre en dirigeant leurs investissements directs étrangers vers les pays dans lesquels les conditions d'investissements sont plus favorables. Du moment qu'elles offrent aux multinationales la possibilité de localiser leurs activités là où elles sont les plus rentables suivant les avantages comparés offerts par les pays, les

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

stratégies globales rendent crédible la menace de délocaliser la production vers un autre pays dès lors que ces entreprises n'obtiennent pas de conditions satisfaisantes ou conformes à la norme mondiale (Boyer, 2000). La stratégie de délocalisation encouragée par le décloisonnement de plus en plus important des marchés place les entreprises multinationales en situation d'arbitrer entre plusieurs pays hôtes potentiels (Andreff, 2003; Michalet, 1999), créant ainsi une concurrence entre ces pays.

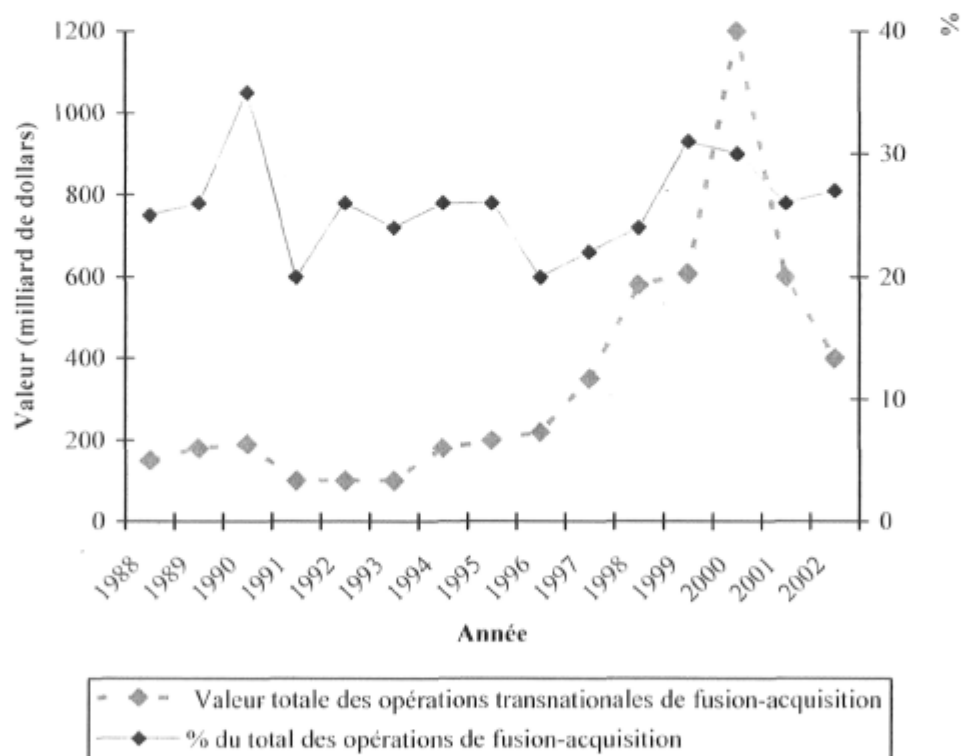
Par ailleurs, le nouvel environnement global a accéléré la restructuration des entreprises multinationales au niveau global. Aujourd'hui, l'internationalisation des activités des entreprises s'étend au-delà des formes traditionnelles de commerce et d'investissement (OCDE, 2001). Les opérations transnationales de fusion-acquisition et les alliances stratégiques transnationales sont les formes courantes de restructuration stratégique des entreprises multinationales dans le nouveau paradigme économique (Andreff, 2003).

Dans presque tous les pays, un nombre important d'entreprises locales est acquis par des investisseurs étrangers (Andreff, 2003). Les opérations transnationales de fusion-acquisition sont utilisées par les entreprises multinationales qui désirent prendre pied rapidement sur les marchés d'accueil sans investir dans la construction de nouvelles installations. Elles permettent d'acquérir des actifs incorporels complémentaires comme la technologie, les ressources humaines, les marques de commerce et se révèlent comme un moyen pour maîtriser les marchés en diminuant la concurrence et en favorisant l'expansion des zones d'implantation de l'acquéreur par l'intermédiaire des entreprises absorbées. Selon l'OCDE (2001), ces opérations sont devenues, en 1999, la composante la plus importante des flux mondiaux d'investissements directs étrangers. Durant les neuf premiers mois de l'année 1999, 3 800 opérations transnationales de fusion-acquisition, pour un montant de 608 milliards de dollars ont été recensées dans le monde (Dermartini et Deneuve, 2000). Un volume de plus 1 000 milliards de dollars a été atteint en 2000 (Figure 3.2). Avec leur ampleur, les opérations transnationales de fusion-acquisition constituent le mode d'entrée prépondérant des multinationales dans les pays hôtes. Ces regroupements

*Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

d'entreprises de différentes nationalités ayant des actifs et des employés un peu partout dans le monde renforcent l'interpénétration des pays par les investissements directs étrangers et permettent aux multinationales d'avoir un pouvoir de négociation plus grand à cause de l'importance de leur taille, de leur ramification au niveau international et de la diversité de leurs activités. Pour elles, la dichotomie entre les termes « marché domestique » et « marché hôte » ne semble plus avoir beaucoup de sens.

**Figure 3.3 : Opérations transnationales de fusion-acquisition (valeur et pourcentage<sup>7</sup>, 1988-2002)**



Source : CNUCED (2003).

<sup>7</sup> Les opérations transnationales représentent une part importante des fusions-acquisitions en dépit de leur baisse après 2000.

Parallèlement à la croissance des opérations transnationales de fusion-acquisition, le nombre d'alliances stratégiques transnationales conclues, aussi bien entre les sociétés mères de différentes nationalités qu'entre leurs filiales et les entreprises locales qui décident de coopérer dans certains domaines, s'est accru durant ces dernières années. Les motifs pouvant inciter les multinationales à conclure une alliance stratégique internationale comprennent l'accès aux actifs intangibles des autres entreprises, le renforcement de leur position sur les marchés, le partage des coûts et des risques associés à de nouveaux projets, la diminution des coûts des recherches et le partage des installations de production. Ainsi, les alliances stratégiques transnationales associent les entreprises rivales ainsi que les entreprises interdépendantes à différents niveaux de l'internationalisation de leurs activités. Quoiqu'ils ne soient pas des faits nouveaux, ces accords de coopérations transnationales diffèrent des anciennes formes par leur rythme croissant, leur niveau et leur complexité. Ils sont aujourd'hui considérés comme l'un des plus puissants mécanismes qui combinent la concurrence et la coopération sur une base globale (OCDE, 2001). En effet, il ne s'agit plus d'un simple rapprochement entre entreprises locales, mais de réseaux transnationaux d'entreprises interdépendantes disposant des activités diversifiées géographiquement. Du point de vue relation avec les territoires nationaux, les alliances stratégiques transnationales contribuent à réduire encore plus l'influence de ceux-ci et à accentuer l'effacement des frontières.

### **3.1.3.3. Des États hostiles aux États promoteurs des entreprises internationales**

Au-delà de la restructuration de l'espace économique mondial dont elles sont les causes, les entreprises multinationales, comme nous l'avons mentionné précédemment, grâce aux investissements directs étrangers, ont contribué à la croissance économique de plusieurs pays. En effet, selon Fernandez-Arias et al. (2001), les investissements directs étrangers constituent un élément stimulateur de la croissance économique, car ils favorisent les



### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

transferts de technologie, l'adoption de meilleures techniques de gestion et un environnement favorable à la croissance économique. Dans la mesure où une part importante des IDE est réalisée à travers les opérations transnationales de fusion-acquisition et les alliances stratégiques transnationales entre les entreprises étrangères et les entreprises locales, celles-ci se trouvent intégrées dans une chaîne globale de création de valeur et de connaissances qui les forcent à améliorer leur gestion et la qualité de leurs produits, créant ainsi un environnement favorable pour d'autres investissements directs étrangers. Les arguments en faveur des IDE font aussi valoir l'idée que les entreprises multinationales sont de véritables pourvoyeurs d'emplois et des acteurs vitaux des économies nationales grâce, à l'importance des flux commerciaux et financiers dont elles sont l'origine. Pour Hill (2003), ils peuvent être vus comme une importante source d'investissement en capitaux et un déterminant du taux de croissance économique future.

Le rôle prépondérant joué par les entreprises multinationales dans les économies nationales et leurs stratégies transnationales exacerbent la concurrence entre les États. Il devient alors important pour ceux-ci de redéfinir leurs attitudes à l'égard de ces entreprises afin d'accroître leur attractivité. L'analyse de l'environnement international nous permet sans conteste d'affirmer que les relations entre les gouvernements et les entreprises multinationales ne sont que le reflet des caractéristiques de cet environnement. L'histoire nous apprend que les États ont adopté différentes politiques industrielles et commerciales en réaction aux changements dans leur environnement. Aux contraintes imposées par le nouvel environnement international, les États ont répondu par une attitude de coopération plutôt que d'hostilité à l'égard des investissements directs étrangers qui sont vitaux pour leur économie. Aussi, les gouvernements se sont-ils lancés dans l'élaboration et la mise en application des politiques d'attractivité et de promotion des IDE qui consistent à atténuer, voire supprimer les mesures discriminatoires envers les multinationales par l'établissement des règles favorables à l'implantation des filiales étrangères et à l'entrée des IDE sur le territoire national. Dans plusieurs pays, en particulier ceux en développement ou en transition, les gouvernements ont abandonné leur politique de restriction sur les

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

convertibilités de la monnaie locale et sur les rapatriements des profits et des capitaux. Les dispositifs de contrôle des investissements directs étrangers y sont également assouplis ou simplement démantelés (Andreff, 2003) pour se transformer en mesures d'incitations fiscales et financières afin d'attirer les investissements directs étrangers et les entreprises multinationales. C'est dans cet esprit que des zones franches industrielles, à l'intérieur desquelles les entreprises étrangères sont exemptes d'impôts sous certaines conditions, sont créées dans certains pays en développement et des crédits d'impôt offerts à plusieurs grandes entreprises multinationales. Ainsi, l'ouverture des marchés et la mondialisation remettent en cause la conception traditionnelle de l'interventionnisme public sans pour autant annihiler la capacité des États à être des acteurs économiques actifs. Désormais, les finalités de l'interventionnisme économique sont de rendre l'appareil économique national efficace et de doter les pays de certains avantages afin de les rendre plus concurrentiel et d'attirer les investissements étrangers. Pour cette raison, Andreff (2003) qualifie ces États de « mondialisateurs » facilitateurs et promoteurs d'investissements directs étrangers.

L'ère de la mondialisation, étant par ailleurs caractérisée par une intensification des relations d'interdépendance entre les pays, d'une part, et entre les pays et d'autres organisations du domaine économique, politique et financier, d'autre part, on observe un affaiblissement des frontières entre les affaires intérieures des pays et celles relevant de la politique étrangère qui marque une imbrication grandissante entre les deux sphères (De Senarcens, 2002). Avec la mondialisation, c'est la fin du national en tant que dimension et lieu de départ et d'entrée stratégiques pour les opérateurs économiques (Petrella, 1995). Les gouvernements doivent plus que jamais prendre en considération la volonté et les stratégies des multinationales parce qu'elles créent la richesse et assurent le progrès technologique (Strange, 1996). Pour cela, les politiques gouvernementales qui ne tiendraient pas compte de cette réalité auront sans doute une efficacité très limitée.

### **3.2. Les nouveaux types de conflits locaux ou internationaux**

Les grands événements politiques des dernières années, comme la disparition du bloc communiste et la fin de la guerre froide, ont profondément affecté les relations aussi bien intérieures qu'internationales des pays à travers le monde. Les deux grandes puissances, les États-Unis et la Russie, qui étaient pendant quatre décennies en guerre idéologique, décident aujourd'hui de coopérer dans la résolution de plusieurs problèmes. Mais au même moment émergent d'autres pôles politiques et économiques à l'image de l'Union Européenne qui cherchent à s'affirmer. Dans un autre ordre d'idées, le développement de l'économie mondiale et les mesures d'accompagnement inadéquates favorisent l'inégalité sociale, l'appauvrissement d'une partie de plus en plus importante de la population mondiale et la marginalisation de plusieurs pays, surtout ceux de l'Afrique. Selon Tandon (1999) et Keller (2002), depuis quelques années, ce danger devient évident pour les pays africains avec l'émergence de l'Organisation Mondiale du Commerce. Ces pays, tout comme d'autres, réalisent aujourd'hui qu'ils doivent faire un front et lutter pour ne pas se laisser écraser par le système économique mondial ou les changements globaux qui s'y déroulent. Ainsi, pour Chaigneau (2001), nous sommes entrés dans un système pluripolaire d'une particulière complexité.

La fin de la bipolarisation du monde a permis de geler les zones d'affrontement potentiel grâce à un équilibre relatif des forces militaires et politiques entre l'Est et l'Ouest. Cependant, au même moment ont émergé, dans plusieurs zones du monde, des mouvements terroristes ainsi que des conflits domestiques motivés par des considérations culturelles et ethniques. La fin de la guerre froide entraînerait un déplacement des conflits du champ idéologique à celui de la culture. En effet, durant la période de la guerre froide, les deux camps idéologiques dominants de l'environnement politique international d'après-guerres, en tant que forces politiques, décourageaient les regroupements basés sur les identités ethniques ainsi que religieuses distinctives (Ryan, 1990; Keller, 2002). Les identités nationales étaient toutes rattachées d'une manière ou d'une autre aux idéologies politiques

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

qui se polarisaient sur les États-Unis d'un côté et l'Union Soviétique et la Chine de l'autre. Selon Cyr Hicks (2004), durant cette période, des collectivités ont consenti à oublier leurs différences culturelles pour mieux combattre une menace commune. L'unité nationale face à cette menace primait en quelque sorte sur les différences culturelles et des efforts politiques afin de maintenir des États-Nations multiethniques et laïques étaient faits par les deux camps idéologiques adverses. Avec l'échec du communisme soviétique, qui a connu son aboutissement avec la fin de la guerre froide, l'idéologie démocratique libérale s'est avérée dominante à tel point que plusieurs penseurs ont cru à la confirmation de la victoire finale du libéralisme occidental et à la venue d'un monde plus harmonieux. C'est dans ce contexte que la thèse de la « fin de l'histoire » a été élaborée par Fukuyama. Elle présupposait que les nations devenaient plus proches les unes des autres, que les groupes ethniques se ressemblaient davantage et que les distinctions de langue et de religion s'estompaient sous l'influence d'une civilisation mondiale commune. Ce discours d'un ordre mondial homogène s'est heurté à la réalité du monde contemporain. Aujourd'hui, il ne semble exister qu'une seule « civilisation » (Caron et Chadli, 2003), celle démocratique et libérale dont l'hégémonie est de plus en plus contestée et à laquelle s'opposent les tensions identitaires souvent violentes observées partout dans le monde. En effet, comme le mentionne Huntington (1993), les efforts de l'Occident pour promouvoir ses valeurs comme des valeurs universelles et maintenir sa prédominance militaire et économique ne suscitent que des contre-réponses de la part des autres civilisations qui émergent et réaffirment la valeur de leur propre culture. Ainsi, la vision monolithique du monde serait, selon Dutceac (2004), la source des conflits ethniques, parce qu'elle contribue à la création d'un ordre global dans lequel les institutions de l'État, les pratiques, les valeurs et les croyances tendent à converger vers une norme, voire à s'intégrer. D'autres auteurs et chercheurs également ne partagent pas l'hypothèse d'une homogénéisation du monde. Certes, l'idéologie capitaliste est dominante dans cette nouvelle ère, mais au lieu de constituer un ensemble homogène, le monde semble aujourd'hui plus fractionné et le regroupement des populations se fait davantage en termes de culture ou d'ethnie que sur la base des critères idéologiques et économiques. En effet, depuis la fin de la guerre froide, les peuples ne se sentent plus contraints de faire allégeance à des idéologies politiques ainsi

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

qu'économiques, et en l'absence de menaces idéologiques communes, les collectivités perdent leur cohésion et se fragmentent (Cyr Hicks, 2004). Ce qui prime ce sont les allégeances culturelles (Huntington, 1993). Dès lors, la façon dont les peuples définissent leur identité et la symbolisent a profondément changé. La culture est devenue l'expression de cette identité. Ainsi, aux conflits idéologiques d'antan succèdent les conflits culturels. Nous entrons donc, selon la thèse de Huntington (1993), dans une période où les plus grandes divisions de l'humanité ou les sources dominantes de conflits seraient culturelles.

*« In the new world, the fundamental source of conflict will not be primarily ideological or primarily economic. The great divisions among humankind and the dominating source of conflict will be cultural ».*

La thèse du « choc des civilisations », l'une des premières tentatives d'explication de la politique mondiale après la guerre froide, est critiquée par plusieurs chercheurs et auteurs à cause de ses lacunes conceptuelles et méthodologiques. La civilisation, le concept central de cette thèse, est problématique quant à sa définition, à son contenu et à ses aires d'extension (Caron et Chadli, 2003) et le monde est fondamentalement plus complexe qu'on ne puisse faire des découpages clairs et nets en grandes civilisations. Cependant, si on considère les principes généraux sur lesquels elle est basée et les éléments fondamentaux qui constituent le soubassement d'une civilisation, c'est-à-dire les éléments culturels, la thèse du « choc des civilisations », bien qu'elle puisse être limitée sur certains plans dans l'appréhension de la réalité du monde contemporain, paraît bien expliquer des conflits internationaux qui entraînent des désordres dans de nombreux pays ou régions. L'on ne pourrait ignorer que la plupart de ces conflits sont nourris par des tensions mues par des revendications religieuses et/ou ethniques, selon les cas. À ce propos, Carment (1994) révèle que plus de 80 conflits de longue durée impliquent des groupes ethniques à travers le monde. Une analyse plus récente du Centre for International Development and Conflict Management (CIDCM), citée par Fortmann (2003), note avec prudence que les conflits armés ethniques sont en régression depuis le milieu des années 1990. Cependant, Legault et al. (2003) reconnaissent dans la préface de leur ouvrage collectif qu'il persiste

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

dans le monde « de nombreux points chauds ». Ceux-ci se concentrent essentiellement en Afrique subsaharienne ainsi qu'en Asie méridionale et insulaire (Fortmann, 2003).

Ce qui serait aussi important à signaler à propos de ces conflits est leur caractère international et non interétatique. Contrairement à ce qui se passait autrefois, les conflits de ces dernières années sont domestiques, opposant des groupes ethno-religieux entre eux ou à un État central et qui s'internationalisent à cause des alliances. Une autre caractéristique de ces conflits est qu'ils peuvent être déclenchés par des groupes de diverses nationalités dont les membres se réclament d'une religion qui s'attaquent à d'autres groupes ou pays afin de défendre leurs intérêts. Dans tous les cas, certaines conditions locales constituent un terreau pour l'émergence ou la recrudescence et l'escalade de ces nouveaux types de conflits. Ici également, la globalisation est pointée du doigt par certains auteurs. D'abord, les inégalités sociales et la marginalisation qu'elle crée ainsi que les réformes économiques qu'elle induit sont des facteurs qui pourraient nourrir la haine contre les intérêts étrangers, la corruption et accroître la potentialité des désordres sociaux. Par ailleurs, les valeurs de liberté et de démocratie qu'elle véhicule ont eu un écho dans les pays en développement qui, sous les pressions internationales, ont instauré des réformes économiques et politiques. Si les réformes économiques sont impopulaires à cause des restrictions qu'elles imposent aux populations, celles politiques renferment souvent les germes des tensions ethniques ou religieuses pouvant dégénérer en violents conflits armés. En effet, en l'absence d'un cadre idéologique, les leaders politiques trouvent relativement plus aisé de mobiliser la population en stimulant leurs sens de l'identité collective (Carment 1994). Par exemple, le démembrement de l'URSS et la création des pays indépendants ou autonomes dans les Balkans, après la chute du mur de Berlin, ont été faits sur une base ethnique et culturelle. Dans plusieurs pays en développement, surtout ceux de l'Afrique, cette situation est accentuée par un taux de scolarisation faible de la population. Très souvent, la formation et l'adhésion aux partis politiques sont faites suivant les appartenances culturelles ou ethniques, et les intérêts du groupe ethnique au pouvoir sont préservés aux dépens de ceux des autres. À titre illustratif, Scarritt (1993) a décrit comment en Zambie, les Nyanja, qui

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

forment les 15 % de la population, ont été au pouvoir sous le régime non démocratique du président Kenneth Kaunda. Les Bemba (37 % de la population) avaient subi toute forme de discrimination sous Kaunda, parce que celui-ci craignait qu'ils soient des sympathisants de l'opposition. Easterly (2001) mentionne que les émeutes contre les premiers accords alimentaires du FMI, vers la fin des années 1980, ont principalement eu lieu dans la population Bemba. Les élections démocratiques de 1991 ont conduit à l'échec du parti de Kaunda, supporté par les Nyanja, et ont porté au pouvoir la coalition soutenue par la population Bemba. Les souvenirs des exploitations, de la discrimination et de la violence commises à l'égard d'un groupe ethnique par un autre conduisent, selon Gurr (1993), à un éclatement profond des groupes. Lake et Rothchild (1998) expliquent également que lorsqu'un ou des groupes ethniques ressentent que leur sécurité physique est menacée par d'autres groupes et que l'État n'a pas la volonté ou la capacité de s'interposer entre ces groupes ou de leur fournir une garantie de protection, le groupe qui perçoit une sérieuse menace pourrait très vite se préparer à un violent conflit armé ou même engager des attaques préventives.

Cette situation peut être reliée au problème des minorités. Aujourd'hui, dans une partie de l'Europe de l'Est et de l'Afrique, des groupes ethniques revendiquent leur droit à l'autodétermination et aspirent à jouir d'un gouvernement et d'un territoire qui leur soit propre. Selon Keller (2002), quand le but d'un groupe ethnique est l'autodétermination sous forme de l'indépendance, de séparation ou de l'irrédentisme, l'identité ethnique peut être assimilée à l'identité nationale. L'allégeance ethnique prime dès lors sur celle à la nation. Ainsi remise en cause, celle-ci ne pourrait plus jouer, dans un pays multiethnique, le rôle de facteur de cohésion. Le fractionnement social et l'appropriation de l'identité nationale par un groupe ethnique qui pourrait s'en suivre auront pour conséquence le phénomène d'exclusion ou de tentative d'élimination des groupes minoritaires. Ceux-ci résistent en formant des alliances avec des sociétés qui partagent les mêmes affinités culturelles et religieuses qu'eux. Comme pourraient l'illustrer les conflits indo-pakistanaï et israélo-palestiniens, de ces alliances naissent souvent des guerres frontalières qui

### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

suscitent la formation d'autres alliances au niveau international et l'exportation de la violence dans d'autres pays.

Que les conflits ethniques deviennent transnationaux ou non, cela dépend de certaines circonstances facilitantes. La mondialisation accroît aujourd'hui le flux de l'immigration, surtout dans les pays développés qui accueillent un grand nombre d'individus de cultures différentes en quête d'une amélioration de leurs conditions économiques. Selon Glazer (2003), cette nouvelle diversité constitue une source de conflits et un facteur de propagation des chocs dans les pays hôtes si l'intégration des immigrants n'est pas réussie et s'ils s'identifient à des valeurs, cultures et religions distinctes.

Fearon (1998) cite également, parmi les facteurs facilitants, les crises économiques ou politiques à connotation ethnique, les discours incendiaires de la part des entrepreneurs ethniques, les craintes réelles ou imaginées d'un groupe ethnique que des personnes au pouvoir ne puissent pas les protéger contre des hostilités ethniques. Selon Lake et Rothchild (1998), les conditions extrêmes d'insécurité et de méfiance entre les groupes ethniques favorisent la diffusion et l'escalade des conflits ethniques au-delà des frontières. Le développement et l'utilisation massive de l'Internet et des autres nouvelles technologies d'information ne sont pas sans conséquence sur la diffusion des conflits ou de leurs effets. En effet, la diffusion nécessite les alliances et la circulation des informations entre les communautés ethniques. De plus, l'utilisation des nouvelles technologies d'informations a contribué à l'affaiblissement de certains régimes politiques en véhiculant des images, des idéologies et des informations qui échappent totalement à leur contrôle. Les étudiants en révolte contre le régime serbe de Milosevic l'ont utilisé pour se faire connaître à l'étranger. D'autres groupes d'opposition visant à changer la forme du gouvernement ou à remplacer le pouvoir en place les utilisent également pour diffuser leurs idéologies ou pour se faire connaître sur le plan international. C'est le cas, par exemple, des insurgés du Chiapas au Mexique qui leur doivent leur existence internationale (Glaser, 1998). S'il est hors de doute que l'Internet, l'une des révolutions de ces dernières décennies, a énormément contribué à



### *Chapitre 3 Mondialisation et État national : Évolution du rôle des États et émergence de nouveaux types de conflits locaux et internationaux*

l'avènement de la démocratie dans plusieurs pays, il n'en demeure pas moins qu'il a joué un rôle aussi important dans la mondialisation des crimes et du terrorisme. En effet, la mafia, les réseaux de prostitution et les groupes terroristes ont largement profité du développement de cette technologie de l'information pour établir leurs réseaux internationaux.

#### **Conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons essayé de compléter notre analyse de l'environnement international entamée précédemment. Deux éléments fondamentaux semblent ressortir de cette analyse. Premièrement, à cause de l'interdépendance croissante des systèmes politiques et de l'incapacité des gouvernements à assurer à eux seuls le bien-être de leur population, les États ont progressivement perdu l'exercice de leur souveraineté sur les prises des décisions et constituent de moins en moins le centre de ces décisions. Les gouvernements nationaux doivent partager aujourd'hui leur pouvoir politique, économique et social avec d'autres acteurs tant politiques qu'économiques. L'un de ces acteurs est les entreprises multinationales. La croissance de leur nombre ainsi que de leur poids économique, depuis la fin des années 1980, ont amené plusieurs pays à substituer leurs attitudes hostiles à diverses politiques de promotion. Deuxièmement, l'ère post guerre froide serait caractérisée par l'émergence, plus particulièrement dans les pays en développement, des conflits domestiques centrés sur des considérations culturelles et ethniques qui s'intensifient, débordent les frontières nationales et engendrent des problèmes politiques et de sécurité internationale. La prolifération des foyers d'instabilité accroît le risque pour les entreprises internationales, d'autant plus que les flux des capitaux et des investissements transfrontaliers connaissent une augmentation, et nous fait remarquer que l'élément culturel devient une dimension dont on ne peut ignorer l'importance dans l'analyse ou l'appréhension du « risque-pays ».

## Chapitre 4

### Le nouveau paysage économique et financier mondial

Les dimensions financière et économique de la mondialisation, très souvent abordées dans la littérature, peuvent être appréhendées à travers ses effets sur les échanges des biens et services ainsi que sur la circulation des capitaux. Pour ses défenseurs, la mondialisation constitue un puissant moteur de croissance économique, car en instituant le jeu du libre-échange, elle stimule le commerce et la production. Cela provoquerait une énorme croissance économique mondiale ne résultant pas seulement des performances enregistrées par les économies avancées, mais aussi de deux nouveaux éléments : la participation de plus en plus importante des économies en développement aux échanges internationaux<sup>8</sup> et le regroupement des pays en blocs régionaux qui ont le potentiel d'accroître les échanges entre les membres. Aujourd'hui, plus de la moitié des échanges internationaux s'effectuent dans ces regroupements.

Simultanément, la libéralisation financière, la création de nouveaux instruments financiers et le développement de nouvelles technologies de communication ont contribué à l'avènement d'un système financier mondial très intégré. Cette révolution financière a rendu les économies nationales dépendantes les unes des autres et a accru la disponibilité

---

<sup>8</sup> L'illustration la plus frappante est celle des nouveaux pays industriels de l'Asie qui représentaient déjà, en 1992, 19,8% des exportations mondiales et 21,2% des importations, et les pays émergents de l'Amérique Latine comme le Brésil et le Mexique qui ont un poids non négligeable dans les échanges internationaux. Selon le *Rapport sur le Commerce Mondial 2005* de l'OMC, en 2004, les entités commerçantes les plus dynamiques se situaient en Asie, en Amérique Centrale et du Sud ainsi que dans la CEI. Dans ces régions, les échanges commerciaux ont enregistré une croissance moyenne à deux chiffres.

des capitaux, tant pour les investisseurs privés que pour les pays désirant financer leur développement. Cependant, les capitaux étant souvent à court terme, très volatiles et spéculatifs, la finance internationale est sans doute devenue la variable la plus instable du monde contemporain. Ainsi, l'objectif de ce chapitre est de démontrer que dans le nouveau contexte économique et financier, la solvabilité d'un État souverain ne semble plus être la seule source de l'instabilité économique et financière d'un pays, mais également d'autres facteurs qui sont occultés par les approches classiques du « risque-pays ».

#### **4.1. La globalisation des marchés financiers et les nouvelles formes de risque international**

L'un des phénomènes qui ont marqué cette décennie est l'essor des technologies d'information. La révolution de ces technologies a permis une augmentation des échanges en temps réel en facilitant la circulation des informations et de la monnaie entre les grandes places financières, économiques et industrielles, et en imposant la dérégulation des marchés financiers (Thurow, 1997). La globalisation financière rendue possible par cette irruption des nouvelles technologies de l'information a stimulé un développement rapide des marchés financiers mondiaux, surtout ceux des pays émergents. Selon Glaser (1998), le volume de transaction sur les marchés de change a dépassé de plus de cent fois la valeur du commerce des biens et services et était estimé à 83 000 milliards de dollars en 2000. Ce développement des marchés financiers est justifié par le sentiment que celui-ci joue un rôle important dans la croissance économique des pays. Dès lors, plusieurs chercheurs ont essayé de mettre en évidence le lien causal entre le développement des marchés financiers et la croissance économique. Ainsi, King et Levine (1993) ont démontré, à travers leurs études empiriques sur plusieurs pays, l'existence d'une forte corrélation entre le degré de développement des marchés financiers et le taux de croissance économique, le taux de l'accumulation du capital physique et l'amélioration de l'efficacité économique. C'est donc à juste titre que Plihon (2003) et d'autres auteurs considèrent la globalisation financière comme le principal moteur de l'économie mondiale de par ses effets sur la croissance économique. Cependant, les crises financières récurrentes que connaît le système financier

international à partir des années 1990, dues à une libéralisation fracassante des marchés financiers et au développement extraordinaire des mouvements des capitaux internationaux associés à la globalisation financière, obligent à un examen critique des effets induits par ce phénomène. Ainsi, nous nous proposons de définir et d'expliquer, dans cette partie, l'origine de la globalisation financière afin d'analyser ses effets sur les pays.

#### **4.1.1. La globalisation financière : définition et origine**

L'évolution récente des marchés financiers traduit les décisions et le choix politique des gouvernements d'intégrer leur économie dans un marché mondial pour bénéficier des effets positifs de la croissance de ce marché. Il s'agit, selon plusieurs auteurs, d'une nouvelle étape du capitalisme qui devrait consacrer une place prépondérante au domaine financier (Grou, 2003) par la création d'un marché unique de l'argent au niveau planétaire (Plihon, 2003, 1997) afin de répondre au besoin de financement des divers acteurs économiques. Ainsi, Guillon (2003) désigne la globalisation financière par un ensemble de phénomènes ayant contribué à constituer un marché financier mondial qui touche directement ou indirectement toutes les activités. Le processus de la globalisation financière serait la conséquence de trois réalités dont les impacts sont considérables tant sur le plan économique que politique et social : la déréglementation, le décloisonnement et la désintermédiation.

##### **4.1.1.1. La déréglementation financière**

Comme nous le précisons au début de cette partie, la globalisation financière, loin d'être considérée comme découlant d'un déterminisme historique, traduit les décisions délibérées et les choix politiques que les États, notamment les plus puissants ont assumé sur plusieurs années (Pauly, 1997). En effet, à partir des années 1970, l'essoufflement du système économique mondial, marqué par le ralentissement de la croissance, l'accélération de l'inflation, la perte des politiques économiques nationales et la forte baisse de la rentabilité

du capital financier, a poussé les entreprises et les détenteurs de capitaux à faire pression sur les gouvernements pour qu'ils changent leur politique économique (Plihon, 2003). Dans le domaine académique également, l'intervention massive des États dans le secteur financier était critiquée par plusieurs auteurs, notamment McKinnon (1973) et Shaw (1973), qui la considéraient comme une source de déséquilibre empêchant les marchés de fonctionner d'une manière optimale. Selon ces auteurs, un grand contrôle du système financier par les États peut avoir des implications négatives que la déréglementation pourrait quelque part atténuer en supprimant les distorsions induites par le gouvernement et en permettant au mécanisme des marchés de fonctionner correctement. C'est dans cet esprit que, sous l'impulsion des États-Unis et de l'Angleterre, plusieurs pays ont abandonné ce que Andersen et Tarp (2003) ont appelé une politique de répression financière au profit d'une politique de déréglementation financière, afin de promouvoir le développement de ce secteur et de favoriser la reprise de l'investissement et de la croissance économique. Cette politique a, notamment, consisté à abolir le contrôle de changes et à totalement libérer les mouvements des capitaux par une modification des règlements et des législations qui enserraient les entrées et les sorties des devises. En supprimant les obstacles à la circulation des capitaux, la déréglementation a donné une impulsion sans précédent aux marchés financiers (Plihon, 1999) et a facilité les mouvements parfois intempestifs de capitaux (Crozet et al., 2001). Il faudrait cependant préciser que la libéralisation des marchés financiers n'est pas un phénomène sans précédent. Si on en croit les travaux des historiens économiques, les marchés financiers étaient alors aussi internationalisés qu'ils ne le sont aujourd'hui. À titre illustratif, Martin (2000) mentionne que les flux nets de capitaux représentaient environ 5 % du PIB de la Grande Bretagne au siècle dernier contre la moitié en 2000. Ces flux ont cependant fortement diminué à la fin des années 1920, et encore davantage dans les années 1950 et 1960, périodes au cours desquelles les restrictions réglementaires sur les mouvements des capitaux furent les plus importantes. Ce qui distingue la situation actuelle de celle qui prévalait dans les années antérieures est la forte intégration de ces marchés due au décloisonnement et à la montée des nouveaux acteurs de la finance internationale que sont les assurances et les investisseurs institutionnels. Dans la période des trente dernières années du 20<sup>e</sup> siècle, les investisseurs institutionnels des

principaux pays industriels ont acquis un poids financier si important qu'ils sont devenus les premiers actionnaires des groupes industriels et des banques de ces pays (Grou, 2003). Selon un rapport du FMI sur les marchés financiers internationaux cité par Soydemir (2000), les investisseurs institutionnels des États-Unis, du Japon, de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni ont augmenté leurs investissements de 100 milliards à 900 milliards de dollars entre 1980 et 1993, soit une augmentation de 7,2 % des actifs. À partir de 1993, plus de 16 % de ces investissements ont été absorbés par les marchés émergents. Par leur importance et par leur comportement homogène, les nouveaux acteurs financiers contribuent à l'instabilité financière internationale.

#### **4.1.1.2. Le décloisonnement des marchés financiers**

Le décloisonnement des marchés financiers correspond, sur le plan interne, à l'abolition des frontières entre les marchés nationaux jusque-là séparés et à l'éclatement des compartiments existant dans ces marchés. Il s'agit d'éliminer progressivement les frontières entre les banques commerciales et les banques d'affaires, entre les lieux des services d'assurances et des services bancaires. Les frontières entre les marchés de change et les marchés financiers ainsi que celles entre les capitaux à court terme et à long terme sont également diluées. Sur le plan externe, le décloisonnement consiste à ouvrir des marchés nationaux aux opérateurs étrangers. Désormais, un investisseur, qu'il soit local ou étranger, peut investir ou contracter des emprunts à court et à long terme tout en ayant la possibilité de passer d'une monnaie à une autre ou d'un procédé de couverture à un autre sur un même marché en temps réel pour un meilleur rendement. Le décloisonnement revient donc, premièrement, à transformer les marchés nationaux en des marchés internationaux et, ensuite, les marchés particuliers dans lesquels divers acteurs que sont l'État, les banques, les opérateurs privés assumaient une fonction précise définie par les lois en un seul marché au sein duquel les rôles tendent à se confondre. Ainsi, des marchés financiers nationaux, on a quasiment plus aujourd'hui qu'un marché financier global constitué des places financières interconnectées par des réseaux modernes de communication et où chaque acteur oriente ses actions en fonction d'un meilleur rendement.

#### 4.1.1.3. La désintermédiation financière

La globalisation financière se traduit également par une désintermédiation dans la sphère financière. Cela signifie une suppression progressive du rôle d'interface joué par les banques entre épargnants et investisseurs, lequel rôle était étroitement contrôlé par l'État. Auparavant, les entreprises étaient obligées de recourir aux banques lorsqu'elles avaient des besoins de financement. De même, les banques ne pouvaient trouver de liquidité qu'auprès de la Banque Centrale à un taux d'escompte déterminé par l'État. Maintenant, les banques centrales fixent souverainement leurs taux directeurs et les banques peuvent trouver elles-mêmes des financements sur les marchés auprès d'autres banques ou d'autres entreprises. De même, les opérateurs internationaux peuvent satisfaire leurs besoins financiers en recourant directement aux marchés financiers (finance directe) sans passer par les banques, les intermédiaires traditionnels presque uniques jusqu'à récemment, entre la demande et l'offre de fonds (finance indirecte). En cela, selon Crozet et al. (2001), ces acteurs ne font qu'imiter les États qui se sont lancés un peu partout dans une politique de titrisation de la dette publique à court terme sur les nouveaux marchés financiers, au lieu de recourir aux banques et aux particuliers pour financer leurs déficits. Cette évolution du secteur financier mondial a diminué la part des crédits bancaires traditionnels des financements mondiaux et celle des dépôts traditionnels des actifs bancaires. Cependant, Le Cacheux (1999) mentionne avec raison que l'économie des marchés financiers, en opposition à l'économie de l'endettement, ne s'accompagne pas d'un recul du rôle des banques, mais davantage d'une transformation des fonctions de celles-ci. En effet, les banques continuent de jouer un rôle central dans le règlement des transactions financières et assurent la liquidité des intervenants financiers grâce aux crédits qu'elles octroient pour financer les activités de spéculations et d'arbitrage sur les marchés d'actifs immobiliers et mobiliers. Leurs comportements ont été déterminants dans l'instabilité des marchés émergents et dans les propagations des crises.

Tous ces changements, comme l'affirme Ghislain Paradis, le président-directeur général du Développement International Desjardins, lors d'une conférence prononcée en mars 2000,

ont amené à concevoir la finance non pas comme un moyen directement envisagé pour faire des échanges et améliorer l'allocation des ressources, mais un moyen qui permet d'exploiter un savoir-faire afin de réaliser plus de profit sans passer par l'investissement productif. « C'est l'argent qui s'« autoreproduit » sans passage par un processus de création de plus-value, telle que la production et la commercialisation ».

#### 4.1.2. Les implications contradictoires de la globalisation financière

Selon ses défenseurs, grâce à la globalisation financière, l'allocation de l'épargne mondiale se fait plus efficacement (Biacabe, 2000), permettant ainsi d'accroître la richesse nationale des pays (King et Levine, 1993 ; OCDE, 1990) et de réduire le coût des financements. Mudd et al. (2002) mentionnent, dans le même sens, que l'ouverture des marchés permet une augmentation des flux des capitaux qui améliorent le taux de croissance des pays ayant choisi cette politique. Selon Quinn et Inclan (1997), les gouvernements tirent aussi directement de la libéralisation financière un bénéfice politique. Le gain le plus évident, selon eux, est la possibilité des pays à un taux d'épargne faible d'emprunter des investisseurs internationaux à un prix mondialement compétitif sans diminuer les investissements domestiques. La croissance spectaculaire des pays émergents, surtout ceux d'Asie, ne semble pas laisser de doute sur le rôle positif de la globalisation financière dans le processus de développement économique d'un pays. Cependant, les crises financières internationales de ces dernières décennies semblent se succéder au même rythme que le développement de la globalisation financière et montrent les revers de la libéralisation ainsi que l'intégration des marchés financiers. Bien qu'elles soient difficilement explicables à cause de l'imbrication de plusieurs facteurs et aient certaines spécificités selon le pays, ces crises pourraient être attribuées en grande partie à trois éléments liés : la faiblesse des structures financières, les facteurs de volatilité et les facteurs de transmission internationale. Longueville (1997) mentionne que la globalisation financière pourrait être déstabilisante si elle n'est pas conduite à une vitesse adaptée. Elle pourrait aggraver l'instabilité et la fluctuation des taux de change sous l'effet de la spéculation (Oman, 1994). C'était le cas de nombreux pays, dont la Malaisie, la Corée du Sud et la Thaïlande, qui présentaient des



systèmes financiers primitifs et inefficaces. Kirkpatrick et Green (2002) mentionnent également que la faible régularisation du système financier résultant d'une libéralisation financière rapide contribue directement à une instabilité et à un déclin économique. À titre illustratif, Caprio et Honohan (1999) rapportent que le coût moyen de la faillite des 59 banques dans les pays en développement entre 1976 et 1996 est estimé à 9 % de leur PNB. En Amérique latine, les crises bancaires qui ont secoué l'Argentine et le Chili dans les années 1980 ont causé respectivement à ces pays une perte de 20 à 55 % et de 13 à 42 % de leur PNB, tandis que le coût de sauvetage des banques vénézuéliennes au début des années 1990 était estimé à 16 % de son PNB. Ces coûts sont estimés entre 20 et 50 % du PNB pour la Thaïlande, l'Indonésie et la Corée du Sud (Andersen et Tarp, 2003).

Par ailleurs, si l'augmentation des flux des capitaux privés constitue un facteur de dynamisation des marchés financiers, elle pourrait aussi être une source des phénomènes de déstabilisation. La fonction du système financier international était d'assurer le financement du commerce mondial et des balances de paiement. L'explosion en valeur et en volume des marchés financiers change la place de la finance dans l'économie mondiale (Plihon, 2003). Avec des transactions financières dépassant de très loin les opérations liées au commerce international de biens et services, il n'y a plus de rapport direct entre les flux financiers et le besoin de financement de la production et des échanges internationaux. La finance internationale se déconnecte de l'économie réelle et acquiert une autonomie et une logique qui n'est plus en rapport direct avec le financement des échanges et des investissements dans l'économie mondiale. C'est ce déséquilibre qui a conduit, dans les marchés émergents, à une dérive spéculative. Cela a surtout été justifié dans le cas des pays émergents d'Asie où l'augmentation des flux des capitaux privés a entraîné une déconnexion de la sphère financière de la production et a conduit à une crise de surinvestissement dans laquelle le secteur privé a joué un rôle très important.

Sur un autre plan, la croissance de la finance internationale a forcé les marges de manœuvre des autorités et les politiques nationales (De Boissieu, 2000) et a consacré le

pouvoir des marchés financiers sur les politiques. Désormais, ce sont les marchés qui jugent la pertinence des politiques monétaires et fiscales des gouvernements par leurs propres critères que les gouvernements sont contraints de s'y soumettre compte tenu de l'importance de leurs transactions journalières. Les crises financières successives des marchés émergents, une fois encore, ont bien montré les limites des pouvoirs de contrôle des gouvernements sur les taux de change. Cette situation renforce le sentiment que les États ne peuvent plus contrôler le fonctionnement des marchés. La perte de crédibilité des États a à son tour un effet sur les investissements sur les marchés étrangers, surtout ceux en émergence. En effet, dans un système de marchés financiers ouverts, les économies sont plus sujettes aux retournements de la confiance des investisseurs en cas de défaillance du système financier. Le retrait brutal des capitaux étrangers, résultant d'une perte de confiance des investisseurs en un pays, entraîne une vente massive des monnaies locales débouchant dans la plupart des cas sur une forte dévaluation et une déstabilisation de l'économie nationale. Que ce soit en Thaïlande ou en Indonésie, les énormes prêts accordés par les banques, au début des années 1990, en vue de financer la construction de logements luxueux dont les prix ont flambé, ont entraîné une augmentation des crédits bancaires privés, notamment pour les promoteurs immobiliers incapables de rembourser leurs dettes. De ce fait, les investisseurs ont rapidement eu des doutes quant à la solvabilité des banques en monnaie locale. Ils ont donc retiré leurs capitaux à court terme, ce qui a provoqué un tarissement des réserves de devises étrangères au niveau des banques centrales et a rendu peu crédible aux yeux des investisseurs internationaux la promesse de soutien des États à leurs banques (Gautriciaud, 2002). Le baht a alors chuté dramatiquement de 25 pour 1 dollar, à la fin du mois de juin 1997, à 55 pour 1 dollar en janvier 1998 (Mudd et al., 2002). Ces exemples ne démontrent pas seulement que l'instabilité des marchés émergents résulte, dans une grande mesure, des retraits massifs des investissements étrangers à court terme aisément « délocalisables ». Ils nous révèlent également que les nouvelles sources de risques sur les marchés étrangers sont loin de celles liées à la solvabilité des États. Rappelons que, traditionnellement, la notion de risque économique et financier relève de l'incapacité d'un État souverain à payer ses dettes. Cela pourrait présupposer une situation dans laquelle les agents économiques privés sont solvables. La situation actuelle semble

très différente de celle qui prévalait dans les années 1980. En effet, en dépit de l'existence des dettes publiques pour soutenir certains projets et pour soutenir le développement économique, on remarque sa diminution due à l'effet conjugué de la privatisation des entreprises et l'accès à de nombreuses organisations, y compris les États aux marchés financiers pour trouver des liquidités indispensables à leurs activités. Ainsi, l'origine des crises financières récentes n'est plus seulement reliée à la solvabilité des États. Certes, elles sont amplifiées dans certains cas par la corruption de l'appareil étatique et de la forte imbrication des sphères politique et financière, et dans d'autres cas, par l'inadéquation des politiques financières traduisant ainsi l'incompétence de la classe dirigeante. Toutefois, elles sont aussi consécutives à des défaillances privées et à la baisse de confiance des investisseurs privés qui déstabilisent les économies nationales (Gautrieaud, 2002).

Une autre caractéristique du système financier mondial est que les chocs financiers sont devenus difficiles à contenir à l'intérieur des frontières nationales. L'interconnexion croissante des places financières, rendue possible par la règle de décloisonnement et la forte mobilité des capitaux, constitue des facteurs de propagation en chaîne à l'échelle régionale, voire globale, des effets de dysfonctionnements survenus dans tout pays appartenant au réseau global constituant le système financier mondial. La vulnérabilité des pays devient d'autant plus grande et le phénomène de la contagion plus rapide et difficile à prévoir que le système devient plus complexe.

#### **4.2. L'émergence des blocs régionaux et interdépendance des pays membres**

Les changements dans l'environnement international aujourd'hui semblent être caractérisés par un double mouvement. D'abord, l'expansion du libéralisme économique et financier ainsi que l'intégration des marchés favorisée par l'abaissement des barrières entre les pays, puis, les stratégies transnationales des multinationales qui permettent à celles-ci de multiplier leurs activités à travers les frontières nationales. Ces mouvements illustrent la dimension mondiale de l'environnement international. Cependant, un élément important

mérite d'être souligné quand on parle de cet environnement : il s'agit de l'intensification, durant ces dernières décennies, des relations économiques régionales et du rôle crucial des régions comme sources d'avantages compétitives (Scott, 1996). L'économie mondiale devient de plus en plus régionalisée (Eichengreen et Frankel, 1995). Avec plus d'un tiers des échanges qui prennent place aujourd'hui à l'intérieur des blocs régionaux, les regroupements régionaux jouent un rôle important dans les échanges mondiaux (Ghosh et Yamarik, 2004). En Amérique, de nouveaux accords de marchés communs et de libre échange sont créés tandis que les vieux accords d'échanges préférentiels tels que l'ANDEAN et le CACM ont commencé un processus de rajeunissement durant la fin des années 1980 et le début des années 1990 (Soloaga et Winters, 2001). En Asie, les pays de l'ANASE (Association des Nations de l'Asie du Sud-Est) ont formé, en 1992, l'AFTA (ASEAN Free Trade Area). Pour l'Europe, nous assistons aujourd'hui à la réalisation du projet probablement le plus ambitieux d'intégration régionale avec la création de la monnaie unique européenne, l'uniformisation des politiques économiques et sociales au sein du bloc euro et l'élargissement de ce dernier aux pays de l'Europe de l'Est et du Centre. Bien que l'Afrique soit à la traîne des autres continents et ne représente qu'environ 2 % des échanges mondiaux depuis le début des années 1990, selon les statistiques de l'OMC, de nouveaux regroupements régionaux, formés sur la base des anciens accords d'échanges préférentiels, y ont été observés durant cette période. Ainsi, l'Union Économique Ouest Africaine (UEMOA) a été créée en 1994 à la place de la Communauté Économique de l'Afrique Occidentale (CEAO). Le Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA) qui regroupe aujourd'hui 20 pays de l'Afrique du Sud et de l'Est, a remplacé, en 1994, le Trade Area for Eastern and Southern Africa (PTA) formé dans le cadre du plan d'action de l'OUA depuis 1981. Certains anciens accords régionaux ont également été restructurés. C'est le cas, par exemple, de l'Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale (UDEAC) au début des années 1990. Le tableau A.2 présenté dans les annexes identifie les principales organisations régionales les plus connues.

Il existe partout dans le monde de nombreux autres accords commerciaux régionaux. Dans l'ensemble, ces accords aboutissent à la création de grands ensembles économiques qui constituent des domaines attractifs pour les opérations de toutes les entreprises multinationales (Proff, 2001). Notre objectif étant de voir les effets induits par ces formes de regroupements régionaux sur les économies, il serait important de bien comprendre leurs caractéristiques ainsi que les objectifs qui les sous-tendent.

#### **4.2.1. Les effets théoriques de l'intégration économique régionale**

Comme mentionné au début de cette partie portant sur la régionalisation de l'économie, l'une des tendances caractérisant l'économie internationale actuelle est l'accélération des mouvements d'intégration économique au niveau régional. Par intégration économique régionale, on entend des accords signés par des pays d'une région géographique dans le but de réduire, voire de supprimer, les barrières tarifaires et non tarifaires sur la libre circulation des biens, des services et des facteurs de production entre ces pays. Aussi, les accords de commerces régionaux peuvent-ils recourir à diverses formes (Figure 4.1) selon le niveau d'intégration des États membres.

Depuis la création de l'OMC en 1995, 206 accords sous différentes formes ont été signés en plus des 124 portant sur les échanges intrarégionaux de biens et services conclus dans le cadre du GATT, entre 1948 et 1994. À la date de 25 juillet 2005, tous les pays membres de l'OMC appartiennent à un ou plusieurs accords commerciaux régionaux à l'exception de la Mongolie. La figure 3.2 présente l'évolution de ces accords de 1948 à 2004. Il faut cependant noter que tous les accords notifiés au GATT /à l'OMC ne sont pas actifs. Comme nous l'avions mentionné, plusieurs d'entre eux ont été élargis ou remplacés par d'autres accords signés entre les mêmes pays. Seulement 180 de ces accords sont actuellement en vigueur.

Figure 4.1 : Les différents niveaux d'intégration économiques

Caractéristiques	Zone de libre-échange	Union douanière	Marché commun	Union économique	Union politique
Suppression des tarifs internes	X	X	X	X	X
Tarifs externes communs		X	X	X	X
Libre circulation des capitaux et de la main-d'œuvre			X	X	X
Politique économique commune				X	X
Intégration des gouvernements					X


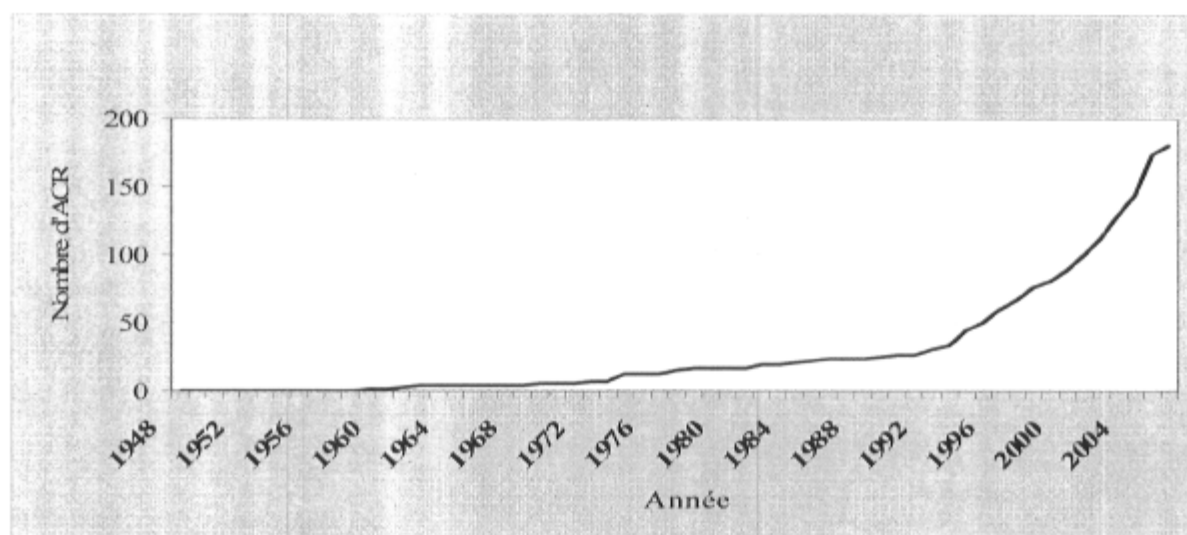

 Degré d'intégration

Figure 4.2 : Accords commerciaux régionaux notifiés au GATT /à l'OMC de 1948 à 2004



Source : OMC (2005).

La forte augmentation des regroupements régionaux depuis une décennie (la moitié des accords régionaux en vigueur n'a été notifiée à l'OMC que depuis 1990) a induit une multitude de recherches sur l'effet de la régionalisation sur la croissance de l'économie mondiale. En s'appuyant sur les travaux de Clement et al. (1999), d'Arnold et Quelch (1998) et de Karmokolias (1990), Proff (2002) explique que l'accroissement de l'intégration régionale, grâce à la réduction des obstacles sur les transactions et à la création de marchés internes plus grands, a entraîné une croissance économique des pays membres conduisant à une amélioration des ventes potentielles des entreprises multinationales dans ces pays. Dans le même sens, Ghosh et Yamarik (2004) mentionnent que la littérature sur le commerce international reconnaît le potentiel des arrangements régionaux d'accroître les échanges entre les pays membres. Les premières théories qui ont essayé d'expliquer l'impact de l'intégration régionale sur les pays membres et le reste du monde se sont surtout développées autour des zones de libre-échange et des unions douanières (Siroën, 2000) et d'une allocation efficace des ressources.

#### **4.2.1.1. Les théories économiques statiques de Viner et de Meade**

La théorie de l'intégration économique régionale est apparue sous sa forme moderne dans les années 50 à la suite d'un certain malaise que la première vague d'accords régionaux a suscité chez certains économistes. La raison principale tenait au fait que si les avantages de la régionalisation économique sont nombreux et largement soulignés dans la littérature, le processus d'intégration que mettent en place les regroupements régionaux pourrait renforcer la protection à l'encontre des autres pays et entraîner un détournement des échanges de ceux-ci. Dès lors, l'essentiel du débat sur la régionalisation porte sur la question de savoir si les regroupements régionaux contribuent ou nuisent aux échanges au niveau mondial (Oman, 1994). Les travaux de Viner (1950) furent les premiers à faire une distinction entre une création et un détournement de flux commerciaux dans le cadre des unions douanières. Ils mettent en évidence les effets contradictoires de l'intégration commerciale régionale sur les échanges et donc, sur le bien-être collectif en comparant la création des échanges entre les pays membres et le détournement des échanges au détriment

des pays non membres. Son modèle consiste en des relations économiques décrivant la demande, l'offre et les échanges des biens homogènes entre trois pays : le pays hôte, le pays membre de l'union douanière et le pays non membre représentant le reste du monde. Il suppose également que les biens exportables sont produits sous des conditions de coûts constants dans chaque pays.

Selon le modèle de Viner (1950), dû à la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires entre le pays membre et le pays hôte, celui-ci aura tendance à remplacer ses importations du reste du monde plus efficace dans la production du bien importé par un pays membre du regroupement régional. C'est ce phénomène du détournement de commerce (trade diverting) qui consiste à remplacer les pays externes fournisseurs d'un bien à un prix faible par des pays membres d'une union douanière fournissant le même bien à un prix plus élevé. Les pays non membres pourraient trouver difficile de maintenir leurs marchés d'exportation si les tarifs communs appliqués par les pays membres sont plus élevés que ceux appliqués individuellement par ces pays. Le détournement de commerce, dans la mesure où il entraîne un déplacement des sources d'approvisionnement à faible coût vers celles à coût élevé, représente un mouvement décroissant d'une allocation efficace des ressources (Lipsey, 1960). Suivant la même logique, la suppression des barrières par la création d'une zone de libre-échange pourrait créer de nouvelles opportunités d'échanges pour les pays membres. En effet, les importations et les exportations pourraient se faire plus facilement et à moindre coût à l'intérieur de la zone commerciale. Les pays membres pourraient allouer efficacement leurs ressources en exportant dans la zone le surplus des biens qu'ils sont capables de produire efficacement et en important ceux qu'ils ne peuvent pas produire. Ainsi, l'union douanière et les zones de libre-échange créent du commerce (trade-creation) en permettant aux pays membres de remplacer les produits nationaux plus chers par ceux des autres membres à un coût plus faible. La création du commerce permettrait à un pays plus efficace dans la production d'un produit l'expansion des importations de son produit par les autres pays de la zone due à l'élimination des tarifs sur les échanges commerciaux entre ces pays. Le tableau 4.1 peut nous permettre d'illustrer les idées de Viner (1950). L'adhésion du Mexique à l'ALENA devrait, selon les analyses de



Viner, susciter deux effets opposés : la création de nouveaux flux d'échanges entre les États membres, comme le Mexique, les États-Unis et le Canada, qui serait accompagnée d'un détournement de flux des pays non membres de la zone de libre-échange dans la mesure où la création résulte de la réorientation de flux de commerce avec ces pays. Ce tableau décrivant les échanges entre le Mexique et ses principaux partenaires, de 1993 à 2001, montre que, visiblement, la création de l'ALENA a suscité un effet de création de flux entre ses membres. En effet, on peut remarquer que durant cette période, les échanges entre le Mexique et ses partenaires de l'ALENA ont considérablement augmenté. Le tableau 4.2 confirme que la part mexicaine des marchés américain et canadien des exportations a presque doublé, passant de 6,8 %, en 1993, à 11,3 %, en 2001, dans le premier cas et de 1,9 % à 3,4 % dans le second cas. Cependant, l'adhésion du Mexique à l'ALENA semble créer un effet de détournement de flux du Japon vers les pays membres, puisqu'au moment où les exportations du Mexique avec ses partenaires ont augmenté, celles effectuées vers ce pays ont baissé de 13 % entraînant une diminution de la part de marché mexicain de 3 à 0,6 %. Les exportations canadiennes vers le Japon ont également chuté de 23 % entre 1993 et 2001.

L'observation des échanges du Mexique avec l'Union Européenne semble conduire à une interprétation plus nuancée. Les exportations mexicaines à destination de l'Union Européenne ne semblent pas être significativement affectées. On note une croissance annuelle de 50 %, mais cela pourrait être attribué à une croissance générale des importations européennes puisque, la part mexicaine dans ces importations ne présente qu'une légère augmentation. Par contre, les exportations européennes vers le Mexique ont crû de 49 %.

Tableau 4.1 : Matrice des exportations du Mexique et de ses partenaires

		Mexique	Canada	États-Unis	UE	Japon
<b>Mexique</b>	1993		1541	43117	2658	700
	2001		3070	140296	5333	621
	taux de croissance		50 %	69 %	50 %	-13 %
<b>Canada</b>	1993	599		114448	8114	6419
	2001	1547		228991	11438	5203
	taux de croissance	61 %		50 %	29 %	-23 %
<b>États-Unis</b>	1993	41635	100191		102285	47950
	2001	101509	163725		159410	57639
	taux de croissance	59 %	39 %		36 %	17 %
<b>UE</b>	1993	7190	10989	106060		28790
	2001	14094	19472	215047		40259
	taux de croissance	49 %	44 %	51 %		28 %
<b>Japon</b>	1993	3980	6328	106898	60236	
	2001	4087	6563	122701	64510	
	taux de croissance	3 %	4 %	13 %	7 %	

Source : Compilation à partir des données de CNUCED 2002.

Tableau 4.2 : Part mexicaine dans les importations de ses principaux partenaires

	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Canada</b>	1,9 %	2,2 %	2,4 %	2,5 %	2,4 %	2,8 %	3,2 %	3,4 %
<b>États-Unis</b>	6,8 %	8,1 %	9,0 %	9,7 %	10,2 %	10,3 %	10,7 %	11,3 %
<b>UE</b>	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,2 %	0,3 %	0,3 %
<b>Japon</b>	2,9 %	0,4 %	0,5 %	0,5 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %	0,6 %

Source : Compilation à partir des données de CNUCED 2002.

Cet exemple démontre que, contrairement aux conclusions des premières analyses de Viner (1950), les unions économiques régionales n'aboutissent pas toujours à un détournement de flux des non-membres. C'est dans ce sens que vont les analyses de Lipsey (1960). Ce chercheur, après avoir présenté les limites du modèle de Viner a démontré, d'une part, que l'élargissement régional des marchés offre aux pays membres la possibilité d'améliorer le niveau de leur bien-être grâce, entre autres, aux gains d'efficacité et aux économies d'échelle et, d'autre part, que si les effets de détournement de commerce étaient présents, les effets de la création faisaient en sorte que globalement, le bien-être de la communauté dans son ensemble ne peut que s'en trouver amélioré. D'autres auteurs (e.g. Hill, 2003 ; Harrison et al., 2000) pensent également que selon des circonstances, les regroupements régionaux pourraient aboutir à un gain ou à une perte pour l'économie en général. Deblock (1994) mentionne aussi que grâce à la théorie de « second best » de Lipsey et Lancaster (1956/57), le régionalisme est envisagé comme une option de politique commerciale tout à fait acceptable, dès lors qu'il répondait aux conditions d'intégration régionale et de libéralisation des échanges.

Il faut noter que la théorie de « second best » est inspirée du modèle de Meade (1956) (DeRosa, 1998) qui lui-même est un raffinement de celui de Viner (1950). En effet, le modèle de Viner (1950) est fondé sur des hypothèses très restrictives (Siroën, 2000) qui ne tiennent pas compte implicitement de l'importance des effets de substitution des biens sur les échanges et sur le bien-être collectif des pays individuellement et du monde dans l'ensemble. De plus, le modèle n'est pas approprié aux regroupements régionaux impliquant un plus grand nombre de pays ayant des parts significatives dans les échanges mondiaux. Meade (1956) a contribué au raffinement de la théorie de Viner en développant un modèle qui admet les échanges de plusieurs biens entre plusieurs pays et qui reconnaît non seulement les effets potentiels des regroupements régionaux sur les pays non membres, mais aussi ceux des ajustements internationaux résultant de la formation des regroupements régionaux sur les pays membres eux-mêmes (DeRosa, 1998).

En dépit des améliorations apportées par Maede (1956), DeRosa (1998) note que les théories statiques des arrangements d'intégration régionale manquent de conclusions définitives et sans ambiguïté sur les effets statiques des accords régionaux sur les pays, sauf dans certaines circonstances particulières et avec quelquefois des hypothèses très restrictives. De plus, Ethier (1998a) note que le modèle vinerien est plus approprié pour expliquer les anciennes formes de régionalisme plus fermées à l'opposé des nouvelles formes motivées par un désir de faciliter les systèmes commerciaux multilatéraux plus développés. L'analyse des accords d'intégration régionale indique que nous assistons aujourd'hui à une forme de régionalisme ouvert due au fait que certains pays appartiennent à plusieurs regroupements et que ceux-ci tendent à se multiplier et à s'interpénétrer (Sachwald, 2000). Les États-Unis, par exemple, tout comme ses deux partenaires, le Canada et le Mexique, sont à la fois membres de l'ALENA et de l'APEC. L'Union Européenne a conclu des accords commerciaux avec le Mexique, en 2000, et avec plusieurs blocs régionaux comme le MERCOSUR (figure A.2 en annexe).

Il est cependant important de retenir que la théorie de Viner et ses extensions ont le mérite d'identifier les mobiles de la formation des regroupements régionaux et de constituer un outil précieux de politique commerciale internationale. Ces théories permettent de mettre en garde les décideurs politiques contre les pièges potentiels de recourir aux regroupements régionaux pour promouvoir le commerce intrarégional, les investissements ainsi que les mouvements du capital humain entre les pays.

#### **4.2.1.2. Le modèle gravitationnel de Tinbergen et de Pöynönen**

D'autres chercheurs ont aussi cherché à savoir si la régionalisation conduit à la création de commerces ou à un détournement de commerces. La majorité de ces chercheurs ont utilisé le modèle gravitationnel pour tester les effets des regroupements régionaux sur les échanges internationaux. L'application de la loi de la gravité aux interactions humaines est fondée sur l'hypothèse selon laquelle les phénomènes sociaux sont basés sur les mêmes lois fondamentales que les mécanismes physiques. Bien qu'il ait une longue histoire dans les

sciences sociales pour expliquer les mouvements sociaux, principalement les migrations en termes des « forces gravitationnelles de l'interaction humaine », le modèle gravitationnel n'a été appliqué aux flux des échanges internationaux que dans les années 60 avec les premiers travaux de Tinbergen (1962) et de Pöynönen (1963). Sous sa forme la plus simple, le modèle gravitationnel des échanges internationaux lie les flux des échanges entre deux pays à la demande de l'importateur, à l'offre de l'exportateur et aux coûts engagés dans l'échange. La demande et l'offre sont estimées par rapport au produit national brut (PNB) ou au produit national brut par habitant des deux pays. Les coûts sont constitués des coûts des transports et des transactions et sont mesurés en termes de distance séparant les capitales des deux pays. D'une manière plus précise, la théorie gravitationnelle considère que le volume des échanges entre deux partenaires commerciaux est une fonction croissante de leur poids économique mesuré par leur PNB, et une fonction décroissante des distances qui les séparent. La théorie gravitationnelle explique ainsi le choix des partenaires et le volume des échanges commerciaux par deux variables importantes : la proximité ainsi que la taille ou le poids économique des pays concernés.

La proximité joue toujours un rôle important dans le processus de régionalisation. Les membres des regroupements régionaux sont souvent des voisins (Ethier, 1998a). En effet, les partenaires économiques proches semblent, pour un grand nombre de raisons évidentes, plus enclins à faire des affaires ensemble. Cependant, la représentation de la notion de proximité par la distance kilométrique séparant les capitales des partenaires peut prêter à discussion. En effet, l'usage de cette distance dans le modèle signifierait que les capitales constituent les seuls centres économiques, ce qui ne semble pas exact dans la réalité, du moins dans le cas des pays développés ou en émergence. Pour l'illustrer, les États-Unis ont plusieurs centres économiques. Les centres de la côte ouest sont plus proches du Japon que ceux de la côte est. Il ne serait donc pas approprié de juger de la proximité de ces deux pays en comparant juste la distance kilométrique entre Tokyo et Washington. De plus, la distance kilométrique ignore les difficultés de transport entre les pays et, par conséquent, ne pourrait pas bien rendre compte des coûts de transport ou de transaction. Ainsi, plusieurs chercheurs ont introduit d'autres variables dans le modèle gravitationnel. Par exemple,

Bougheas et al. (1999) ont montré que les coûts de transport ne sont pas seulement reliés à la distance, mais aussi aux infrastructures publiques. D'autres études tendent, par ailleurs, à montrer que les effets « frontières » au sein de deux régions intégrées au monde restent considérables. Ces effets sont mis en évidence dans les travaux de McCallum (1995) et de Helliwell (1996). Ils ont abouti à la conclusion qu'à taille ou à distance comparable, une province canadienne commerce vingt fois plus avec les autres provinces canadiennes qu'avec les États américains. Fidrmuc et Fidrmuc (2001) ont, eux aussi, souligné l'importance des frontières dans les échanges en affirmant que le partage d'une frontière commune et d'une même langue réduit le coût des transactions. L'existence d'une frontière commune semble créer un trafic frontalier souvent intense entre les régions et remet en cause la thèse de monde sans frontière d'Ohmae (1990). La notion de proximité en tant qu'indicateur de choix des partenaires économiques va au-delà de la distance géographique et capte d'autres variables comme les liens historiques et linguistiques, la similarité des systèmes politiques ainsi que la distance culturelle et économique qui favorisent les échanges entre deux ou plusieurs pays. Ethier (1998a) a calculé la distance économique en ajoutant à la distance géographique les barrières commerciales. Une libéralisation non discriminatoire, en rendant la distance géographique plus importante par rapport aux barrières commerciales, devrait selon lui rendre les échanges des pays plus régionaux.

S'agissant de la deuxième variable, l'utilisation du PNB ou du PNB par habitant pour représenter l'effet d'attraction des pays ne semble pas bien expliquer la réalité des nouvelles formes de régionalisation. En effet, Siroën (2000), citant les travaux de Frenkel et Wei justifie l'utilisation de ces variables par deux raisons. Le PNB indique que plus les pays sont riches, plus ils se spécialisent et plus ils sont prédisposés à échanger. Quant au PNB par habitant, il peut signifier que l'échange intrabranche tend à être plus élevé entre pays riches et disposant des revenus similaires. Bien que l'essentiel du commerce mondial s'effectue aujourd'hui au sein du monde industrialisé, il faudrait remarquer le poids considérable de certains pays en développement surtout de l'Asie, de la CEI et de l'Amérique Latine dans les échanges mondiaux. De plus, dans le contexte économique actuel, les échanges ne se font pas uniquement entre des pays riches ayant des revenus

semblables. Les nouvelles formes de regroupements régionaux impliquent un ou plusieurs petits pays, qui font des réformes significatives de libéralisation, reliés à un pays économiquement grand (Ethier, 1998a). Dans l'ALENA, par exemple, le Mexique et le Canada sont économiquement plus petits par rapport aux États-Unis. Le Brésil domine le MERCOSUR en Amérique Latine. En Europe, c'est l'Union Européenne elle-même qui joue le rôle de pôle d'attraction pour les pays de l'Europe de l'Est et du Centre qui adhèrent maintenant à l'Union.

#### **4.2.1.3. Les théories des avantages absolus et comparatifs**

Attribuée à Adam Smith, la théorie des avantages absolus exprime l'idée qu'un pays gagne à se spécialiser dans les produits pour lesquels il détient un avantage absolu, c'est-à-dire des conditions de productions meilleures que les autres pays dues à des avantages naturels ou acquis. De cette manière, les importations d'un pays devraient être constituées de biens produits d'une manière plus efficace à l'extérieur, tandis que les biens exportés seraient ceux produits de façon plus efficace dans le pays. Selon cette théorie, l'intervention des gouvernements dans la vie économique nationale et les relations économiques avec les autres nations est contre-productive. Les pays pourraient profiter du libre-échange en important, à moindre coût, les produits qu'ils devaient normalement produire à coût élevé. Ainsi, la théorie des avantages absolus marque un changement important par rapport à la doctrine mercantiliste qui a une grande foi dans l'habileté des gouvernements à assurer le surplus de la balance commerciale, par une politique de subvention des exportations aux dépens des importations, et à accroître le bien-être des résidents en appliquant un système de contrôle centralisé. Cependant, elle ne peut expliquer une partie du commerce international. En effet, si un pays avait dans tous les domaines une productivité inférieure à celle des autres pays, il ne pourrait strictement rien se procurer par l'échange international. Pour remédier à cette limite, Ricardo (1817) a démontré, à travers son analyse des avantages comparatifs, que les nations ont intérêt à se spécialiser dans les activités où elles sont les plus efficaces ou, à défaut, les moins inefficaces. Dès lors, le principe des avantages comparatifs justifie le libre-échange en montrant que l'échange entre deux pays

est favorable à chacun d'eux si le coût de production relatif des biens diffère. Dans cette perspective, le libre-échange est un jeu à somme positive dans lequel tous les participants réalisent des gains économiques, même ceux qui ne détiennent aucun avantage absolu.

La théorie de Ricardo a été sans doute celle qui a connu le plus de développement dans la littérature économique et est utilisée pour décrire les flux des échanges résultant des avantages comparatifs. Cependant, elle soulève une question importante reliée à la source des avantages comparatifs. En effet, Ricardo avait insisté sur les différences dans la productivité du travail entre les nations comme source des avantages comparatifs. Ce facteur suffit-il à lui seul pour expliquer les avantages d'un pays dans le contexte actuel de l'économie mondiale ? Selon Shenkar et Luo (2004), les avantages comparatifs des nations devraient être expliqués par les différences dans le coût de production comparatif qui dépendraient du processus de production du bien, plus spécialement de l'état de la technologie et du coût des facteurs de production comme le travail, la terre, le capital et les ressources naturelles. Dans l'économie globale, la qualité de ces facteurs devient même très importante pour améliorer les exportations des pays et attirer les investissements étrangers. Il faudrait souligner que déjà dans les années 30, deux économistes suédois liaient les avantages comparatifs à la disponibilité des facteurs de production (travail, capital, terre, etc.) et donc, à leur prix relatif dans différents pays. Mais, puisque les différences entre les pays en matière de technologie étaient relativement mineures en ce temps (Shenkar et Luo, 2004), le modèle élaboré progressivement par ces deux chercheurs et amélioré par Samuelson (modèle HOS) a surtout insisté sur la disponibilité des facteurs de production et explique que l'échange international résulte de l'abondance ou de la rareté de ces facteurs. Ainsi, dans le modèle HOS, chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle la proportion de facteurs de production est la plus abondante.

Que ce soit pour les théories d'Adam Smith et de Ricardo ou pour le modèle HOS, les échanges bilatéraux et la spécialisation sont motivés par les différences entre les pays. Cependant, selon Krugman (1993), il est clair que le commerce et la spécialisation



internationale ne pourraient pas simplement être expliqués par un attrait d'avantages comparatifs. En effet, plusieurs travaux, dont ceux de Dixit et Norman (1980) et de Krugman (1993), ont expliqué que la spécialisation et les échanges internationaux peuvent aussi être déterminés par la recherche d'un accroissement de revenus par une économie d'échelle. Ainsi, les pays se spécialisent dans plusieurs industries pour permettre aux entreprises, principaux moteurs des échanges internationaux, de profiter des économies d'échelle résultant de la spécialisation. Par ailleurs, Siroën (2000) explique que la spécialisation attendue du modèle HOS et celui de Ricardo est une spécialisation interbranche, c'est-à-dire un produit contre un autre produit de nature différente, alors que dans le cas des échanges entre certaines régions, plus précisément l'Europe et l'Amérique du Nord, les échanges sont surtout de nature intra branche. Cette remarque montre un décalage entre ces théories et la réalité.

Ces développements théoriques exposés, on peut imaginer les éléments fondamentaux qui caractérisent le phénomène de la régionalisation économique : premièrement, la croissance des flux commerciaux et d'investissements directs étrangers qui semble être affectée par des facteurs liés à la distance économique, politique ou économique, à la situation géographique ou à la taille des économies ; deuxièmement, la spécialisation de la structure de production des pays qui lie les économies de ceux-ci d'abord entre elles, puis à l'économie mondiale. Dans la section suivante, nous allons expliquer en quoi cela se traduit concrètement et les implications de cette mutation dans l'environnement économique pour l'analyse du « risque-pays ».

#### **4.2.2. Les échanges intrarégionaux et la répartition régionale des IDE**

Traditionnellement, l'ampleur de l'intégration régionale est appréhendée à partir des flux de commerce, et d'abord, par la part des échanges entre les pays membres d'une zone intégrée (Sachwald, 2000). Le tableau 4.3 montre que l'allègement ou la suppression des obstacles qui entravent la libre circulation des biens entre les pays membres d'un bloc a suscité une croissance régulière de la part des échanges intrarégionaux dans les échanges mondiaux.

**Tableau 4.3 : Commerce interne des groupements régionaux : flux des exportations (en millions de dollars)**

		2000	1999	1995	1990	1980
<b>Monde</b>		<b>6338198</b>	<b>5639578</b>	<b>5126570</b>	<b>3483038</b>	<b>2031210</b>
<b>ASEAN</b>	Commerce intrabloc	98029	78740	79544	27365	12413
	Exportations totales	428179	358979	321392	144148	71903
	<b>% exportations totales</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>17</b>
	<b>Part dans les exportations mondiales</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
<b>ALENA</b>	Commerce intrabloc	655 954	581161	394472	226273	102218
	Exportations totales	1224127	1076935	856482	561932	311331
	<b>% exportations totales</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>40</b>	<b>33</b>
	<b>Part dans les exportations mondiales</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>15</b>
<b>MERCOSUR</b>	Commerce intrabloc	18167	15313	14199	3127	3427
	Exportations totales	84659	74322	70499	46418	29522
	<b>% exportations totales</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>12</b>
	<b>Part dans les exportations mondiales</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>U.E (15 pays)</b>	Commerce intrabloc	1360857	1383523	1259699	981260	456857
	Exportations totales	2245998	2187846	2061164	1496691	764939
	<b>% exportations totales</b>	<b>61</b>	<b>63</b>	<b>61</b>	<b>66</b>	<b>60</b>
	<b>Part dans les exportations mondiales</b>	<b>35</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>38</b>

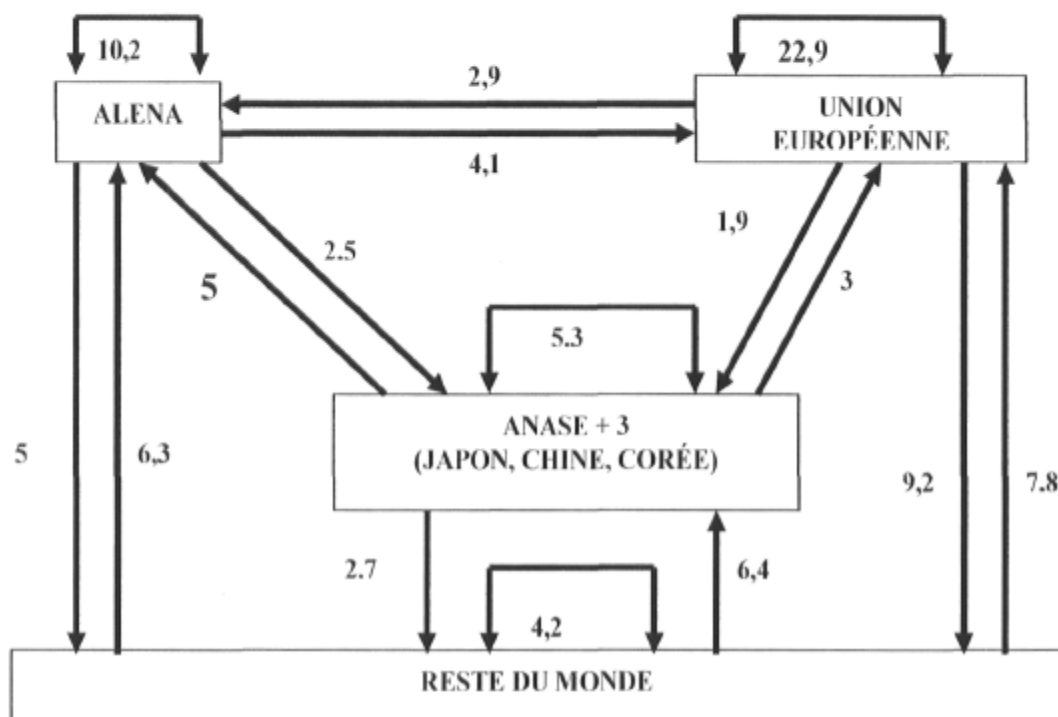
Source : Compilation à partir des données de CNUCED (2002).

Le tassement européen à partir des années 1990, attribué en partie aux effets de change entre le dollar et les monnaies européennes, fait figure d'exception. En effet, de 1990 à 2000, si les échanges entre les pays de l'Union Européenne restent importants (plus de 60 % de son exportation totale), la part des échanges intra zone a connu une diminution d'environ 5 %. Par contre, les échanges à l'intérieur du MERCOSUR, de l'ALENA et, dans une moindre mesure, dans l'ANASE ont connu une véritable augmentation. Selon Spicer (2002), en 2002, 60 % des échanges mondiaux se sont faits au sein des blocs commerciaux

régionaux. Pour l'essentiel des accords régionaux signés entre les pays en développement de l'Afrique et du Moyen-Orient, les échanges intra zones restent encore faibles et avoisinent respectivement environ 10 % et 3 % (MINEFI, 2003). La faible performance de ces zones géographiques peut être expliquée par la difficulté des pays membres à réaliser une intégration régionale, entre autres, à cause d'un manque de complémentarité économique. Ces pays, étant essentiellement producteurs de matières premières qu'ils exportent vers les pays industrialisés, se concurrencent plutôt entre eux. De plus, les intégrations économiques dans ces zones rencontrent de nombreuses difficultés en raison des conflits politiques, de l'importance des recettes douanières pour le financement des budgets des États et des difficultés liées à l'accès aux sources de financement, au poids de la dette, à la faiblesse des infrastructures de communication et des structures institutionnelles, à l'insécurité ainsi qu'à la corruption (MINEFI, 2003).

Le nouveau régionalisme s'inscrit dans un environnement radicalement différent de celui des années 1950 et 1960, car il prend place dans un contexte mondial d'abaissement des tarifs douaniers et de libéralisation générale du commerce extérieur. Ainsi, l'intensification des échanges intra zones n'a pas abouti, dans la plupart des cas, à une fermeture des blocs régionaux aux pays non membres. Comme le montre le tableau 4.3, les quatre principales zones régies par un accord de libre-échange (l'ANASE, l'ALENA, l'Union Européenne et le MERCOSUR) participent autant aux échanges internes que mondiaux, puisqu'elles représentent à elles seules 61 % des exportations mondiales. Cela signifie donc que l'extraversion croissante des économies que favorise la régionalisation s'effectue également en faveur des échanges entre les zones économiques. Cette double ouverture intra et interrégionale est surtout visible au niveau de trois grandes zones économiques que sont l'ALENA, l'Union Européenne et l'ANASE +3 (Japon, Chine, Corée du Sud). Même si, les flux des échanges sont très importants dans ces zones, celles-ci entretiennent des relations économiques intenses entre elles et le reste du monde. La part des échanges qui n'implique pas ces zones ne représente qu'environ 4,2 % des exportations mondiales (Figure 4.3).

Figure 4.3 : Direction des exportations des grandes zones en pourcentage du commerce mondial, 2001



Source : Compilation à partir des données de FMI (2002) et de CNUCED (2002).

En dépit de l'importance des flux externes et internes de l'UE et de l'ALENA, c'est la zone Asie qui établit davantage de liens commerciaux avec les autres régions économiques. Elle enregistre également le taux de croissance mondial le plus élevé en termes d'échanges intrarégionaux. Selon un rapport sur le commerce international et les investissements directs étrangers publié en 2004 par JETRO, entre 1985 et 2003, le commerce au sein de la région d'Asie de l'Est a augmenté de 7,8 fois, alors que les échanges intra régionaux de l'ALENA et de l'UE n'ont crû respectivement que de 4,4 et 4,2 fois. Le Japon a contribué de façon considérable à ce résultat. Cependant, il a été vite rejoint par la Chine et la Corée du Sud qui jouent dans cette zone un rôle fondamental dans l'intensification des échanges inter et intra-asiatique, compte tenu de leur potentialité de croissance. La Chine, dont les exportations ont augmenté de plus de 20 % en 2004 selon le *Rapport sur le Commerce*

*Mondial 2005* de l'OMC, a pratiquement remplacé le Japon comme la principale destination des exportations internes de l'Asie depuis 1998. Elle a absorbé 22 % des exportations régionales en 2002 alors que la part du Japon a chuté de 26 % en 1985 à 17 % en 2002 (Ching Wong et al, 2003). Si on soustrait les parts de ces trois pays des exportations totales de la zone, les échanges internes de l'ANASE ne seraient que de 1,4 % des exportations mondiales. L'influence sur les échanges avec les autres blocs sera traduite par une diminution des exportations à destination de l'UE de 3 à 1 % et de 5 à 1,2 % pour l'ALENA.

L'analyse des flux démontre des liens commerciaux intenses entre et dans les grandes régions économiques. Cependant, il existe une relation étroite entre le flux de commerce et les investissements directs étrangers. Les accords régionaux accordent d'ailleurs une importance équivalente à la libéralisation des biens et aux investissements directs étrangers (IDE). Le commerce et les investissements directs étrangers étant tous deux des indicateurs de l'interdépendance qui caractérise une relation bilatérale, une analyse de la redistribution géographique des flux d'IDE nous illuminerait davantage du phénomène d'intégration régionale.

Selon un rapport de l'OCDE (2003), en accroissant la taille globale du marché et en élargissant la possibilité d'exploiter les économies d'échelle, les accords de regroupements économiques tendent dans l'ensemble à encourager les investissements directs étrangers dans les zones intégrées et dans les pays tiers. Ainsi, tout comme les flux commerciaux, une proportion notable des IDE a lieu entre des pays liés par des accords régionaux. La plupart des pays de l'Union Européenne accueillent en général un montant relativement plus élevé d'IDE provenant de l'Union que d'ailleurs. Le Tableau 4.4 présente la situation des États-Unis et de l'Union Européenne qui représente plus de trois quarts des investissements directs étrangers mondiaux. Le flux d'IDE entre ces deux grands investisseurs mondiaux a progressivement chuté à partir de 1998. La part des investissements américains dans la zone européenne a diminué de 8 % en 2000 tandis que

celle de l'EU vers les États-Unis a enregistré une baisse de 14,2 % dans la même période. Cependant, les IDE intra européens ont continué de croître pour atteindre un taux de 68,8 % en 2000. De même, selon une analyse de l'OCDE (2003), au Canada et au Mexique, les IDE proviennent dans une large mesure des États-Unis. Dans la zone Asie, le Japon et les NPI asiatiques deviennent les principaux investisseurs dans la région. À titre illustratif, 40 % des IDE de la Corée du Sud sont concentrés en Asie. Cependant, ce sont les entreprises japonaises qui, dû à leur concentration dans le secteur manufacturier et leurs stratégies, constituent les plus grands investisseurs en Asie et ont une grande implication sur les flux régionaux des capitaux, l'évolution du réseau de production et la croissance de la région. Malgré que le montant des investissements directs américains dans la région soit très supérieur à celui du Japon, en termes de proportion, la région représente le sixième des IDE japonais alors qu'elle représente moins du dixième du total des investissements américains (Ching Wong et Adams, 2002). En Chine, les entreprises japonaises sont surtout présentes dans le secteur de la machinerie électrique et de l'électronique. Dans son rapport de 2002, JETRO mentionne que les investissements japonais dans ces secteurs représentaient déjà, au cours de cette période, environ 30 % de son investissement total en Chine alors que sa présence était très faible dans le secteur de service. Selon ce même rapport, bien que les entreprises japonaises soient devenues des acteurs importants dans les investissements à destination de la Chine, elles maintiennent également une forte présence dans toute la région de l'ANASE afin de profiter de la croissance du marché espérée de la création de l'AFTA et d'éviter de concentrer leurs opérations dans un seul pays. Aujourd'hui, malgré un fléchissement de ses investissements directs étrangers durant ces dernières années, le Japon continue d'être un centre important de commerce dans la région en maintenant des liens étroits avec l'Asie de l'Est, la Chine ainsi que les pays de l'ANASE.

Tableau 4.4 : Flux de l'IDE intra UE et entre les États-Unis et l'UE

		1996	1997	1998	1999	2000
Valeur (US \$ million)	Flux total entre les États-Unis et UE (A)	89 254	112 718	223 685	303 472	269 652
	États-Unis à l'UE	36 182	46 910	75 771	68 405	67 873
	UE aux États-Unis	53 072	65 808	147 914	235 067	201 779
	Flux intra UE (B)	79 317	85 601	142 823	327 819	553 414
	(A) + (B)	168 571	198 319	366 508	631 291	823 066
	IDE global	391 554	466 030	711 914	1 005 782	1 149 903
% des parts	Flux total entre les États-Unis et UE (A)	22,8	24,2	31,4	30,2	23,4
	États-Unis à l'UE	9,2	10,1	10,6	6,8	5,9
	UE aux États-Unis	13,6	14,1	20,8	23,4	17,5
	Flux intra UE (B)	20,3	18,4	20,1	32,6	48,1
	(A) + (B)	43,1	42,6	51,5	62,8	71,6
	IDE global	100	100	100	100	100

Source : JETRO, 2002.

À l'image des flux commerciaux, on note une grande disparité dans la distribution géographique des IDE. La répartition géographique des flux des investissements directs étrangers montre que les pays industrialisés, outre d'être les principaux fournisseurs, sont également les principaux pays de destination. En 2000, la principale région émettrice et réceptrice des IDE était l'Union Européenne, suivie par l'ALENA et la grande Chine qui est devenue l'une des principales destinations d'IDE grâce à son potentiel de croissance et à la faiblesse des coûts de production. Le phénomène des investissements directs étrangers est donc un phénomène essentiellement entre pays développés. En dépit de l'augmentation des flux d'IDE vers les pays en développement depuis les années 1990 (Shatz et Venables, 2000), ceux-ci restent principalement concentrés dans les pays émergents de l'Asie et de l'Amérique Latine (le Brésil, l'Argentine, le Chili et le Mexique) qui répondent au mieux aux critères d'attractivité des investisseurs (IFRI, 2002). Alors que ces deux groupes de

pays absorbent chacun environ 8 % des IDE entrants entre 1991 et 2000. les pays en développement d'Afrique et du Moyen-Orient n'en bénéficient que moins de 1 % du flux entrant mondial (Ching Wong et Adams, 2002).

#### **4.2.3. La spécialisation et la fragmentation régionales des processus de production**

L'exemple de l'Asie de l'Est illustre bien le fait que la régionalisation constitue un levier de développement pour les pays qui l'adoptent. Selon Spicer (2002), elle pourrait permettre de construire des infrastructures efficaces, de renforcer la sécurité nationale ainsi que d'améliorer le capital humain et la gestion des ressources naturelles. Cependant, une intégration économique réussie suppose une complémentarité économique, donc une certaine spécialisation des pays ou des zones économiques.

Ces deux dernières décennies n'ont pas seulement connu une fragmentation de plus en plus accentuée du monde en blocs économiques régionaux. La mondialisation n'a pas entraîné une homogénéisation de ces blocs. Au fur et à mesure que les frontières se diluent entre les pays, les régions économiques deviennent subtilement différenciées les unes des autres (Scott, 1996), traduisant ainsi une division internationale du travail et une spécialisation des régions ou des pays. Contrairement aux théories classiques des échanges internationaux qui placent les États au centre de leurs analyses, Fröbel et al. (1980) ainsi que Lemoine et Ünal-Kesenci (2002) notent que les principaux moteurs de ce phénomène sont les entreprises multinationales dont les stratégies localisent leur production dans différents pays dans le but d'une meilleure utilisation des avantages comparatifs. Oman (1994) mentionne par ailleurs que les entreprises multinationales ont tendance à vouloir se protéger des fluctuations monétaires en alignant les coûts sur les revenus dans chaque grande zone économique, d'une part, et en consolidant leurs efforts sur une zone géographique donnée en profitant des avantages des accords régionaux, d'autre part. La spécialisation et la concentration régionale des activités semblent ainsi devenir la règle, car elles permettent aux entreprises multinationales d'augmenter leur productivité par un accroissement des



économies d'échelle (Traistaru et Pauna, 2002) et une diminution des coûts d'exploitation. Le Tableau 4.5, illustrant la spécialisation des régions par filière en 1999, montre que les grandes régions économiques se sont dotées d'un avantage comparatif dans des filières spécifiques. La spécialisation de l'ALENA et de l'Europe est peu marquée. En effet, elles représentent les zones dans lesquelles les indicateurs ACR<sup>9</sup> restent faibles. Cependant, les points forts de ces deux régions se trouvent dans les filières de la mécanique et de la chimie. En plus de ces filières, l'ALENA conserve une position relativement forte dans la filière agroalimentaire, surtout dans les tabacs manufacturés où elle représentait déjà en 2000 environ 16 % des échanges mondiaux. La zone Australie/Nouvelle Zélande s'est quant à elle fortement spécialisée dans les produits énergétiques, tout en conservant un atout dans les produits de moyenne technologie (minéraux non ferreux) et de basse technologie (agroalimentaire) grâce à ses ressources naturelles et à sa main-d'œuvre abondante. Dans les régions de l'Asie, le Japon et la Corée du Sud, qui dominaient la filière textile dans les années 1970, ont renoncé à celle-ci pour se spécialiser dans les produits de deuxième et troisième révolution industrielle (véhicule, mécanique et électronique). Les autres pays de l'Asie sont spécialisés dans les filières intensives en main-d'œuvre que les pays asiatiques possèdent relativement en abondance, comme le textile (la Grande Chine, l'ANASE et l'Asie du Sud), le bois papier (la Grande Chine et l'ANASE) et l'agroalimentaire (l'ANASE et l'Asie du Sud). Mais l'Asie émergente (Grande Chine et ANASE) a également réussi à percer les filières de haute et basse technologie telles que les branches informatiques, où elle a évincé les États-Unis longtemps producteurs hégémoniques, et électriques grâce à la délocalisation d'activités des firmes japonaises et occidentales, surtout américaines, sous forme de création de filiales ou de relation de sous-traitance internationale. Par cette politique, l'Asie émergente a pu diversifier ses exportations manufacturières et a progressé d'une manière spectaculaire dans l'industrie d'assemblage et dans la production des composants surtout dominées par des produits de ressources naturelles ou intensifs en main-d'œuvre. Sa part de production des biens intermédiaires dans les exportations mondiales a augmenté de 2,2 à 12,1 % entre 1970 et

---

<sup>9</sup> ACR : Avantages Comparatifs Révélés. L'indicateur ACR mesure les points forts ainsi que les points faibles d'une économie.

2000. Grâce à ses exportations en composants, l'Asie émergente est devenue le principal fournisseur de haute technologie importée (Lemoine et Ünal-Kesenci, 2002).

**Tableau 4.5 : Spécialisation des régions par filière (1999, ACR)**

	Japon/Corée du Sud	Grande Chine	ANASE	Asie du Sud	Australie/NI le Zélande	ALENA	UE30
Énergétique	-19,7	-15,3	<b>11,8</b>	-29,9	<b>18,5</b>	-4,6	-7,6
Agro- alimentaire	-16,1	-6,8	<b>26,3</b>	<b>10,7</b>	<b>51,2</b>	<b>4,9</b>	-2,5
Textile	-1,7	<b>38,2</b>	<b>25,5</b>	<b>36,5</b>	-9,1	-4,8	-3
Bois papiers	-0,6	<b>12</b>	<b>10,2</b>	-1	-10	0,8	0,3
Chimique	2	-11,1	-21,7	-5,1	-16,3	<b>2,3</b>	<b>5,4</b>
Sidérurgique	1,8	-8,7	-18,5	1,1	<b>6,3</b>	-0,8	0,4
Non ferreux	-3,3	-5,9	-1,6	-2,1	<b>21,5</b>	0	-1,4
Mécanique	<b>12,1</b>	-14,3	-52,6	-6,6	-23,7	5	<b>8,2</b>
Véhicule	<b>14,4</b>	0,1	-6,8	-0,2	-16,7	-1,3	1,6
Électrique	3	<b>6,5</b>	-8,4	-0,4	-5,1	-0,5	0,8
Électronique	<b>8,1</b>	5,5	<b>35,8</b>	-3	-16,7	-1	-2,1

Source : IFRI (2002)

La performance remarquable des pays émergents d'Asie, assurée surtout par le commerce d'assemblage et de composants, s'explique par le fait que ces pays ne maîtrisent pas l'ensemble du processus de production des biens, mais disposent d'un avantage comparatif au niveau des stades spécifiques du processus de production international leur permettant de s'intégrer verticalement dans le système de production mondial.

Selon les théories traditionnelles du commerce international, la source de l'intégration économique réside dans la spécialisation des pays dans les biens pour lesquels ils ont un avantage comparatif. Dans cette approche, le processus de production nationale n'est pas

interrompu par les échanges internationaux puisque l'attention est portée uniquement sur les produits finaux. Cependant, la prééminence des échanges des biens intermédiaires et des échanges intrasectoriels dans les échanges internationaux révèle que désormais, les composantes des produits finis ou des sous-ensembles sont réalisées dans des unités de production localisées dans différents pays, puis font l'objet d'un échange international avant l'assemblage. Alors que par le passé, les barrières économiques limitaient fortement ces opérations, la poussée du phénomène de régionalisation et les stratégies transnationales des entreprises impliquent aujourd'hui une réorganisation des processus de production sur une base non plus nationale mais régionale, voire mondiale. Comme résultat, les processus de production deviennent de plus en plus fragmentés au-delà des frontières nationales à mesure que des entreprises situées dans divers pays participent à la production d'un produit, mais à des stades différents de la chaîne de valeur ajoutée (Lemoine et Ünäl-Kesenci, 2002). Il devient alors moins fréquent qu'un pays ait un avantage comparatif pour des lignes de production complètes. Dans la mesure où les différents stades de production correspondent à différentes fonctions de production, les pays tendent plutôt à se spécialiser dans les stades de production dans lesquels ils ont un avantage comparatif. Cette spécialisation verticale plutôt qu'horizontale renforce l'intégration économique des pays et rend les structures de production nationales très interconnectées et très dépendantes. Les cas de la Chine et du Mexique pourraient nous permettre de mettre en évidence le phénomène de segmentation internationale et l'interdépendance régionale des structures de production, tout en ayant à l'esprit que ce phénomène ne se limite pas aux seuls pays émergents<sup>10</sup>.

Plusieurs études ont démontré que l'intégration verticale de la Chine dans le réseau de production des entreprises asiatiques ainsi que la réorganisation de la production à l'intérieur des blocs régionaux asiatiques sont des facteurs clés de l'expansion du commerce international chinois (Lemoine, 2000; Sung, 2000; Parker et Lee, 2001; Ching

---

<sup>10</sup> Jovanović (2001) mentionne que l'intégration économique dans l'Union Européenne rend la structure industrielle des États membres plus spécialisée et moins similaire. À propos de l'Union Européenne, Midelfart-Knarvik et al. (2000) ont aussi conclu qu'à partir des années 1980, les pays membres de l'Union sont devenus plus spécialisés qu'auparavant.

Wong et al., 2003; Gaulier et al., 2004 et 2005). Cependant, le Mexique, dû à sa proximité avec les principaux centres de consommation américains et au développement des moyens de transport qui minimisent les coûts de transports des composantes et des biens assemblés, a davantage la capacité de développer les opérations d'assemblage et de production de composantes. Il demeure plus spécialisé dans ces activités en dépit de la grande performance et de la concurrence sur les coûts de production de l'Asie émergente (Ng et Yeats, 1999).

Depuis la mise en œuvre de sa politique d'ouverture en 1979 et de son adhésion récente à l'OMC, la Chine a progressivement connu une expansion de ses échanges extérieurs. Ils se chiffraient à 1 155 milliards de dollars en 2004, donnant à l'économie chinoise la troisième place mondiale. Fréquemment déficitaire au cours des années 1980 (Lemoine, 2000), le commerce extérieur de la Chine engrangeait des excédents de plus en plus substantiels qui se chiffraient à 102 milliards de dollars en 2002 avec les États-Unis. La montée de la Chine sur différents marchés mondiaux de produits, y compris ceux de forte intensité technologique pourrait être expliquée par l'essor de ses activités internationales de sous-traitance et d'assemblage. Ces activités elles-mêmes sont soutenues non seulement par les avantages comparatifs de la Chine dans les industries nécessitant une main-d'œuvre abondante, mais aussi par sa politique commerciale qui exempte de droits de douane les importations destinées à la réexportation après transformation ainsi que les équipements et les machines destinés à y être implantés. Par conséquent, la structure des exportations manufacturières de la Chine se trouve profondément changée. Alors que dans les années 1980 elles reposaient principalement sur les produits des industries traditionnelles (textiles-cuir, bois-papiers) (Lemoine et Ünal-Kesenci 2002), aujourd'hui, les produits électromécaniques et les produits de hautes et nouvelles technologies représentent la plupart des exportations chinoises. Selon les statistiques du Ministère Chinois du Commerce Extérieur et de la Coopération Économique (MCECE), les exportations de la machinerie, des produits électriques et électroniques représentent 43,8 % des exportations totales et ont continué de connaître une croissance rapide. Durant la première moitié de l'année 2005, cette proportion se chiffrait à 30 %. Les pièces maîtresses de la performance

chinoise sont les activités d'assemblage et de commerce des composantes ainsi que les filiales étrangères. En 2004, les exportations des composantes comptaient pour 55,3 % des exportations totales chinoises. La part des importations des composantes a aussi crû rapidement depuis 1992 pour atteindre 36,1 % en 2004.

L'importance de la contribution des activités internationales de sous-traitance et de l'assemblage aux échanges internationaux de la Chine reflète sa grande intégration dans la segmentation internationale des processus de production. Cependant, l'analyse de la position des partenaires majeurs de la Chine, entre 1993 et 2002, montre que le commerce chinois des composantes et d'assemblage est centré sur l'Asie et semble confirmer que la segmentation des productions est avant tout intrarégionale. Gaulier et al. (2005) mentionnent que plus des importations chinoises des produits semi-finis et des composantes proviennent des pays industrialisés de l'Asie et plus de 60% des exportations des pièces et des composantes sont dirigés vers ces pays. Le tableau 4.6 montre la répartition géographique des partenaires de la Chine par type de produit et apporte une preuve d'une implication de plus en plus forte des autres pays asiatiques dans le processus de production de la Chine. Le Japon et les trois dragons (Hongkong, Corée du Sud, Taiwan) sont de loin les principales sources d'approvisionnement de la Chine en composantes et produits semi-finis pour ses activités d'assemblage. Les importations de la Chine des produits semi-finis en provenance de ces pays représentaient, en 2002, environ 60 %, dont 40 % des trois dragons et environ le tiers du Japon. Comme le montre le tableau 4.7, contrairement à l'UE15 et aux États-Unis, dont les exportations sont principalement destinées au marché domestique de la Chine, près de trois quarts des importations de celle-ci provenant des pays de l'Asie et de l'Océanie sont des produits semi-finis, pièces et composantes, destinés au processus de production. Ces constatations révèlent une grande complémentarité entre le système de production chinois et les autres pays industrialisés de l'Asie basée sur des échanges, au sein d'une même industrie, de produits à différents stades de la chaîne de valeur ajoutée. Dans une étude, Lemoine (2000) mentionnait que les entreprises japonaises et celles des trois dragons sont les plus impliquées dans les activités d'assemblage de la Chine en y délocalisant les activités avalées d'assemblage de produits qui seront

principalement exportés vers le reste du monde, notamment les États-Unis et l'Europe, et Hong Kong. Aujourd'hui, afin d'améliorer leur compétitivité, les entreprises des autres régions utilisent la Chine comme une base de production pour le marché mondial et domestique en suivant la même stratégie de sous-traitance et de délocalisation. Selon Gaulier et al. 2005, la croissance considérable de la part des filiales étrangères dans les exportations chinoises vers les États-Unis et l'Europe reflète à la fois l'amélioration de la compétitivité de ces filiales et l'efficacité de la stratégie de sous-traitance des entreprises occidentales.

**Tableau 4.6 : Structure du commerce extérieur chinois par grandes zones et régimes douaniers, 2002 (en %)**

	Monde	3 Dragons (Hongkong, Corée du Sud, Taiwan)	Japon	UE15	États-Unis	RdM
<b>Importations</b>						
<b>2002</b>						
Importations totales	100	26	18	13	9	33
Ordinaires	44	7	6	8	5	17
Pour assemblage	41	16	8	2	2	12
Autres	15	3	3	3	2	4
<b>Exportations</b>						
<b>2002</b>						
Exportations totales	100	25	15	15	21	24
Ordinaires	42	8	6	7	7	15
Après assemblage	55	16	9	8	14	8
Autres	3	1	0	0	0	1

Source : Gaulier et al. (2005).

Tableau 4.7 : Structure par stade de production des échanges extérieurs de la Chine, 2002 (%)<sup>11</sup>

	Primaire	Composantes et pièces détachées	Produits semi-finis	Bien de consommation	Autres	Total
<b>Importations de la Chine</b>						
<b>Monde</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>36</b>	<b>5</b>	<b>22</b>	<b>100</b>
Asie-Océanie	3	20	25	3	12	63
Europe de l'Ouest	1	4	3	1	5	14
Amérique	2	3	4	1	3	13
Autres	4	1	3	0	2	10
<b>Exportations de la Chine</b>						
<b>Monde</b>	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>40</b>	<b>19</b>	<b>100</b>
Asie-Océanie	2	10	12	17	9	50
Europe de l'Ouest	0	2	3	6	4	15
Amérique	0	3	4	13	6	26
Autres	0	1	2	4	2	9

Source : Gaulier et al. (2005).

Le cas du Mexique est quelque peu différent. En effet, des études menées par Dias et Lima (2001) et Hanson (2002) révèlent que la performance des exportations mexicaines ne pourrait pas être expliquée sans les activités des *maquiladoras*. Fer de lance de l'économie mexicaine depuis 1994, les *maquiladoras* sont des unités de production qui importent principalement des pièces et des composantes qu'elles transforment ou assemblent en produits finis qui sont ensuite exportés. Entre 2000 et 2002, les activités de ces entreprises représentaient plus de 48 % des exportations et 35 % des importations du Mexique (Arès, 2002). Les valeurs ajoutées créées par ce secteur ont augmenté en moyenne de 10 % durant

<sup>11</sup> Asie-Océanie : tous les pays de l'Asie et de la région du Pacifique  
 Europe de l'Ouest : Europe des 15 et l'EFDA  
 Amérique : tous les pays du continent américain

la même période, alors que le PNB du Mexique n'a connu une croissance annuelle moyenne que de 3 % seulement. Tout comme dans le cas de la Chine et des autres pays émergents de l'Amérique Latine et de l'Asie, l'importance des activités des *Maquiladoras* dans les échanges internationaux mexicains pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs, dont l'habileté des entreprises multinationales à fragmenter les processus de production à travers les frontières par les opérations de délocalisation et de sous-traitances internationales, la faiblesse des moyens de production et l'application d'une politique économique favorable à ses opérations. En effet, depuis les années 1980, le Mexique a converti son économie en une économie extravertie dont la croissance dépend des exportations. Commencé par un allègement unilatéral des barrières tarifaires à l'encontre des importations des pièces et des composantes et une suppression des restrictions sur les activités des multinationales, le processus de libéralisation de l'économie du Mexique s'est consolidé en 1994 avec son adhésion à la l'ALENA. Cependant, si l'objectif de cette politique est d'atteindre une croissance économique basée sur un secteur d'exportation dynamique, lui-même soutenu par le commerce d'assemblage et de composantes comme dans le cas de la Chine, le Mexique se distingue de celle-ci par la provenance des inputs et la destination des produits exportés. À l'opposée de la Chine, qui dépend beaucoup de plusieurs pays de l'Asie émergente, les activités des *Maquiladoras* mexicaines sont principalement orientées vers les États-Unis qui constituent à la fois les fournisseurs des inputs et des investissements directs étrangers, et les destinations des exportations. Lorsqu'on analyse la structure des échanges du Mexique, on pourrait remarquer que les trois secteurs dans lesquels les *Maquiladoras* mexicaines sont les plus dynamiques représentent 65 % des exportations vers les États-Unis et 68 % des importations de ce pays (Dias et Lima, 2001). Cette dépendance rend l'économie mexicaine plus sensible à celle des États-Unis. Ainsi, les *Maquiladoras*, même s'ils sont responsables de la croissance rapide des exportations mexicaines, accroissent aussi la vulnérabilité de l'économie du pays aux chocs globaux (Hanson, 2002). Certains analystes ont fait le leur, ce raisonnement en affirmant que les difficultés économiques que le Mexique connaît ces dernières années seraient conjoncturelles et dues, pour l'essentiel, au ralentissement de l'économie américaine.



La réorganisation internationale du processus de production a sans doute permis aux entreprises multinationales de développer et d'étendre leurs activités mondialement, tout en profitant des avantages des pays. Cependant, les exemples présentés précédemment permettent de voir que le fractionnement et l'assignement des stades de production à différents pays conduisent à une spécialisation des pays ou des régions et à une interconnexion des systèmes nationaux de production. Ainsi, la régionalisation, de par ces liens d'interdépendance économique et structurelle qu'elle crée, implique un élargissement du champ d'analyse du risque pays. Il semble donc moins pertinent, dans le contexte actuel, d'évaluer le degré de risque d'un pays sans tenir compte de la situation des pays voisins ou de ses principaux partenaires économiques.

### **Conclusion**

Le démantèlement de la plupart des mécanismes de contrôle et l'éclatement des frontières entre les marchés nationaux et à l'intérieur de ceux-ci ont eu pour conséquences une intégration rapide des marchés financiers mondiaux, une augmentation des flux financiers qui dépassent de très loin les flux commerciaux ainsi qu'un accès relativement facile à ces marchés pour les acteurs privés internationaux à la recherche des gains à court terme. Un système financier mondial désormais autonome, les pouvoirs de contrôle des États qui se diluent aux profits du secteur privé, des infrastructures financières de certains pays inadéquates, la stabilité des marchés financiers ne dépend plus désormais que des comportements souvent irrationnels et moutonniers des investisseurs privés internationaux. Nous sommes aujourd'hui très loin des risques souverains des années 1980, car les crises financières ne sont plus, d'une part, uniquement consécutives à la seule solvabilité d'un État ou à la décision souveraine d'un gouvernement à honorer ses engagements et, d'autre part, elles ne sont plus des crises nationales, mais régionales, voire mondiales dû à l'interdépendance des pays. Le phénomène de contagion se trouve accentué d'autant plus que le mouvement de régionalisation que connaît le monde accroît l'intégration économique des pays par le fait qu'il favorise une décomposition internationale des processus de production et une spécialisation des pays ou des régions. Les pays deviennent

une partie de ce processus et leur économie dépend souvent de la production et de l'exportation d'un bien ou d'un groupe de biens. Dès lors, leur stabilité économique et financière dépend autant des conditions internes que de la situation de leurs partenaires ou des autres pays.

## Chapitre 5

### Problématique de la recherche et cadre conceptuel

Le « risque-pays » prend une place importante dans le monde des affaires tout en changeant de nature en raison de l'internationalisation des entreprises et des échanges. D'une part, la complexité grandissante des relations économiques internationales, qui fait intervenir dans toute opération une pluralité d'acteurs impliqués à des niveaux différents, impose désormais aux entreprises d'intégrer le « risque-pays » dans leur stratégie d'investissement, d'exportation, de partenariat et d'implantation internationale. D'autre part, les politiques de privatisation et de libéralisation des marchés ont considérablement réduit certains facteurs liés aux actions discriminatoires des pays pouvant porter préjudice aux intérêts des entreprises étrangères. Cependant, en plus des mouvements sociaux politiques toujours fréquents dans certains pays en développement, les changements du visage géopolitique du monde avec comme toile de fond les revendications identitaires, alimentent les conflits armés et les manifestations sociales qui sont très différents de ceux d'antan à cause de leur caractère ethnique, culturel et international. La mondialisation et le financement de plus en plus important de l'économie par les marchés financiers augmentent le risque de contagion entre les pays et les différents agents économiques de par les liens d'interdépendance dont ils sont à l'origine. Dès lors, pour mieux analyser le « risque-pays », il devient nécessaire de développer une approche qui prend en considération ces nouvelles dimensions qui émergent et se développent. C'est dans ce cadre que se situe notre recherche. Dans ce chapitre, notre question de recherche sera présentée. La discussion de cette question nous permettra de présenter une ébauche de cadre conceptuel plus approprié au nouveau contexte international et qui orientera par la suite notre réflexion.

### 5.1. Les questions de recherche

Les approches traditionnelles du « risque-pays » se trouvent mises en mal avec le développement de l'environnement international. Comme nous l'avons expliqué dans les deuxième et troisième chapitres, le paysage économique et politique n'est plus le même qu'il y a vingt ou trente ans. Le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui se caractérise par une interdépendance entre les pays. Cette tendance a peu de chances de se ralentir au cours des prochaines années. Elle semble bien au contraire s'accélérer. Concrètement, cela signifie qu'il n'est plus possible de s'imaginer qu'une entreprise internationale puisse investir dans un pays sans tenir compte de l'environnement politique et économique des autres pays proches ou partenaires. De plus, les actions ou les décisions souveraines d'un État ne semblent plus être les seules sources de risques internationaux. Nous pouvons observer qu'avec la généralisation des processus de libéralisation des marchés, accompagnés d'une redéfinition du rôle des États dans l'arène économique et politique mondiale, les facteurs générateurs du « risque-pays » trouvent leur origine autant dans les actes des acteurs privés que publics. À cet égard, les approches traditionnelles semblent aujourd'hui moins pertinentes pour expliquer le « risque-pays ». Les graves conséquences des dernières crises financières, qu'aucune étude n'a présagées viennent confirmer que ces approches construites autour de la notion de souveraineté et de territoire national occultent bien d'autres dimensions qui apparaissent incontournables dans l'explication des risques internationaux.

Le contexte économique actuel rejette également la vision particulariste qui identifie le « risque-pays », soit au risque politique qui concerne essentiellement les conséquences négatives des décisions ou des actes souverains des pays (Kobrin 1982; Simon, 1982 et 1984; et d'autres), soit au risque souverain, à savoir la possibilité que des États emprunteurs fassent défaut de paiement sur leur dette externe (Mathis, 2001; Nagy, 1979 et 1984; Saini et Bates, 1984). Comme l'a bien montré le cas de l'Indonésie lors de la crise asiatique (Marois, 2001) et du Mexique en 1994 (Le Page, 2003), le risque résulte d'une combinaison de facteurs économiques, financiers et politiques. Chacun de ces facteurs pris

individuellement ne peut suffire à déterminer ce risque. L'Indonésie a connu des bouleversements politiques qui ont entraîné des problèmes économiques, mais la crise politique résultait elle-même, entre autres, de problèmes économiques tels que la corruption généralisée et l'endettement excessif qui ont fragilisé le système bancaire local. Dans le cas du Mexique, l'hémorragie des sorties des capitaux étrangers était liée aux perspectives d'instabilité politique, elles-mêmes dues à une élection présidentielle qui s'annonçait. En décembre 1994, le peso perdit 40 % de sa valeur. Le gouvernement nouvellement élu devait rembourser 28 milliards de dettes en dollars. Le Mexique se trouva alors en situation de défaut de paiement au début de l'année 1995.

Les mutations dans l'environnement international ont induit un changement non seulement dans la perception du « risque-pays », mais aussi dans son contenu. Ainsi, l'approche traditionnelle du risque politique ou économique et financier semble aujourd'hui largement insuffisante, sinon dépassée. Le champ du « risque-pays » porté par les entreprises, qu'elles soient industrielles, financières ou commerciales, s'est progressivement élargi. Dans ce contexte, les grandes questions qui méritent d'être posées et sur lesquelles nous aimerions diriger notre réflexion dans cette recherche sont :

1. Quelle serait l'approche susceptible de mieux appréhender le « risque-pays » dans le contexte international contemporain?
2. Quelles seraient les dimensions du « risque-pays » dans ce contexte?
3. Quels seraient les facteurs composant ces dimensions?

Répondre à ces questions nécessite, dans un premier temps, de faire un bilan des contributions récentes apportées par la littérature et un examen des manifestations du « risque-pays » au cours de cette dernière décennie.

## 5.2. Les nouvelles tendances dans la définition du « risque-pays »

La vision réductrice du « risque-pays » a été remise en cause depuis quelques années dans le contexte international. Selon Benmansour et Vadcar (1995), le risque politique justifié par des actions d'un pays hôte répondant à des motivations politiques, telles que les nationalisations ou les expropriations, est le résultat du clivage « Est-Ouest » et du clivage « Nord-Sud », qui connaissent aujourd'hui de fortes mutations. Pour De Bandt et Hugon (1989), l'avènement du nouvel ordre économique mondial a pour conséquence la « dépolitisation » du risque politique et le glissement vers un risque à la fois politique et commercial. D'autres auteurs, comme Miller (1992) et Brothurs (1995), ont surtout insisté sur le caractère multidimensionnel du « risque-pays ». Selon eux, le fait d'analyser les types de risques internationaux de façon individuelle et isolée les uns des autres conduit à une analyse erronée dans un contexte d'internationalisation et de complexification des échanges à l'échelle mondiale.

L'idée de la diversification du « risque-pays » émane de Kobrin (1979). Cependant, cet auteur n'a pas été très loin dans son analyse en identifiant les différentes dimensions de ce risque. Son analyse s'est limitée au risque « administratif et financier ». Une autre étude plus récente de Overholt (1982) avait conclu que le concept du « risque-pays » peut être défini d'une manière large ou plus restrictive selon la nature des entreprises. Ainsi, pour les banques, le « risque-pays » est lié à un événement politique spécifique qui pourrait réduire le flux des fonds ou empêcher le paiement des intérêts ou du capital principal. Le raisonnement pourrait être tout autrement pour les entreprises manufacturières. Pour celles-ci, le « risque-pays » découle des événements politiques pouvant réduire les actifs de la société, désorganiser ou empêcher leurs opérations, ou encore, mettre en danger leur accès dans les marchés. Ces définitions démontrent que le « risque-pays » présente plusieurs dimensions dont les caractéristiques peuvent se transformer selon la nature de l'entreprise ainsi que de la conjoncture économique et politique. S'inscrivant dans cette vision multidimensionnelle, Longueville (1998) décompose le « risque-pays » en deux grandes catégories : le risque politique, qui comprend le risque souverain et le risque de non-

transfert ainsi que le risque systémique, qui relève d'une dimension microéconomique à laquelle sont associés le risque politique et de l'environnement.

Brouthers (1995) a apporté une distinction en introduisant de nouvelles variables dans l'évaluation du risque pays, mais sans les développer. Il a mesuré le « risque total » couru par les entreprises sur les marchés étrangers en utilisant trois types de variables : les variables liées à la complexité du marché, celles relatives au contrôle de l'entreprise et celle concernant la perception du risque total par les managers. Cette dernière variable n'est pas une nouveauté en soi puisqu'elle a déjà été utilisée par Goodnow et Hanz (1972). Brouthers (1995) prône une analyse du risque dans sa globalité. Shan (1991) s'est limité, de son côté, à deux types de risque : le risque contextuel et le risque transactionnel. Cependant, son modèle ne permet pas une évaluation réelle du risque international. Miller (1992) a développé un modèle qui paraît plus intéressant que les autres modèles multidimensionnels en dépit du fait qu'il n'a pas fait de distinction entre les risques et les facteurs générateurs de ces risques. Son modèle, basé sur une approche de gestion intégrée du risque, facilite la reconnaissance d'une sorte d'équilibre entre les expositions à diverses incertitudes et intègre en détail trois niveaux de variables du risque international : l'environnement général, l'environnement sectoriel et l'environnement spécifique de l'entreprise (Tableau 4.1). Les risques liés à l'environnement général de l'entreprise se réfèrent aux variables communes à toutes les entreprises opérant dans un pays donné, peu importe leur nature et de leur secteur d'activité. Ces risques incluent aussi bien des variables relatives aux mesures et politiques gouvernementales que des variables économiques, sociales et naturelles<sup>12</sup>.

Le second groupe de variables de Miller (1992) comprend des variables spécifiques au secteur d'activité ou aux produits comme la disponibilité en quantité et en qualité des ressources matérielles et humaines, le changement dans la demande du produit ou service

---

<sup>12</sup> Les incertitudes causées par la nature elle-même.

dû à la transformation de goût des consommateurs ou de l'existence des biens de substitution produits par les concurrents.

**Tableau 5.1 : Les dimensions du risque international de Miller (1992)**

Dimensions	Variables
<b>Environnement général</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Risque politique</b> : guerre, révolution, coup d'État, changements démocratiques, autres instabilités politiques.</li> <li>- <b>Politique gouvernementale</b> : réformes fiscales et monétaires, restrictions commerciales, nationalisations, réglementations, restrictions sur le rapatriement des bénéfices, etc.</li> <li>- <b>Macroéconomiques</b> : inflation, changements dans les prix relatifs, des taux de change, des taux d'intérêt et des termes de change.</li> <li>- <b>Sociales</b> : soulèvements sociaux, émeutes, manifestations, actes terroristes, etc.</li> <li>- <b>Naturelles</b> : tremblements de terre et autres catastrophes naturelles.</li> </ul>
<b>Secteur d'activité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Marché</b> : la qualité des produits, la variation au niveau de l'offre et de la demande.</li> <li>- <b>Produit</b> : changement dans les goûts des consommateurs, disponibilité des produits de substitution.</li> <li>- <b>Concurrence</b> : rivalité entre les concurrents existants, nouveaux entrants, incertitudes technologiques.</li> </ul>
<b>Entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Opération</b> : incertitudes liées au travail, à l'offre des intrants et à la production.</li> <li>- <b>Responsabilité légale de l'entreprise</b> : émission des produits nocifs pour les usagers et les non-usagers, pollution, etc.</li> <li>- <b>Clients</b> : défaut de paiement, solvabilité.</li> <li>- <b>Attitudes des employés et des managers.</b></li> <li>- <b>Incertitudes liées à la R&amp;D.</b></li> </ul>



Enfin, les variables spécifiques à l'entreprise sont reliées, d'une part, au climat social des travailleurs et à leur sécurité, à la solvabilité des clients, au comportement des employés et des managers par rapport aux intérêts de l'entreprise et, d'autre part, aux investissements en recherche et développement. Les risques résultant des variables spécifiques de l'entreprise, ou risques corporatifs, ne se matérialisent pas seulement sur les marchés étrangers. Ils existent également à l'échelle nationale. Cependant, ils y sont moindres pour deux raisons principales (Brouthers, 1995). Premièrement, les marchés étrangers ont des exigences significativement différentes de celles des marchés domestiques. Ensuite, les activités internationales sont par nature beaucoup plus difficiles à structurer et à contrôler. Bien que l'approche de Miller (1992, 1993) soit différente de la vision particulariste qui ne tient compte que d'une dimension du « risque-pays », comme le risque politique (Robock, 1971; Simon, 1982 et d'autres) ou le risque financier (Nagy, 1984; Sani et Bates, 1984, etc.), elle occulte une variable incontournable dans le contexte économique actuel : l'interdépendance et l'intégration économique favorisant le phénomène de contagion décrit dans les lignes précédentes. Une bonne compréhension du « risque-pays » nécessiterait la prise en compte de ces différentes dimensions.

### **5.3. Les nouveaux facteurs de risque issus de la crise des marchés émergents**

Pour bien cerner ces nouveaux facteurs, il serait utile de rappeler succinctement les mutations du système financier international dues à la mondialisation. Premièrement, le développement des nouvelles technologies de communication, comme le font remarquer Crockett et Cohen (2001), a favorisé une accélération de la circulation transnationale de la monnaie et des flux d'informations financières tout en permettant une diminution des coûts de plusieurs activités financières. Selon ces auteurs, les marchés financiers exercent une fonction de transmission d'informations sur la valeur des actifs entre les emprunteurs et les prêteurs. Ce développement facilite les transactions financières et exerce d'importants effets sur les économies d'échelle dans l'industrie financière mondiale. Deuxièmement, la libéralisation des marchés financiers qui se concrétise par la suppression des contraintes sur les activités de diverses institutions financières sur les marchés nationaux et la liberté des

mouvements transfrontaliers des capitaux et d'accès aux marchés financiers a donné un élan à ces marchés et favorisé l'émergence de plusieurs institutions locales ou étrangères capables de fournir des services bancaires et financiers. Les services offerts eux-mêmes se sont considérablement accrus et sont devenus très diversifiés et transnationaux. Troisièmement, les activités financières sont devenues plus importantes que les activités du commerce international portant sur les biens et services. À l'échelle de la planète, les marchés des capitaux sont ouverts 24 heures sur 24. Les flux y sont environ 70 fois plus élevés que ceux qui concernent les marchandises et les transactions dépassent 1 500 milliards de dollars chaque jour (Le Page, 2003). Il en résulte un découplage entre les activités financières et l'économie réelle (Plihon, 2000). Le développement des marchés financiers n'a plus de rapport direct avec le financement de la production et des échanges internationaux. Ce dernier est largement supplanté par les investissements financiers spéculatifs. Les capitaux se déplacent en fonction de la possibilité de réalisation des gains à court terme par les investisseurs internationaux. Enfin, les places financières sont désormais fortement interconnectées. Ce phénomène indissociable de la mondialisation facilite le déplacement des investisseurs d'un marché à un autre et amplifie le choc des crises financières.

Cette nouvelle organisation de la finance, comme le fait remarquer Plihon (2000), répond à la demande des acteurs qui dominent désormais le secteur financier international. Les institutions financières (banques, compagnies d'assurance, etc.), les investisseurs institutionnels (fonds de pensions, organismes de placement collectif en valeur mobilières et fonds spéculatifs, etc.) et les trésors publics nationaux préfèrent s'endetter ou placer sur les marchés des titres. Cette technique leur semble plus souple et moins coûteuse grâce à la suppression du coût de l'intermédiation. Pour les mêmes raisons de coûts et de souplesse, les services de trésorerie des grandes entreprises préfèrent eux aussi faire appel aux marchés des capitaux au détriment des prêts bancaires pour financer leurs investissements (Crockett et Cohen, 2001). La globalisation financière a ainsi eu pour effet de diminuer les flux de crédits bancaires. Cependant, le contexte que nous venons de rappeler brièvement peut amplifier les risques existants ou contribuer à l'apparition de nouvelles formes de

risques désignés collectivement sous le vocable de risque systémique (Mico, 1996). Les crises financières récentes, de par leur manifestation et leur origine, ont induit la nécessité de compléter le concept de « risque-pays » par l'incorporation de cette nouvelle dimension (GautriAUD, 2002).

Si l'idée du risque systémique est issue de la globalisation financière (Plihon, 2000), le terme n'est pas nouveau si on se réfère aux effets d'entraînement de la crise boursière de 1929 aux États-Unis (GautriAUD, 2002). Cependant, De Band et Hartmann (2000) et Summer (2003) mentionnent que le sens précis du risque systémique est ambigu. Il est rarement défini d'une manière explicite par les personnes qui l'utilisent (Mico, 1996). Kaufman et Scott (2003) ont regroupé les définitions du concept de risque systémique en deux catégories. La première catégorie se focalise davantage sur la transmission des chocs d'une unité aux autres et considère le risque systémique comme un risque de réaction en chaîne. Dans cette perspective, selon BIS<sup>13</sup> (1994), le risque systémique est le risque que le défaut d'un acteur de respecter ses engagements contractuels puisse en retour conduire à une réaction en chaîne au défaut des autres acteurs, créant ainsi de graves difficultés financières. Ces définitions soulignent la corrélation des sources des risques et une étroite interconnexion entre les institutions et les marchés. Elles mettent également en évidence le phénomène de contagion qui caractérise les crises de ces dernières années

La deuxième catégorie de définition se réfère à un « macro-choc » qui produit des effets négatifs simultanés sur toute l'économie locale ou sur les systèmes domestiques. En ce sens, le risque systémique renvoie à un événement affectant le système bancaire, financier ou économique dans son ensemble plutôt qu'une ou quelques institutions (Bartholomew et Whalen, 1985).

Longueville (1998) a proposé une définition plus large en se basant sur les variables macro et microéconomiques et l'interconnexion des événements générateurs du risque. Il a

---

<sup>13</sup> Bank for International Settlements.

décomposé le risque systémique en deux catégories suivant la nature des opérations concernées :

- le risque systémique de marché financier inhérent aux opérations de marché. Il est lié à la variation brutale et importante des prix d'actifs financiers;
- le risque systémique de crédit inhérent aux opérations de crédits avec des débiteurs privés.

Selon lui, le risque systémique se caractérise, d'une part, par l'existence d'une dégradation possible de l'environnement susceptible d'affecter négativement le bon déroulement et l'aboutissement des opérations commerciales et financières qui apparaissent a priori saines et, d'autre part, par la proportion élevée de firmes susceptibles de se retrouver dans une situation financière précaire. Mathis (2001), Plihon (2000) et Le Page (2003) s'inscrivent également dans cette vision plus large du risque systémique, mais introduisent dans leur définition la dimension internationale de ce risque. Ainsi, Mathis (2001) considère le risque systémique de contrepartie comme étant celui de la défaillance de nombreux débiteurs à la suite d'une dégradation de la situation économique du pays. L'idée sous-jacente est que des défaillances privées internes peuvent avoir des conséquences très importantes au niveau national puis international : des effets « boules de neige ». Pour Le Page (2003), la notion du risque systémique désigne le danger d'existence d'un effet de domino dès lors qu'une crise financière apparaît dans une région du monde développée ou émergente. Il considère les pays en émergence comme les principaux points de départ des crises financières à l'origine des risques systémiques, car ces pays sont les maillons faibles de l'économie mondiale. En effet, les pays émergents sont ceux qui connaissent une croissance économique rapide grâce au développement de leur marché financier et aux investissements internationaux tout en conservant d'importantes carences au niveau de leur structure économique et financière. Ces faiblesses structurelles rendent les marchés des capitaux émergents très volatils et engendrent des actions spéculatives qui déstabilisent le système financier mondial. À cet égard, Plihon (2000) décompose le processus de crise systémique en deux temps. D'abord, la spéculation déclenche la turbulence, amplifiée par les nouveaux instruments financiers. Ensuite, intervient la propagation de l'onde de choc à l'ensemble du

système financier planétaire par des « effets de contagion », les places financières étant désormais fortement interconnectées.

Comme on pourrait l'observer, en dépit du fait que la définition du risque systémique ne fait pas l'objet d'un véritable consensus parmi les auteurs, elle se fonde sur deux éléments fondamentaux : la faillite simultanée de plusieurs agents économiques due à des crises résultant de la fragilité et de l'instabilité de la sphère financière internationale, et la propagation des chocs par des effets de contagion. La mondialisation des économies multiplie les mécanismes de transmissions des crises (Gautrieaud, 2002) puisque l'effet de domino ne peut exister que si les économies sont fortement interdépendantes. Si l'on tente de définir le risque systémique aujourd'hui, il semble que l'on ne puisse pas s'empêcher de s'interroger à la fois sur les sources nationales de l'instabilité et de la fragilité et de contagion entre les pays.

### **5.3.1. Les sources nationales d'instabilité et de fragilité financière**

Chaque crise financière a sa spécificité et ses propres facteurs déclencheurs (Summers, 2000). Cependant, un élément semble les réunir. Elles sont directement issues des politiques d'ouverture extérieure et de libéralisation des mouvements des capitaux de court terme. Selon Biacabe (2000) et Longueville (1998), celle-ci pourrait être déstabilisante si elle n'est pas conçue avec un certain niveau de développement des systèmes bancaires ainsi qu'un minimum de transparence et d'éthique dans la sphère publique. Comme on a pu le constater, la libéralisation rapide des économies en émergence aux capitaux internationaux s'est accompagnée des crises et des turbulences financières résultant de l'imperfection de leur système financier. Depuis, des efforts ont été faits pour pallier les imperfections. Cependant, nombreux sont encore les pays en développement dans lesquels la réglementation est toujours insuffisante et tout ce qui concerne le fonctionnement du système financier, la conversion des titres, la garantie des marchés, la fiabilité et la diffusion des informations est inférieur au niveau des normes internationales. En se

penchant sur le cas spécifique des pays émergents, Le Page (2003) a identifié, en plus des mauvaises conditions de la libéralisation financière qui ayant abouti à un recours à des capitaux spéculatifs et à la fragilisation des systèmes financiers, trois facteurs à l'origine des crises récentes : la financiarisation des balances de paiements nationales, le triangle de compatibilité de Mundell et le rattachement de la monnaie nationale (ou le peg).

#### **a. La financiarisation des balances de paiements**

La crise mexicaine de 1994 constitue certainement un exemple parfait des effets pervers d'un système de financement des déficits fondé sur les marchés financiers. En effet, une analyse de la situation du Mexique à la veille de la crise révèle une proportion importante du secteur privé dans la structure de sa dette interne. Alors qu'en 1982, le Banco de Mexico<sup>14</sup> et les banques détenaient la plus grande part de la dette interne, en 1993, elle était financée à de plus de 58 % par le marché des titres (Rollinat, 1996). Selon Santiso (1997), en 1994, la dette publique mexicaine à court terme s'est développée et est détenue dans une proportion de 70 à 80 % par les non-résidents, en particulier les investisseurs institutionnels non bancaires que la faiblesse des taux d'intérêt américains et le tassement de la croissance dans les pays de l'OCDE ont incités à se reporter sur les placements en obligations et en actions plus attractifs dans les nouveaux marchés émergents. De plus, au cours de cette année, une grande partie de cette dette fut indexée sur le dollar. La remontée des taux d'intérêt aux États-Unis conjuguée à certains événements politiques (les troubles du Chiapas et l'assassinat, en mars 1994, du candidat à la présidence, Luis Donaldo Colosio) ont provoqué un reflux important des capitaux étrangers accentuant la pression sur le peso qui a connu une première dépréciation de près de 10 %. Dans ce contexte, pour soutenir la monnaie nationale, le gouvernement a largement puisé dans les réserves accumulées. Celles-ci sont passées de 29 milliards de dollars en février, à 7 milliards en décembre 1994. À la fin de l'année, le peso était dévalué de 15 % afin d'apaiser les investisseurs. Mais au lieu de cela, cette décision se solda par un vaste mouvement de panique qui s'est étendu par

---

<sup>14</sup> La Banque Centrale du Mexique.

mimétisme aux autres marchés émergents : c'est l'effet Tequila. Sur le marché des bonds du trésor, plus de 13 milliards de dollars, dont près de 10 milliards des prêts indexés sur le dollar, arrivèrent à échéance au début de l'année 1995, alors que le pays connaissait une fuite de capitaux importante, une forte dépréciation de la monnaie (le peso a perdu au total, entre décembre 1994 et février 1995, plus de 40 % de sa valeur) et un manque de devises. La production industrielle chuta alors de 15 % et le PIB de 6,2 %. Le cas du Mexique n'est pas particulier. En effet, Le Page (2003) mentionne qu'à la fin du siècle dernier, la part de l'endettement obligataire de l'Argentine dépassait 40 % de sa dette totale. Les travaux sur la crise asiatique ont montré que la situation des économies émergentes d'Asie était semblable à la veille de son déclenchement. En effet, à l'approche de la crise, la part de l'endettement à court terme de ces pays avait progressé. Entre 1994 et 1996, plus de 60 % des crédits en devises accordés à la Corée, l'Indonésie, la Malaisie et les Philippines étaient à court terme.

#### **b. Le triangle d'incompatibilité de Mundell**

La libéralisation croissante des capitaux place la théorie du triangle d'incompatibilité au cœur des réflexions sur les politiques de change des gouvernements. La théorie du triangle d'incompatibilité trouve son origine dans les travaux de Mundell sur les politiques économiques en économie ouverte. Elle fixe un certain nombre de contraintes qui limitent le champ des régimes de change qu'un pays peut adopter. Concrètement, le triangle de Mundell implique qu'une zone économique ne peut simultanément être en régime de change fixe, laisser circuler librement les capitaux et continuer à gérer sa politique monétaire de façon autonome. Ainsi, lorsqu'un pays souhaite adopter une politique de liberté totale de mouvement de capitaux, il est tenu de choisir un régime de change flexible ou de limiter l'autonomie de sa politique monétaire. Il ne pourrait concilier durablement les trois caractéristiques sans s'exposer à de brutaux mouvements de change conduisant à la rupture. Le système de taux de change fixe de Bretton Woods garantissait une certaine autonomie des politiques monétaires, mais ne pouvait fonctionner qu'avec une

libéralisation limitée des mouvements des capitaux. Avec l'abandon de ce système, le principe d'incompatibilité fut violé. Les mouvements des capitaux acquièrent une libéralisation croissante, mais au prix d'une grande instabilité des changes. Les crises du SME (Système Monétaire Européen), de septembre 1992, puis de l'été 1993, ainsi que la crise asiatique sont des exemples de violation de triangle d'incompatibilité. Biacabe (2000) explique qu'en libéralisant les mouvements des capitaux, les pays de l'Europe de l'Ouest et de l'Asie auraient dû renoncer à l'autonomie de la politique monétaire pour les premiers et à la stabilité des changes pour les seconds. En effet, peu après la libéralisation totale des mouvements des capitaux en 1993, le SME a été soumis à des crises spéculatives. Les pays européens, dont la France, qui avaient essayé de conserver l'autonomie de leur politique monétaire avaient subi des attaques spéculatives violentes sur leur monnaie. Les pertes de devises subies par les banques centrales ont forcé les gouvernements à lâcher sur la stabilité du taux de change et à abandonner la politique d'autonomie financière. Dans le cas des pays émergents de l'Asie et de l'Amérique Latine, l'utilisation d'un taux de change fixe entre le dollar et les monnaies locales est considérée comme garante de la crédibilité et de la stabilité de l'environnement économique national. Effectivement, ces économies ont su bénéficier d'une période de croissance et avoir de bonnes performances en matière d'inflation de leur économie grâce à un lien fixe entre les monnaies locales et le dollar. Cependant, selon la logique de Mundell, ce lien est difficilement soutenable compte tenu de la libre circulation des capitaux. Crozet et al. (2001) établissent d'ailleurs un lien entre les effets pervers de la fixité des taux de change et la crise asiatique. Ils expliquent que le système de parité fixe entre les monnaies exposées aux attaques spéculatives (baht, ringgit, roupie, peso) et le dollar explique en grande partie cette crise. En effet, l'afflux des capitaux dans les marchés émergents asiatiques qui a suivi la crise mexicaine ne s'était pas traduit par un ajustement des taux de changes dû au système de parité fixe. Il en résulte une expansion de la masse monétaire à l'origine du boom immobilier, d'une bulle spéculative sur le marché des actions et des effets inflationnistes. Pour stériliser ces effets et défendre la stabilité de leur monnaie, les autorités monétaires ont élevé les taux d'intérêt qui a eu une répercussion immédiate sur les entreprises auxquelles ont été consentis des financements à court terme en dollars. La décision de laisser flotter les monnaies qui s'en est suivie, pour



soulager les entreprises asphyxiées, a poussé les investisseurs privés étrangers, notamment les fonds de pension et les banques étrangères, à céder les titres qu'ils détenaient et à délocaliser leurs capitaux. Or, tout pays souffrant d'un reflux des capitaux connaît également une forte baisse de son économie. Cette discussion sur le système de parité fixe nous mène à une autre relative aux pièges d'un arrimage de la monnaie nationale à une monnaie étrangère (le Peg).

### c. Les pièges d'un arrimage de la monnaie locale à une monnaie étrangère

Les économies gagnent une certaine crédibilité monétaire en rattachant leur monnaie locale à une monnaie plus forte (LeBaron et McCulloh, 2000). Comme nous venons de l'expliquer dans la section précédente, l'arrimage des monnaies locales au dollar a permis aux pays émergents de l'Asie et de l'Amérique Latine de donner une certaine crédibilité à leur monnaie et d'attirer des capitaux étrangers nécessaires à leur développement économique. De même, selon LeBaron et McCulloh (2000), les deux groupes de pays de l'Afrique Subsaharienne ayant adopté le franc CFA<sup>15</sup> ont pu éviter les inflations endémiques fréquentes dans les pays voisins et ont bénéficié, depuis les années 1980, d'une croissance en moyenne plus élevée que celle des pays n'appartenant pas à la zone. Cependant, si le taux d'inflation du pays dont la monnaie sert de référence est inférieur à celui du pays qui a arrimé sa monnaie, l'économie de celui-ci perd progressivement sa compétitivité prix (LePage, 2003). De même, une forte appréciation de la monnaie de référence induit une surévaluation de la monnaie arrimée se traduisant par une détérioration de la compétitivité prix des exportations. Dans ce contexte, le pays qui adopte cette pratique a alors le choix entre :

- un niveau très élevé du taux d'intérêt qui provoque la récession comme c'était le cas du Mexique en 1994 et de l'Argentine de 1998-2001;

---

<sup>15</sup> Communauté Financière Africaine. Le franc CFA est rattaché au franc français, depuis octobre 1948 puis à l'Euro, par une parité fixe. La zone Franc a été longtemps considérée comme un ensemble relativement isolé des turbulences continentales jusqu'à la deuxième moitié de la décennie quatre-vingt où elle a été touchée par une crise financière et structurelle.

- une dévaluation de la monnaie nationale qui entraînera une hausse de l'inflation, comme ce fut le cas de la Russie en 1998, ou une augmentation du poids de la dette extérieure, comme l'a illustré la situation du Mexique en 1994 et des pays rudement touchés par la crise asiatique de 1997. Dans le cas des pays de la zone franc, la dévaluation du franc de 50 % en 1994 a exercé une pression phénoménale sur les entreprises et le pouvoir d'achat de la population.

### 5.3.2. L'effet contagion

Depuis les crises financières de la dernière décennie, plusieurs chercheurs et auteurs ont pris conscience de l'importance des sources de contagion dans l'explication des turbulences économiques et financières internationales. Selon Sander et Kleimeier (2002), la « contagion » devient le mot clé largement utilisé aujourd'hui pour les événements relatifs à ces crises. Fratzscher (2003) a défini la contagion comme la transmission d'une crise à un pays particulier à cause d'une interdépendance réelle et financière avec les pays affectés par une crise. Ainsi, l'effet contagion s'explique par le fait que l'origine d'une crise soit liée à une autre crise déclenchée ailleurs, plutôt qu'à la faiblesse des fondamentaux domestiques. Selon Fratzscher, en ignorant cet effet et en se focalisant uniquement sur les variables macroéconomiques spécifiques à un pays, les économistes semblent manquer d'explication au caractère régional, voire mondial des crises financières internationales récentes. Cependant, dresser une liste des facteurs de contagion semble difficile et comporte toujours une bonne part d'arbitraire (Le Page, 2003). Summers (2000), dans un article publié dans *The American Economic Review*, a identifié sept facteurs de propagation des crises :

- les chocs communs à de nombreuses économies (comme les chocs pétroliers) touchant simultanément les exportations des matières premières des pays;
- les liens commerciaux transférant les chocs des prix relatifs et de revenu (demande) d'un pays à un autre;
- les dévaluations compétitives entre les pays concurrençant entre eux ou dans un marché tiers peuvent expliquer la dévaluation excessive de plusieurs monnaies;
- les liens financiers qui induisent une corrélation entre les marchés des capitaux;

- les phénomènes de manque de liquidité sur certains marchés (comme la crise russe de 1998);
- les « externalités de réputation » qui propagent le pessimisme des investisseurs d'une économie à d'autres zones aux caractéristiques structurelles proches.

Le Page (2003) explique également que la similitude entre les structures économiques et financières agit comme facteur de contagion à travers les primes de risque appliquées aux pays. En prenant l'exemple des pays émergents, il mentionne que la prime de risque appliquée à ces pays concerne en général l'ensemble des économies de ce type. Dès que l'une d'entre elles est touchée, elle s'accroît souvent pour tous, ce qui est à l'origine des propagations des difficultés financières. Ce fut le cas de l'Argentine en 2001. Les difficultés de ce pays se sont répercutées sur les primes de risques de l'ensemble des pays émergents. Le dernier facteur identifié par Summers (2000) est relatif à l'irrationalité de certains investisseurs pouvant conduire à un reflux des capitaux de plusieurs marchés sans porter une attention particulière aux fondamentaux des pays. L'effet Tequila est une illustration du rôle aussi important que nocif du changement d'attitude des investisseurs institutionnels dans le phénomène de contagion. Plusieurs facteurs peuvent concourir à la propagation de la crise profonde dans laquelle le Mexique est entré en 1994-95. Cependant, Fratzscher (2003) ainsi que Frankel et Schmukler (1998) l'attribuent en grande partie aux comportements moutonniers dans les marchés financiers. À cet égard, Goldstein (1998) argumente qu'une crise dans un pays pourrait constituer un « wake-up call » pour les investisseurs de réévaluer les fondamentaux des autres pays. Cette pratique accroît le degré de corrélation des mouvements des marchés financiers et la possibilité de propagation des crises à travers les économies. Le processus de propagation est amplifié par les comportements de « contagion mimétique » (Plihon, 2000), c'est-à-dire que même si leurs jugements sont corrélés avec des événements précis, les investisseurs ne les forment plus en fonction de leurs propres critères, mais en supputant ceux des autres.

En adoptant une définition plus restreinte, mais tout aussi intéressante, Sander et Kleimeier (2002) ont distingué la contagion pure de la contagion simple. Selon eux, une contagion pure intervient dans des situations non anticipées où le processus de transmission lui-même

se modifie durant les périodes de crise. On parle aussi de contagion pure quand les investisseurs ou les autres agents financiers changent les règles d'évaluation régissant la finance internationale. La contagion simple est causée par des chocs communs à un certain nombre de pays ou par des liens normaux d'interdépendance commerciale ou financière entre les pays. Calvo et Reinhart (1996) ont eux aussi identifié deux types de contagion :

- le « fundamentals-based contagion » qui survient quand le pays affecté est lié à d'autres pays par des relations commerciales et financières;
- le « true contagion » qui se manifeste par des chocs communs.

Afin de mettre plus d'accent sur les relations d'interdépendance entre les pays, il semble possible d'adopter une classification légèrement différente, mais qui se rapproche davantage de celle de Le Page (2003) et de Fratzscher (2003). Cette classification regroupe les sources de transmission en deux catégories : les facteurs financiers qui s'associent aux liens financiers directs et indirects entre les pays et les facteurs réels ou commerciaux qui traduisent l'interdépendance commerciale entre les pays. Il faut avoir à l'esprit qu'il peut être souvent difficile de faire une distinction nette entre ces deux sources de transmission. En effet, dans leurs travaux, Kaminsky et Reinhart (2000) ont remarqué que plusieurs pays qui sont économiquement interdépendants le sont aussi financièrement.

#### **5.4. Diminution des formes dures de risque politique**

Le changement complet d'attitude des gouvernements à l'égard des entreprises étrangères a eu pour effet le recul progressif de la nationalisation ou de l'expropriation des propriétés étrangères observées depuis la dernière moitié des années 1980. L'évolution dans la propriété des entreprises étrangères semble être l'inverse de ce qui prévalait dans les années 70, où les pays ont procédé à de nombreuses expropriations et nationalisations des propriétés privées étrangères. En effet, alors que partout dans le monde, les privatisations sont au programme des politiques économiques (Chaigneau, 2001), les politiques de nationalisation sont pratiquement délaissées par les gouvernements. Andreff (2003)

mentionne que de 1960 à 1976, 1 369 filiales internationales ont été nationalisées dans les pays en développement, 15 de 1980 à 1985 et pratiquement aucune depuis lors.

La concurrence que se livrent les États pour attirer les investissements directs étrangers les pousse également à des exercices accomplis de diplomatie économique (Chaigneau, 2001) à travers les missions commerciales ou des voyages organisés. Comme l'affirme De Senarclens (2002), les chefs d'État ou de gouvernement ne se sont jamais autant dépensés pour défendre les intérêts de leurs grandes entreprises transnationales. La plupart des pays occidentaux aident leurs entreprises à l'étranger en intervenant directement auprès du gouvernement des pays hôtes. Une illustration éloquente, mais pas d'exception, de cette pratique est l'intervention du président américain dans le contrat civil obtenu par la société Boeing en Arabie Saoudite en 1994 (Chaigneau, 2001). En conséquence, les risques politiques sont devenus plus subtils et complexes. Selon Roudaut (2001), les nouvelles difficultés rencontrées par les investisseurs internationaux sont la corruption, l'insécurité juridique, les fraudes douanières, la concurrence du secteur informel, les crimes organisés, l'incompétence des autorités locales et les conflits de pouvoir entre autorités décentralisées. Ces problèmes illustrent la réalité « des risques occultes que l'on peut interpréter comme étant une défaillance de l'État de droit du pays d'accueil ». Citant une enquête réalisée par le *Merchant International Group*, en 1999, et le rapport 2000 du Conseil des Investisseurs en Afrique, Roudaut explique que parmi les raisons qui sont les causes des échecs des entreprises européennes et américaines sur les marchés internationaux, surtout ceux en émergence et en transition, figurent en grande place les problèmes énumérés ci-dessus.

### **5.5. Émergence des variables culturelles comme dimensions du « risque-pays »**

Les changements dans l'environnement politique international, comme nous l'avons expliqué dans le chapitre précédent, ont eu un profond effet aussi bien sur les relations internationales que domestiques des pays. La géopolitique mondiale, les structures et les relations commerciales ont commencé à changer de telle façon que les théories et modèles

traditionnels offrent peu d'éléments d'analyse et de compréhension. Le champ de recherche sur le « risque-pays » n'a pas dérogé à cette situation. Les premières théories sur le sujet occultent les variables culturelles dont on ne peut ignorer la prégnance dans l'analyse du monde des affaires contemporain. En effet, de degré de gravité et de complexité différents, les conflits de la période d'après guerre froide illustrent tous le fait que l'une des caractéristiques du nouvel ordre mondial est l'émergence de l'appartenance culturelle ou ethnique comme un repère identitaire et une source d'instabilités internes qui s'intensifient, débordent les frontières nationales et engendrent des problèmes politiques et de sécurité internationale. L'appartenance à un groupe ethnique peut être basée sur diverses caractéristiques uniques au groupe comme les coutumes, la langue, des ancêtres communs, la religion, la patrie et la race. Cependant, comme l'ont montré les événements qu'ont connus l'ex-Yougoslavie, le Liban et l'ex-URSS, la langue et la religion sont sans doute les deux plus importantes composantes d'une appartenance ethnique (Weiner, 1992). Dans cette perspective, la diversité de langue ou de religion dans un pays pourrait conduire à une plus grande instabilité politique et sociale (Mauro, 1995; Annett, 1999), tandis qu'une homogénéité ethnique pourrait prévenir le pays contre cette instabilité. Bowen (1996) argumente de son côté que ce sont les relations qu'entretiennent les groupes ethniques entre eux qui sont les causes principales des conflits. En se basant sur ce critère, les conflits ethniques peuvent être expliqués par la diversité et la politisation ethnique (Carment, 1994 ; Crawford, 1998) ainsi que la situation économique du pays (Crawford, 1998).

### **5.5.1. La diversité et la politisation ethnique**

Certains auteurs insistent sur l'équilibre ethnique du pays comme un facteur causal des conflits. En effet, Caselli et Coleman II (2002) ainsi que Carment (1994) expliquent que la probabilité de conflits sociaux est très élevée si le pays est constitué de groupes ethniques d'égale importance. C'était le cas de la Yougoslavie. Par contre, une minorité ethnique dont la population est moindre, mais concentrée sur un espace géographique comme celle de l'Inde, des États Baltes, de Sri Lanka et de la Turquie, peut prédisposer l'État à prendre des

mesures coercitives. Comme l'illustre la situation des Kurdes de la Turquie et des Tamouls du Sri Lanka, ces mesures peuvent conduire à une marginalisation des minorités qui pourrait devenir une source de revendications indépendantistes et de violents conflits. Aujourd'hui, au Sri Lanka tout comme en Turquie d'ailleurs, la guerre civile est toujours d'actualité sous forme d'actes terroristes isolés et d'émeutes. Par exemple, en juillet 2001, après un attentat sur la base aérienne militaire contiguë de l'aéroport international, les terroristes furent repoussés vers l'aéroport. Dans les combats, trois avions sur six, de la compagnie Air Lanka, ont été détruits et un kamikaze tamoul se transforma en bombe humaine au milieu de l'aéroport faisant plusieurs morts. L'espoir d'un règlement du problème Tamoul qui représente un coût politique et économique énorme au Sri Lanka s'éloigna de plus en plus avec l'élection, en novembre 2005, de Mahinda Rajapakse, allié aux ultranationalistes bouddhistes farouchement opposés aux concessions envers les guérilleros. Le troisième cas de figure est lorsque le groupe ethnique minoritaire a une population relativement importante et concentrée sur un espace géographique comme le cas du Soudan. Cette situation constitue non seulement une grande menace, mais permet aussi à la minorité ethnique de posséder d'importantes ressources pour sa propre défense. Dans ce cas, même si l'État est hostile à la minorité, sa capacité d'intimidation est réduite. Ces différentes illustrations montrent aussi que la simple présence d'une diversité de groupes ethniques n'est pas suffisante pour conduire à la violence. Comme l'explique Crawford (1998), l'identité culturelle ou ethnique ne pourrait mener à un conflit lorsqu'elle devient un critère de discrimination ou une source de privilège dans la répartition des ressources économiques et politiques, des droits et de la protection.

### **5.5.2. Les causes économiques des conflits ethniques**

Des raisons économiques sont aussi évoquées par certains auteurs pour expliquer la possibilité d'avènement d'un conflit ethnique dans un pays. Selon Crawford (1998), les facteurs économiques peuvent augmenter la probabilité d'un conflit ethnique de quatre manières : premièrement, comme nous l'avons expliqué précédemment, la politisation

ethnique ou la discrimination basée sur l'identité culturelle peut engendrer des conflits sociaux. Crawford explique que dans plusieurs régions où les conflits ethniques ont éclaté, une « division de travail » sur une base ethnique ou sectaire a historiquement prévu l'assignation préférentielle des ressources à des groupes culturels particuliers. À long terme, la politique préférentielle peut avoir deux effets. Elle peut conduire, d'une part, à un ressentiment collectif de la part de l'ethnie discriminée et, d'autre part, à des revendications du groupe culturel privilégié des droits sur les ressources en se basant sur les dispositions prises par le passé. Par exemple, la population de la région de l'Abkhazie, en Georgie, exploitait les fermes les plus riches et son contrôle sur l'administration locale lui permettait d'être économiquement avantagée par rapport aux paysans géorgiens, dont les fermes collectives sont moins subventionnées et subissent des contrôles rigoureux du pouvoir central. Cette discrimination économique a poussé les Géorgiens vivant en Abkhazie à demander que cette région soit une partie intégrante de la Géorgie alors que les Abkhazes, plus avantagés par le système, réclament leur autonomie<sup>16</sup>. De même, en Inde, l'escalade de la violence dans la région de la Punjab trouve son origine dans divers événements sociaux et économiques (Singh, 1998). Les pratiques discriminatoires exercées à l'encontre des Sikhs de la région de Punjab leur ont donné de l'énergie pour se lever contre le gouvernement central et demander l'indépendance de la région. En effet, la politique du gouvernement central de faire de cette région le grenier de l'Inde a créé une méfiance chez les fermiers Sikhs. Pour encourager l'agriculture dans la région, le gouvernement central qui contrôlait fermement les décisions d'investissement, la privait des investissements industriels. Les Sikhs, par ailleurs, percevaient les Hindous comme dominant dans le commerce et les salaires plus hauts qu'ils payaient encourageaient un afflux d'ouvriers hindous de l'Inde Orientale au Punjab, alors que le taux de chômage chez les Sikhs est resté très élevé. De plus, le gouvernement central avait délibérément réduit le recrutement de Sikhs dans les forces armées, changeant complètement une vieille tradition qui, dans un sens, avait longtemps fonctionné comme une valve de sécurité dans la région.

---

<sup>16</sup> Les Abkhazes ont développé un mouvement séparatiste auquel s'oppose le pouvoir géorgien.



Le manque de ressources matérielles peut également affaiblir les institutions politiques et les empêcher d'assurer la stabilité sociale. Sur ce point, Crawford (1998) mentionne qu'un État économiquement faible et qui n'a pas une forte autorité pourrait permettre aux « entrepreneurs » politiques d'exploiter les divisions ethniques de manière à les conduire à la violence. Les États jouent donc un rôle important dans l'atténuation ou l'encouragement de la politisation des groupes culturels ou religieux. En effet, ce sont les institutions politiques qui peuvent mettre en place des politiques qui prohibent ou non la discrimination culturelle.

Comme Lénine, le dirigeant de la révolution soviétique de 1917, l'expliquait à juste titre, la question nationale est « avant tout une question de pain ». En effet, les facteurs économiques n'affectent pas seulement le pouvoir des institutions publiques, mais créent dans la base des conditions qui rendent les groupes sociaux plus réceptifs aux manipulations des « entrepreneurs politiques » ou de l'élite politique. Les crises économiques fournissent souvent une justification concrète pour des revendications politiques pouvant se transformer en une rupture sociale et en une dislocation radicale des communautés. Par exemple, les années 1990 ont coïncidé avec une baisse économique spectaculaire en République Démocratique du Congo (RDC, l'ex Zaïre). Durant cette période, le pays a connu un taux d'inflation écrasant de 10 000 %. Au fond, cette situation économique catastrophique a favorisé une « épuration ethnique » dans la province du Katanga. Cette région est connue comme les poumons économiques de la RDC grâce à ses exploitations minières. De 1993 à 1994, le gouverneur de la province du Katanga a initié une véritable persécution des Kasaï qui ont vécu dans la région depuis plus de deux siècles. Les Kasaï étaient plus riches que les Katangais et occupaient des postes plus importants. Selon la MONUC<sup>17</sup>, des milliers de Kasaï ont été tués et plus de 500 000 séquestrés dans des conditions inhumaines avant d'être évacués dans la province voisine de Kasaï, où la plupart d'entre eux n'avaient jamais mis pied auparavant. Les tensions dans la région ont eu aussi pour conséquence une pénurie d'ouvriers qualifiés et une baisse de la production

---

<sup>17</sup> Mission de l'Organisation des Nations Unies en R.DC.

minière. Entre 1989 et 1995, la production du cuivre a baissé de 442 000 tonnes à 33 000 tonnes seulement. Bien que la tension ethnique ait un peu diminué ces dernières années, il y a toujours le risque d'une flambée de violence, particulièrement pendant les périodes préélectorales où l'appartenance ethnique peut être exploitée à des fins politiques. Ce point de vue est également partagé par plusieurs auteurs, particulièrement Chua (2003) qui explique que les tensions ethniques sont le résultat de la domination d'une minorité ethnique économiquement forte. Le pouvoir économique dont dispose cette minorité serait accru avec les politiques économiques néolibérales alors qu'au même moment, ces mêmes politiques appauvrissent la majorité de la population.

Le dernier facteur énuméré par Crawford (1998) découle directement des précédents. Selon lui, les leaders politiques qui ont la possibilité d'offrir aux populations désavantagées des ressources tangibles sont les plus probables de gagner l'appui des groupes ethniques ou culturels. Crawford mentionne que les actions des groupes ethniques ne seront que sporadiques si ceux-ci ne disposent pas de ressources tangibles. La disponibilité de ressources détermine la durée ainsi que l'envergure des conflits ethniques ou religieux et dépend de deux conditions : le degré auquel les critères culturels ont historiquement été utilisés dans la répartition des ressources<sup>18</sup> et l'importance des ressources fournies par les alliances internationales.

Comme indiqué dans le chapitre précédent, quelles que soient leurs sources, un fait semble être certain aujourd'hui s'agissant des conflits ethniques ou culturels. Ils se « transnationalisent ». Les racines de cette « transnationalisation » peuvent se trouver dans plusieurs facteurs. On pourrait distinguer les répercussions économiques sur les pays partenaires par l'intermédiaire de liens commerciaux et la transmission des conflits même à d'autres pays, voisins ou non. Keller (2002) note que lorsqu'il existe des groupes ethniques parents dans des pays voisins, les conflits ethniques peuvent intentionnellement ou non

---

<sup>18</sup> Dans les systèmes politiques favorisant les critères culturels dans l'allocation des ressources, certains leaders pourraient amasser celles-ci à des fins de mobilisations politiques.

devenir transnationaux. La diffusion des conflits implique des flux de l'information d'une communauté ethnique ou d'un État à une autre communauté ou à un autre État qui présente déjà une forte probabilité d'instabilité basée sur le pluralisme culturel. Les informations, qu'elles soient vraies ou fausses, servent de détonateurs aux tensions sociales dans ces communautés ou pays. L'escalade pourrait également impliquer des alliances d'affinité formées avec des groupes au-delà des frontières nationales. Lake et Rothchild (1998) mentionnent, par exemple, que les groupes ethniques ou religieux peuvent s'allier avec des communautés transnationales apparentées, avec comme résultats les débordements des conflits de frontière. Ces alliances peuvent se matérialiser sous forme d'aide financière, d'appui logistique, de mise à disposition de personnel, etc. C'était le cas des Tutsis au Rwanda, il y a une dizaine d'années, qui avaient noué une alliance avec les Hima de l'Ouganda dans le but d'envahir le Rwanda et de renverser le gouvernement Hutu. Le terrorisme international que connaît le monde ces dernières années est aussi une preuve du développement de la collaboration des mouvements terroristes ou de revendication.

### **5.6. Proposition d'un cadre conceptuel global**

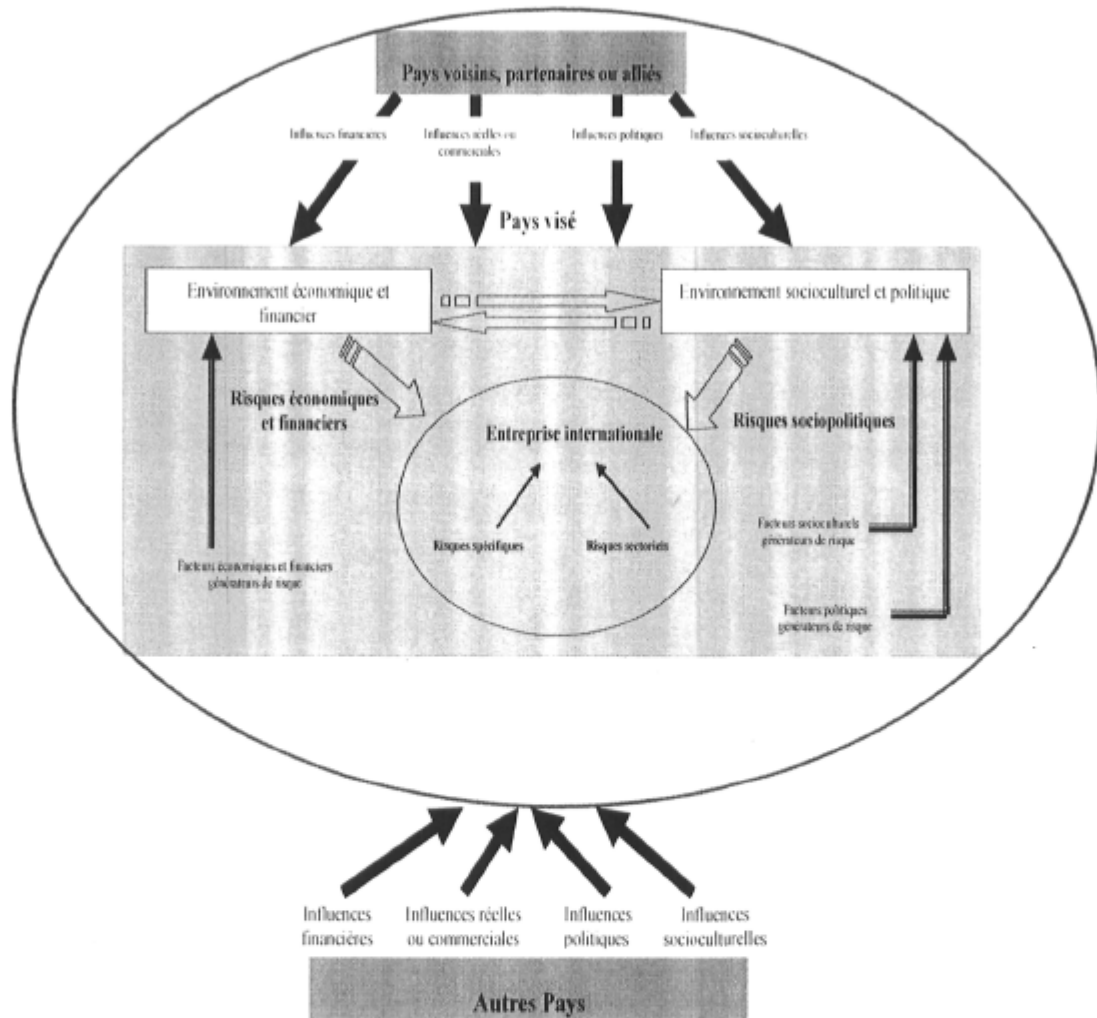
Les différents points développés précédemment nous ont permis de constater, premièrement, que le nouveau paradigme international a entraîné une diminution substantielle des principales composantes traditionnelles du « risque-pays. » La multiplication des accords bilatéraux de protection et de promotion des investissements, la disparition de l'idéologie communiste et l'avènement du libre-échange ont considérablement limité l'occurrence de ces formes de risque. Les faits générateurs des risques politiques ne s'expriment plus sous des formes aussi franches et simples, comme l'expropriation et la nationalisation. En outre, l'avènement de l'économie libérale et mondialisée a conduit à un certain nombre d'évolutions parmi lesquelles la dérégularisation financière et la « marchandisation » de la finance internationale qui, avec l'implication des acteurs financiers privés et des infrastructures mal adaptées à la rapidité et aux volumes des transactions, contribuent à l'apparition des crises financières croissantes très loin des risques souverains. Deuxièmement, les variables culturelles prennent beaucoup

d'importance dans l'environnement international actuel. Les différences culturelles semblent devenir au cours de ces dernières années des sources essentielles d'instabilités sociales, politiques et économiques. Enfin, comme nous l'avons vu dans le deuxième chapitre, les phénomènes de la mondialisation et de la régionalisation s'accompagnent d'une interdépendance commerciale et financière, structurelle dans les processus de production, culturelle et décisionnelle. On peut donc en toute logique considérer que ces interdépendances sont autant des facteurs de risque entre les pays de par les canaux de transmission qu'elles constituent et l'influence qu'elles ont sur chaque pays. L'élargissement du risque peut être mis en évidence par :

- l'extension des difficultés inhérentes d'un pays à d'autres pays de la région. Ainsi, des événements locaux de types conflits ou crises économiques et financières prennent des proportions transnationales à cause des relations d'interdépendance régionale, voire mondiale entre les pays;
- l'émergence des sources régionales ou transnationales de risque reliées aux décisions d'instances régionales et transnationales.

L'augmentation et l'apparition de nouvelles sources de risque imposent de repenser la notion de « risque-pays » et de développer une approche d'analyse adaptée au nouveau paradigme international.

Figure 5.1 : Cadre conceptuel global



La revue de littérature présentée dans le premier chapitre souligne très bien les contributions des approches traditionnelles du « risque-pays », mais aussi leurs insuffisances. Ces approches, essentiellement construites autour de la notion du territoire et de la souveraineté nationale, sont dans certains cas, particularistes et ne permettent pas d'avoir une vision globale du « risque-pays ». Dans d'autres cas, les chercheurs se sont seulement intéressés aux sources internes du risque, ignorant de ce fait les influences extérieures. Ces constats nous amènent à proposer un cadre conceptuel global du « risque-pays » schématisé par la figure 5.1. Ce cadre s'inspire de l'approche d'analyse multidimensionnelle proposée par Miller (1992), à laquelle nous ajoutons les influences régionales et mondiales. Ainsi, le cadre conceptuel global proposé met en relief trois dimensions : les sources de risque issues de l'environnement spécifique de l'entreprise, celles de l'environnement général du pays hôte et les influences régionales ainsi que mondiales. Chacune de ces catégories englobe un certain nombre de composants de risque. Il faudrait aussi mentionner que ces composants ne sont pas des variables définitives que nous chercherons à tester par une étude pratique. Il s'agira plutôt d'essayer d'identifier et trouver les facteurs importants générateurs du risque pour les entreprises sur les marchés étrangers. Ainsi, comme le proposent Miles et Huberman (1994), c'est seulement après l'« étude empirique » que nous pourrions tenter d'affiner le cadre conceptuel global afin de proposer un cadre d'analyse du « risque-pays » dans le contexte actuel de la mondialisation.

### **5.6.1. Les risques spécifiques à l'entreprise et à son industrie**

Bien que la littérature sur le risque relatif à l'environnement général d'une entreprise soit relativement abondante, l'environnement industriel reste encore très peu exploré (Miller, 1992). Toutes les entreprises ne sont pas exposées de la même manière à un « risque-pays ». Dépendamment du secteur économique dans lequel elles évoluent, leur degré d'exposition au risque diffère. Ramcharram (2000) remarque à cet effet que certains secteurs économiques tels que les services publics, les industries stratégiques, les petites et moyennes entreprises qui pourraient être développés par les entrepreneurs locaux sont souvent fermés aux investisseurs étrangers. Par contre, ceux-ci sont sollicités si leurs

objectifs sont compatibles avec ceux du gouvernement du pays hôte. Il faut aussi remarquer qu'en dépit de l'ouverture croissante des marchés, plusieurs pays, surtout ceux en développement, considèrent que les ressources naturelles ne doivent pas être utilisées par les entreprises multinationales pour faire des profits, mais doivent plutôt servir à promouvoir le bien-être de la population (Fatehi et Safizadeh, 1994). Ces exemples illustrent bien le fait que les entreprises multinationales sont sujettes à des comportements discriminatoires du gouvernement du pays hôte compte tenu du degré d'importance de leurs activités pour ce pays. D'autres difficultés liées à l'approvisionnement en inputs, au changement non prévu dans la demande des outputs ou aux rivalités interfirmes pourraient affecter négativement dans leur ensemble les activités des entreprises d'un secteur donné. Ces facteurs d'incertitude peuvent fortement être influencés par l'environnement international (Miller, 1992). Cependant, contrairement au premier groupe de facteurs, les incertitudes relatives à ces derniers facteurs pourraient être atténuées avec la connaissance du marché.

Il est aussi important pour les entreprises de tenir compte des facteurs du risque portant sur leur environnement direct ou celui de leurs projets internationaux. Dans ce cas, l'analyse porte généralement sur les facteurs relatifs à leurs marchés spécifiques tels que la force des concurrents, les produits ou services de substitution, la capacité des partenaires, les nouveaux entrants, etc., ou sur les risques en rapport avec les aspects techniques de leurs projets. Cette dimension est très importante pour une analyse globale des risques courus par les entreprises sur un marché étranger, mais nécessiterait une approche sélective qui s'attache davantage à une micro-analyse du risque et qui prendrait en compte le cas de chaque entreprise dans un secteur industriel spécifique. Dans le cadre de cette recherche, qui s'intéresse particulièrement aux risques sociopolitiques ainsi qu'économiques et financiers affectant toutes les entreprises étrangères dans un pays, nous privilégierons une « macro-analyse ». La figure 5.2 présente le cadre d'analyse provisoire d'analyse du « risque-pays ». Comme on peut le remarquer, nous nous intéresserons davantage aux deux dernières dimensions du « risque-pays » présentées dans le cadre conceptuel global : les variables de l'environnement général et de transmission, sans pour autant oublier que les

entreprises internationales doivent aussi tenir compte des facteurs de leur environnement spécifique pour répondre aux incertitudes des marchés étrangers.

### **5.6.2. Les variables de l'environnement général interne du pays hôte**

Tel que mentionné dans les sections antérieures, les entreprises qui opèrent sur les marchés étrangers interagissent forcément avec les gouvernements des pays hôtes à différents niveaux et sont affectées par la situation sociopolitique et économique de ces pays. Les variables relatives à l'environnement général interne du pays hôte pourraient être associées aux décisions du gouvernement, aux conditions économiques ou aux événements sociopolitiques constituant des menaces pour les activités des entreprises ou causant à celles-ci une perte des profits espérés après leurs investissements. En somme, le risque inhérent à l'environnement général du pays hôte peut regrouper deux dimensions : une dimension sociopolitique et une dimension économique et financière.

#### **5.6.2.1. La dimension sociopolitique**

Le risque sociopolitique se réfère à l'ensemble des événements sociaux, des décisions et des actions politiques ou administratives pouvant occasionner des situations d'instabilité d'ordre politique et social et causer des pertes ou des dommages pour les entreprises oeuvrant sur les marchés étrangers. Les actions politiques et administratives génératrices du risque pour les entreprises peuvent être associées aux obstacles tarifaires et non tarifaires imprévus ou à une situation de défaillance de l'État de droit du pays d'accueil, tel que nous l'avons expliqué précédemment. L'occurrence des formes radicales du risque politique semble être limitée dans le contexte international contemporain. Les incertitudes d'origine sociale résultent des difficultés inhérentes aux actions collectives générées par une différence entre les valeurs propres à un groupe et celles incarnées dans les institutions qui les gouvernent ou par un mauvais partage des ressources. Elle apparaît dans un contexte caractérisé par des agitations et manifestations sociales, des émeutes ou des mouvements



terroristes. Les formes les plus désastreuses de ces mouvements sociaux sont les conflits ethniques armés. La possibilité d'avènement de ces conflits pourrait être accrue par l'existence de certaines conditions facilitatrices.

### **5.6.2.2. La dimension économique et financière**

Les incertitudes économiques et financières<sup>19</sup> sont liées aux fluctuations dans le niveau d'activité économique et financière du pays hôte. Elles peuvent être associées à l'inflation des prix générale ou aux mouvements dans les prix relatifs des inputs (Miller, 1992), aux mouvements incertains des taux de change et d'intérêt ainsi qu'à l'imposition de restrictions sur les sorties des capitaux en devises étrangères. Les faits générateurs de ces incertitudes se trouvent dans les différents facteurs d'instabilité et de fragilité à l'origine des crises récentes. Ces facteurs sont aussi bien liés à la capacité, aux comportements et aux actions des États que des acteurs privés.

### **5.6.3. Les variables de transmission**

L'intégration croissante des pays résultant de la mondialisation transforme les instabilités locales en crises régionales ou mondiales. Le phénomène de la propagation pourrait trouver son origine dans le développement des canaux de transmission économique, financière, politique et culturelle mis en exergue dans notre analyse et résumés dans le tableau 5.2.

---

<sup>19</sup> Selon Gautieaud (2002), le risque économique et financier est souvent appelé simplement risque économique. L'adjonction du qualificatif « financier » permet de montrer que la dimension financière est devenue plus importante depuis les années 1990.

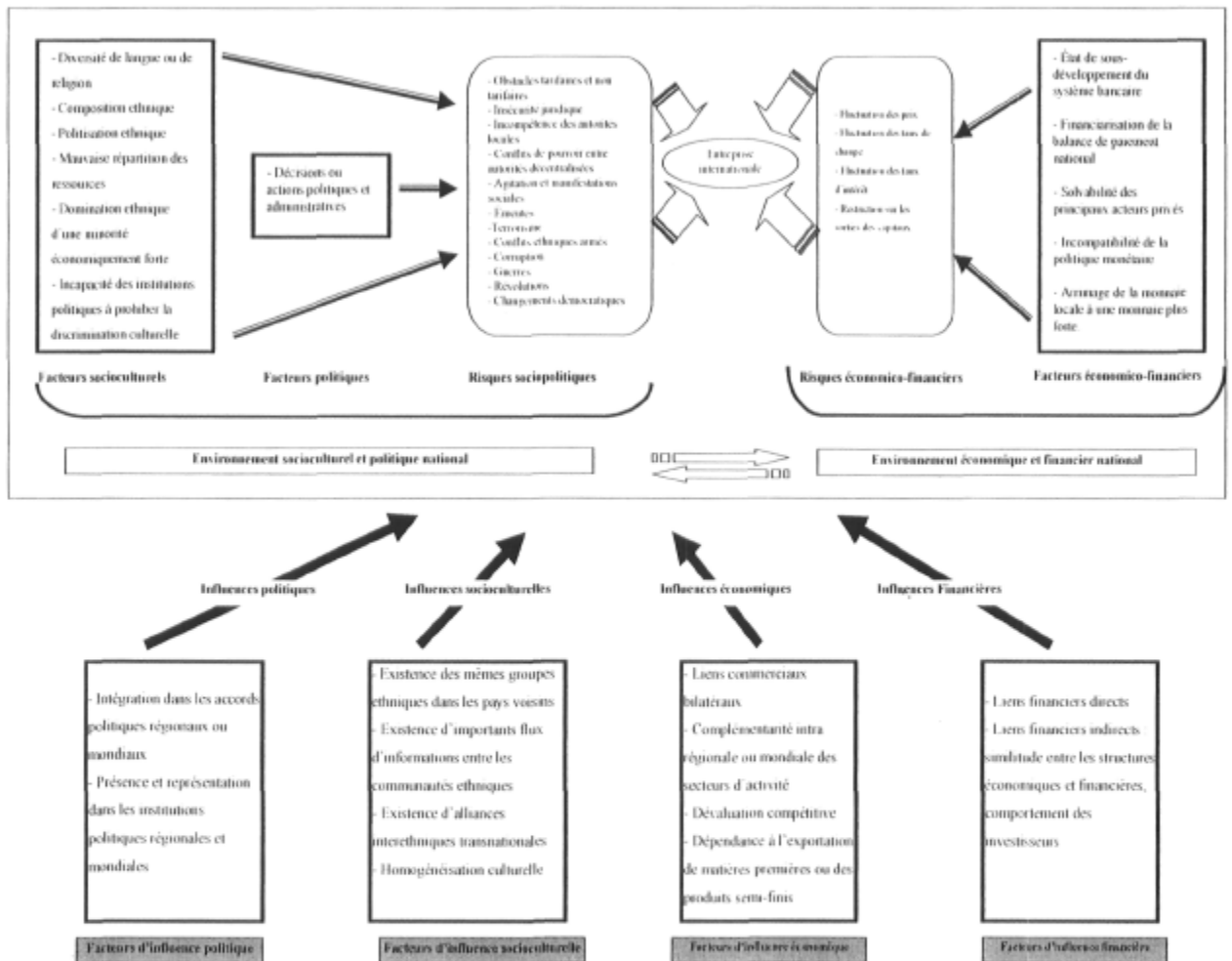
Tableau 5.2 : Facteurs d'influence régionale et mondiale

Facteurs d'influence économique et financière
<b>Facteurs financiers de transmission</b>
- Liens financiers directs.
- Liens financiers indirects : similitude entre les structures économiques et financières, comportement des investisseurs.
<b>Facteurs réels de transmission</b>
- Liens commerciaux bilatéraux.
- Complémentarité intrarégionale ou mondiale des secteurs d'activité.
- Dévaluation compétitive.
- Dépendance à l'exportation de matières premières ou des produits semi-finis.
<b>Facteurs d'influence politique</b>
- Intégration dans les accords politiques régionaux ou mondiaux.
- Présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales.
<b>Facteurs d'influence socioculturelle</b>
- Existence des mêmes groupes ethniques dans les pays voisins.
- Existence d'importants flux d'informations entre les communautés ethniques.
- Existence d'alliances interethniques transnationales.
- Homogénéisation culturelle.

**Conclusion**

La mondialisation de l'économie et l'intensification de la concurrence au niveau international amènent les entreprises à opérer dans des marchés étrangers qui les exposent à des risques relativement plus importants que ceux existant sur le marché national. Le risque international, ou le « risque-pays » devient un élément important dans la formulation des stratégies d'expansion des entreprises internationales. Comme le signale Brouther (1998), la connaissance de l'effet total du risque international est un préalable à une démarche d'intégration de ce risque dans le processus de prise de décision stratégique de l'entreprise. Il nous paraît alors important de bien circonscrire le concept du « risque-pays » afin de tenir compte de toutes les différentes dimensions dans son appréhension. Dans un contexte où les approches traditionnelles ont montré leurs limites, nous avons présenté, dans ce chapitre, nos questions de recherche à partir desquelles nous avons proposé une ébauche de cadre conceptuel du « risque-pays ». Notre approche perçoit les risques liés aux activités des entreprises sur les marchés internationaux, tant au niveau du pays hôte qu'au niveau des influences régionales et mondiales subies par celui-ci. Le cadre normatif d'analyse que nous avons proposé aussi provisoire soit-il, constitue une première réflexion sur nos questions de recherche. Le chapitre suivant discutera du choix de la méthode Delphi comme stratégie d'investigation conduisant à une confirmation de la vraisemblance de notre approche d'analyse, à un appui à ses différents éléments constitutifs et à une amélioration de la qualité explicative des cadres conceptuel et d'analyse proposés en les confrontant aux informations recueillies auprès des informateurs-clés.

Figure 5.2 : Cadre provisoire d'analyse du « risque-pays »



## **Chapitre 6**

### **Méthode Delphi : Fondements et application**

La méthode Delphi est une technique qui consiste en un processus structuré d'échange d'opinions parmi un groupe d'informateurs-clés, souvent appelés experts, sur une problématique pour laquelle l'état de la connaissance est incomplet (Turcotte, 1991). Elle a été développée aux États-Unis, à la Rand Corporation en 1944, dans le but d'augmenter le degré de précision des prévisions relatives aux changements technologiques et à leurs impacts. Depuis ce temps, elle est devenue une technique populaire de collecte d'opinions auprès d'un groupe d'informateurs-clés et cela, malgré que la méthode elle-même ainsi que les objectifs poursuivis aient été largement modifiés par les chercheurs au cours des années (Gupta et Clarke, 1996). Ainsi, initialement prévu pour être une technique de prévision et de prospection technologique, Delphi est utilisé aujourd'hui de manière plus générale pour trouver la réponse à une problématique donnée (Bardecki, 1984; Nadeau, 1982) et ses champs d'application sont aussi variés que les affaires (Becheikh, 2004; Snyder-Halpern, 2002; Czinkota et Ronkainen, 1997), l'éducation (Rogers et Lopez, 2002; Van Zolingen et Klaassen, 2003) et d'autres.

### 6.1. Les fondements de la méthode Delphi

La méthode Delphi constitue un processus de convergence des opinions. Elle procède par itération avec une rétroaction de l'information du groupe afin de permettre d'obtenir des données qui reflètent un consensus sur le groupe d'experts considéré (figure 6.1). À chaque itération, un résumé de celle précédente est fourni à chacun des participants qui seront par la suite invités à réévaluer leurs réponses en fonction des informations (Bardecki, 1984). Le répondant peut alors choisir de maintenir sa position initiale ou de l'ajuster en fonction des résultats du questionnaire précédent. Le questionnaire utilisé par la méthode Delphi est habituellement formé par un nombre limité de questions précises, mais qui laissent suffisamment de liberté d'expression aux experts. Les réponses recueillies sont par la suite résumées et regroupées en plusieurs catégories. Elles serviront d'input pour l'itération suivante. En adoptant cette approche itérative de la collecte de données par des questionnaires et la rétroaction, « la capacité intellectuelle collective » trouvée à travers les groupes d'experts peut être exploitée (Linstone et Turoff, 1975).

Pour que celui-ci soit valide, il faut que dans le déroulement, certains principes relatifs au consensus et au choix des experts soient respectés. Sur le premier point, la rétroaction de l'information permet de faire converger les opinions des différents experts. Sur la base des traitements statistiques, les experts révisent ou non leur première évaluation en fonction des informations qui leur sont communiquées. L'utilisation des réponses statistiques de groupe permet au chercheur, d'une part, d'analyser les différentes réponses reçues et de suivre le degré de convergence des répondants vers un consensus et, d'autre part, à chaque expert de réévaluer ses opinions. Le processus ne prend fin que si un consensus ou une stabilité se dégage au niveau des réponses. Selon, Gordon et Helmer (1964), souvent, trois itérations suffisent pour y parvenir, puisque la technique perd son efficacité au-delà du troisième questionnaire. Des itérations supplémentaires n'accroissent pas de façon significative les mesures de convergence (Isaac, 1996). Cependant, à l'instar de Turcotte (1991), afin de nous assurer qu'une certaine stabilité soit ressortie des opinions des experts participants,

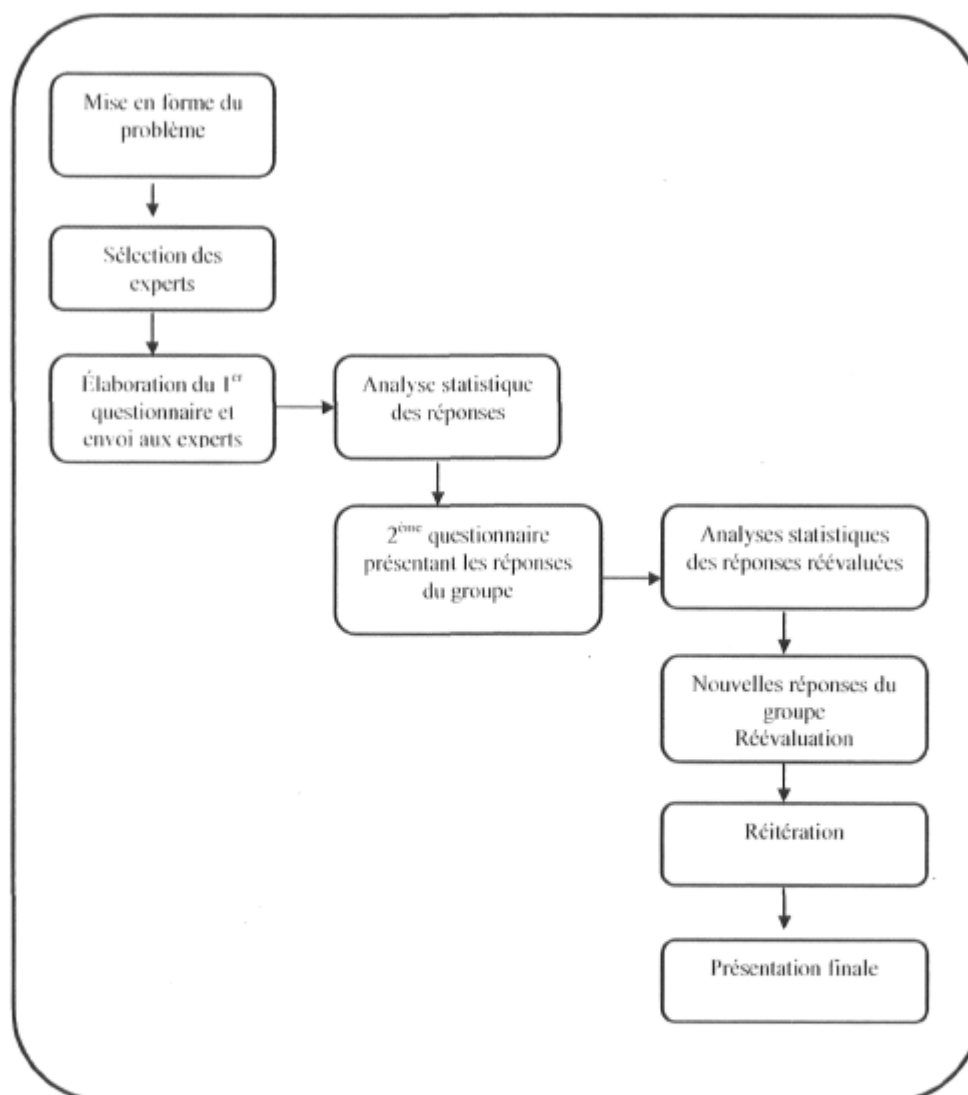
nous avons calculé à la fin de la troisième itération le coefficient de dissimilarité<sup>20</sup>. Ce dernier évalue les écarts entre deux distributions et indique le pourcentage d'individus de l'un ou de l'autre groupe qu'il faudrait déplacer pour obtenir des distributions de réponses identiques pour une variable donnée. Il varie entre 0 et 1. Un coefficient de dissimilarité proche de zéro indique une certaine stabilité dans les opinions des experts par rapport à l'item considéré. Autrement dit, cela démontre que les répondants sont peu perméables à l'influence du groupe.

S'agissant du choix des experts, la méthode Delphi repose sur les hypothèses que ceux-ci sont plus aptes que d'autres personnes à prévoir ou à analyser un phénomène du fait de leur connaissance et/ou de leurs expériences et qu'il est possible de constituer un échantillon représentatif d'experts de taille suffisamment importante et accessible, tout en correspondant clairement au concept d'expertise (Issac, 1996). Le choix des experts devient ainsi une étape très importante de Delphi dans la mesure où il est fondamental à la crédibilité de l'étude et oriente les résultats de celle-ci. En plus d'un choix adéquat, l'anonymat des experts doit être recherché. Lors de l'envoi des réponses de groupe, aucun expert ne doit être identifiable par l'un ou l'autre des participants. De ce fait, la méthode Delphi est une technique de groupe qui se distingue fondamentalement des autres techniques d'entrevues de groupes par l'absence d'une interaction directe entre les membres participants. Ceux-ci réagissent aux réponses fournies par leurs pairs, gardant ainsi la possibilité de réviser leurs opinions ou de les conserver (Nadeau, 1982). L'anonymat évite l'influence prépondérante des leaders et encourage les experts à donner leurs opinions sur la base de leurs expériences et connaissances personnelles plutôt que de prendre une position prudente (Gupta et Clarke, 1996). Toutefois, même si l'anonymat est présent, il est souhaitable pour le chercheur de s'assurer que les répondants se sentent concernés par la question qui leur est proposée, afin qu'ils soient motivés et intéressés à y répondre.

---

<sup>20</sup> Il est égal à la somme en valeur absolue des différences entre deux distributions, divisée par 2. Un tableau de calcul du coefficient de dissimilarité est présenté dans les annexes.

Figure 6.1 : Étapes clés de la recherche Delphi





Une autre question épineuse relative aux répondants est leur nombre. Selon Williams et Webb (1994), il n'existe pas de mécanismes pour identifier le nombre d'individus ou de groupes de répondants qui doivent participer à une recherche. La taille du groupe varie en fonction de la recherche, du temps et des ressources disponibles (Van Zolingen et Klaassen, 2003). Dalkey et al. (1972) notent, cependant, qu'un nombre important de répondants est nécessaire dans une enquête Delphi, car il conditionne l'erreur moyenne. Plus l'échantillon d'experts est grand, plus le risque d'erreur moyen est faible. Ainsi, l'idéal serait de constituer des échantillons de grande taille pour la consultation Delphi. Mais, à croire Turoff et Hiltz (1996), à partir de 100 participants, la contribution marginale de chaque nouvel expert est très faible et en deçà de 30 répondants, l'échantillon risque d'être peu représentatif. Issac (1996) mentionne également qu'un échantillon de très grande taille risque de poser un problème crucial d'expertise. Selon lui, pour des études de type prospectif, le nombre d'experts varie entre 30 et 100. Cependant, certains auteurs, notamment Miller (2001), ont montré que sous des circonstances idéales, la marge d'erreur devient très minime et la fiabilité des résultats augmente considérablement au-delà de 15 experts.

## **6.2. Mise en œuvre de la méthode Delphi**

Selon Gupta et Clarke (1996), la technique Delphi est principalement utilisée comme méthode d'investigation dans trois domaines de recherche : la santé, l'éducation et les affaires. Cependant, malgré son utilisation fréquente comme technique de prévention par les agences spécialisées dans l'analyse du « risque-pays » (Hofer et Haller, 1980), aucune application de cette méthode dans le cadre d'une recherche scientifique sur le sujet n'a été identifiée dans la littérature. Ainsi, nous ne disposons pas de précédents à partir desquels nous nous inspirerons. Dans cette partie, nous discuterons de l'application de la méthode Delphi dans le cadre de notre recherche.

### 6.2.1. Le choix des experts

Quels critères une personne doit-elle satisfaire avant d'être qualifiée d'experte? Quelles sont les caractéristiques désirées chez les experts? Ces questions sont d'autant plus importantes quand on utilise Delphi que la rigueur dans le choix des experts constitue, selon Issac (1996), l'un des meilleurs moyens de désarmer les critiques à l'encontre de celle-ci. Selon la définition de Pesch (1996), un expert est une personne qui possède une bonne expérience pratique par rapport au phénomène étudié, qui a contribué de façon significative au développement de la littérature existante sur le phénomène étudié ou qui est recommandée par d'autres experts. En considérant la complexité de notre sujet et la nature de la recherche, nous avons jugé utile d'alléger un peu nos critères de sélection. Ainsi, dans le cadre de cette recherche, nous pouvons considérer comme experts, les personnes travaillant dans des agences de consultation ayant une bonne connaissance du sujet c'est-à-dire qui sont spécialisés dans l'analyse du risque politique ou économique et financier et ayant au moins deux années d'expérience, les chercheurs ayant fait au moins deux publications (conférences, livres, revue scientifique, spécialisée ou professionnelle) sur le sujet, de même que les gestionnaires d'entreprises internationales ayant au moins deux années d'expérience internationale. Une question d'identification était prévue à la fin du premier questionnaire afin de vérifier ces critères. Sur la base des critères fixés et en tenant compte du caractère multidimensionnel du sujet, nous avons décidé, dans le cadre de cette recherche, de constituer trois groupes de répondants composés aussi bien d'experts praticiens que d'experts chercheurs. Selon Hanafin (2004), le recours à plusieurs groupes de répondants a l'avantage, entre autres, d'élargir le bassin d'expertise.

#### a. Les agences de conseil et de notation de « risque-pays »

De nombreuses organisations privées sont impliquées dans l'analyse du « risque-pays ». Depuis les années 1980, les agences d'assurance spécialisées dans ce domaine connaissent un développement rapide, tant au niveau de leur effectif que de la diversité des services

offerts. Ces agences de notation exercent dans de nombreuses disciplines. Certaines sont spécialisées dans les risques financiers ou de solvabilité et d'autres, dans les risques politiques. Elles publient de façon saisonnière des classements de pays selon leur niveau de risque et fournissent aux entreprises un service d'assurance contre les risques internationaux. Les classements sont faits sur la base des indicateurs clés observés par les analystes. Pour la partie empirique de notre étude, nous avons identifié les agences suivantes : EDC, Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, Euromoney, Frost & Sullivan, Marsh, Tac-financial, COFACE, PRS et Global Risk Assessments, Inc. Dans chacune de ces agences, un ou plusieurs analystes de domaines différents ont été sollicités pour la consultation Delphi.

Pour constituer ce groupe cible, nous avons procédé à des recherches sur Internet et consulté des publications spécialisées telles que Euromoney. Ensuite, nous avons envoyé des messages à la rédaction de ces revues et aux contacts disponibles sur le site des agences identifiées afin d'obtenir des suggestions par rapport à des personnes jugées qualifiées pour participer à l'enquête Delphi. Cette démarche nous a permis de recueillir les coordonnées de 74 analystes ou responsables de bureaux régionaux ou locaux à qui nous avons envoyé un courriel afin de vérifier leur éligibilité et ensuite de solliciter leur concours. Le courriel rédigé, soit en français ou en anglais, était accompagné de deux lettres présentées également dans les deux langues. Ces lettres présentaient sommairement le projet, ses objectifs et la méthode d'investigation choisie. Sur les 74 répondants potentiels contactés, seulement cinq ont accepté de participer à l'enquête et ont répondu convenablement au premier questionnaire, ce qui correspond à un taux de réponse de 7 % pour le premier tour. Un répondant a décliné notre invitation, la raison évoquée était le manque de temps pour participer à des enquêtes académiques. Au deuxième tour seulement trois des sept participants au tour précédent ont répondu convenablement au questionnaire en plus de cinq répondants qui nous ont été suggérés au premier tour. Finalement, au dernier tour, nous avons obtenu sept réponses sur 8 questionnaires envoyés.

**b. Le groupe des entreprises internationales**

Très peu de répondants appartenant à ce deuxième groupe d'experts ont participé à notre enquête. Cela pourrait premièrement être expliqué par la difficulté de trouver des personnes-ressources dans de grandes entreprises ayant une grande implication dans les opérations internationales, que ce soit par le commerce international ou par les investissements directs étrangers. La recherche par Internet effectuée à cet effet n'a pas été fructueuse. En effet, pour la plupart de ces entreprises, il nous a seulement été possible d'envoyer le courriel de sollicitation qu'à un contact général de service à la clientèle ou d'informations. En conséquence, seuls deux répondants du secteur bancaire (Manille et Paris) ont répondu et ont participé aux trois étapes de l'enquête Delphi. Dans le cas des entreprises canadiennes concernées, des recherches sur la base de données « STRATEGIS » nous ont permis d'identifier 174 directeurs d'entreprises ou cadres impliqués dans des activités internationales. Huit autres répondants potentiels nous ont été suggérés par une personne contactée. Cependant, pour le succès de notre démarche, nous devons nous assurer que les participants comprenaient les questions et aient une bonne appréciation de la réalité internationale. Ainsi, le choix des entreprises était limité à celles dont le « risque-pays » constitue une variable fondamentale, soit par rapport au nombre de pays cibles ou par rapport au montant des investissements en jeu. Une bonne expérience des opérations internationales était également une condition essentielle pour que les experts interrogés soient sensibles aux notions du « risque-pays ». Aussi, un premier courriel a-t-il été envoyé aux répondants identifiés afin de vérifier leur admissibilité. Sur les 182 personnes contactées, sept ont répondu favorablement, mais quatre seulement ont participé à la première phase de l'enquête. 48 ont donné une réponse défavorable, dont 45 parce que le « risque-pays » ne constitue pas une variable importante pour leur entreprise qui n'investit ou n'exporte qu'aux États-Unis et 3 qui ont dit ne pas être assez qualifiées pour participer à l'enquête. En définitive, dans le groupe des entreprises internationales, respectivement quatre, cinq et quatre experts ont participé aux phases de notre enquête. Tous les répondants de ce groupe proviennent du secteur des services (banques, agences de courtage, agences de recherches et de conseils).

### c. Les membres de la communauté académique

Ce groupe constitue la proportion la plus élevée des répondants. Les participants de la sphère académique sont des professeurs d'université ou des chercheurs reconnus pour leurs publications traitant du « risque-pays ». Ces experts pourraient déjà avoir un regard particulièrement intéressant sur l'étude de par leur statut de chercheurs. Leur identification était relativement facile dans la mesure où nous sommes largement appuyés sur leurs recherches dans notre revue de littérature. Une fois que les noms des auteurs ou coauteurs ont été repérés, nous avons recouru une fois encore à Internet pour identifier les universités ou organismes d'affiliation par lesquels nous avons pu recueillir 65 adresses électroniques. À l'instar des deux groupes précédents d'experts, nous avons envoyé un courriel à ces adresses afin de vérifier premièrement si les experts identifiés satisfaisaient aux critères de sélection et ensuite, de les inviter à participer aux trois rounds Delphi. Sur les 65 personnes invitées, quatorze ont répondu favorablement et ont participé au premier tour Delphi. Trois personnes ont refusé notre invitation, soit parce qu'elles ne font plus de recherches sur le sujet depuis longtemps (2 cas), soit parce qu'elles ne pensaient pas avoir les compétences nécessaires relatives au domaine de recherche (1 cas) et par conséquent ne pourront pas répondre adéquatement aux questions. Cinq répondants suggérés par les autres experts ont accepté de participer au deuxième tour. Cependant, nous avons dû éliminer un répondant parce que son adresse électronique n'était plus valide. Une réponse incomplète a également été éliminée au dernier tour.

#### 6.2.2. Caractéristiques des répondants participant à l'enquête

Au total, 328 questionnaires ont été envoyés aux répondants au premier tour Delphi, 76 réponses ont été enregistrées (23 % environ de la population initiale), dont 25 favorables et 51 non favorables. Le tableau 6.1 récapitule la composition de la population d'experts des trois itérations.

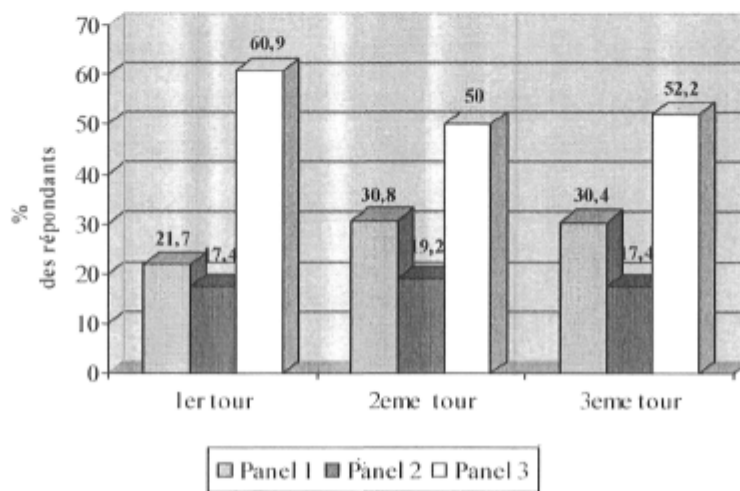
**Tableau 6.1 : Récapitulation de la composition de la population d'experts des trois itérations**

	Nombre d'experts		
	1 <sup>er</sup> tour	2 <sup>e</sup> tour	3 <sup>e</sup> tour
<b>Population initiale</b>	320	23	26
<b>Experts ajoutés sur suggestion d'autres experts</b>	8	6	0
<b>Nombre de participants</b>	328	29	26
<b>Réponses favorables</b>	25	28	26
<b>Nombre d'abandons</b>	2	1	2
<b>Nombre de questionnaires retournés</b>	23	27	24
<b>Experts éliminés</b>	0	1	1
<b>Nombre de questionnaires retenus pour analyse</b>	23	26	23

Ce tableau permet de constater qu'aux trois tours, respectivement 23, 26 et 23 questionnaires seulement (soit 7 % des répondants sollicités) ont été retournés bien complétés. Ils se répartissent suivant les trois panels (Panel 1 : agences de conseil ou de notation de « risque-pays », Panel 2 : entreprises internationales, Panel 3 : professeurs-chercheurs) dans les proportions présentées par la figure 6.2. Comme on peut le constater, la dernière catégorie de groupes d'experts représente plus de la moitié des répondants au troisième tour Delphi. Les non-participants à l'enquête se retrouvent essentiellement parmi les répondants issus du groupe des entreprises internationales. Les raisons évoquées sont soit le manque de temps, soit le manque de qualification ou encore le fait que « risque-pays » ne constitue pas un facteur majeur pour leur entreprise. Cependant, nous pourrions aussi émettre l'hypothèse que leur manque d'intérêt apparent pourrait être lié au fait que plusieurs entreprises confient l'analyse du « risque-pays » aux agences de conseil spécialisées et concentrent davantage leur expertise sur l'analyse des micro-risques, c'est-à-

dire les risques liés à leur environnement sectoriel et spécifique, si nous reprenons la typologie de Miller (1992) et de Robock (1971).

**Figure 6.2 : Répartition des répondants par panel**



Les répondants formant les trois panels d'experts sont caractérisés par une certaine hétérogénéité pour ce qui concerne leurs domaines d'expertise et d'intérêt ainsi que leurs pays d'origine. Pour ce qui est de la répartition des répondants par domaine d'expertise, la figure 6.3 montre le classement des répondants de la dernière itération en six secteurs : finance et économie, relations internationales et science politique, gestion internationale, gestion stratégique, analyse de risque politique et d'autres (regroupent les répondants qui cumulent des connaissances et expériences dans plusieurs domaines). On peut remarquer que la multidisciplinarité du groupe des experts que nous avons souhaitée semble être préservée afin d'avoir un bassin d'expertise et d'expériences plus grand ainsi qu'un point de vue assez diversifié sur le sujet. Cependant, ce sont les répondants qui ont des expertises et expériences dans le domaine des finances et de l'économie qui prédominent. Ils représentent, au dernier tour Delphi, 40 % des répondants. Pour les experts-chercheurs et professeurs, le nombre moyen de travaux effectués ou coécrits est de deux. Les répondants

des deux autres panels sont, quant à eux, impliqués en moyenne deux ans dans des opérations ou projets internationaux, ou dans l'analyse du risque politique ou du « risque-pays ».

Figure 6.3 : Répartition des répondants par domaine d'expertise

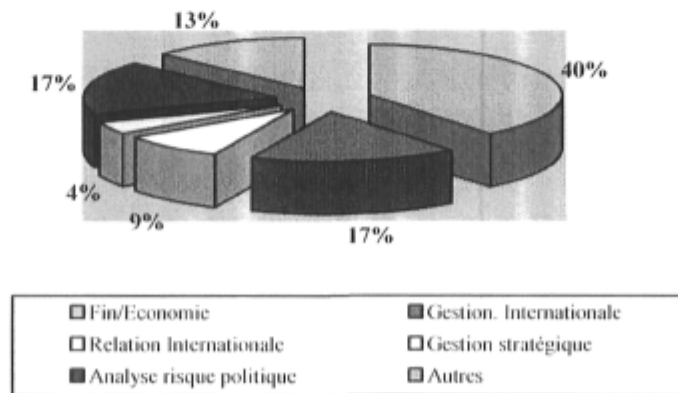
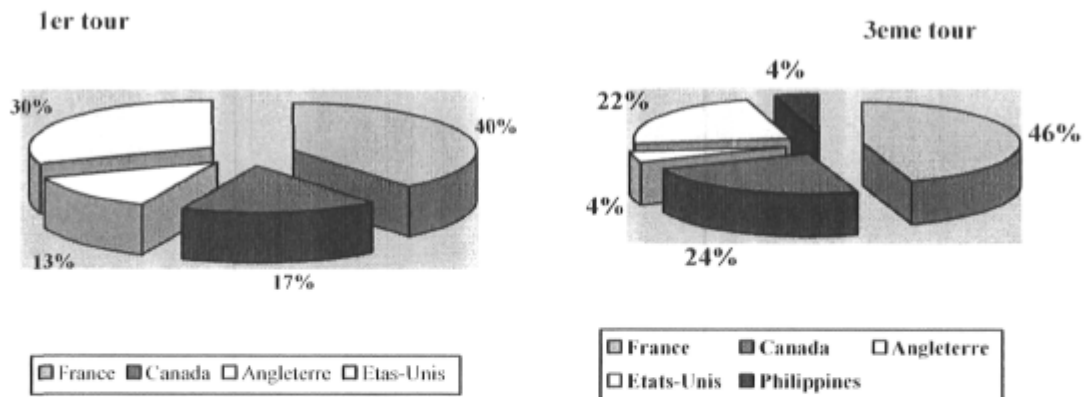


Figure 6.4 : Répartition des répondants par provenance



En ce qui concerne la répartition géographique des experts participant à l'enquête, ceux-ci proviennent notamment de l'Europe (France et Angleterre), de l'Asie (Philippines) et de l'Amérique du Nord (Canada et États-Unis) avec une domination française, tendance qui



est maintenue lors de la dernière itération. En effet, comme l'indique la figure 6.4, les experts provenant de la France représentent respectivement 40 et 46 % des répondants de la première et la dernière itération.

### 6.2.3. L'administration des questionnaires

D'autres questions se posent en ce qui concerne la façon dont les questionnaires devraient être administrés. Grâce à son utilisation courante et à la facilité qu'il offre pour échanger des documents, le courriel pourrait être une solution. Snyder-Halpern et al. (2003) ont identifié dans leurs travaux les avantages et les inconvénients de l'utilisation de cette méthode d'administration de questionnaire (tableau 6.2). Ils ont proposé par ailleurs quelques mesures à prendre pour assurer un taux de réponse élevé :

- sauvegarder dans une version antérieure de WORD et EXCEL tous les fichiers avant l'envoi;
- envoyer une copie du questionnaire complet par poste pour éviter des retards dus à une demande de copie additionnelle de questionnaire;
- établir des comptes séparés de courriel pour une meilleure gestion des données.

**Tableau 6.2 : Avantages et inconvénients de l'utilisation du courriel**

Avantages	Inconvénients
- Recrutement rapide et moins cher;	- Changement inattendu d'adresse électronique;
- Économies substantielles;	- Non-fiabilité de la capacité du compte courriel de certains répondants;
- Lisibilité des réponses;	- Impossibilité pour certains répondants de récupérer les fichiers joints au message dans leur format d'origine;
- Facilité d'entrer des données due à la diminution du temps et des erreurs;	- Incompatibilité avec des logiciels Excel ou MS Word.
- Diminution du temps de retour des réponses;	
- Facilité à retracer les envois.	

De son côté, Hanafin (2004) a proposé, dans ses travaux, aux répondants de compléter les questionnaires en ligne et par courrier postal. C'est cette méthode d'administration de questionnaire que nous avons choisie dans le cadre de cette recherche. Le répondant était invité à compléter le questionnaire en ligne après l'envoi d'un courriel lui demandant sa participation à l'enquête et ensuite, à nous l'acheminer par voie électronique. Un site web de la recherche a été construit pour chacune des trois itérations à cet effet afin de respecter le principe de l'anonymat exigé par la méthode Delphi. Nous avons privilégié ce moyen d'administration du questionnaire au détriment de la voie postale pour trois raisons principales :

- les répondants sont des consultants ou des chercheurs. Nous supposons qu'ils utilisent déjà Internet comme un moyen de communication;
- l'administration par Internet est moins coûteuse et plus rapide par rapport à une administration par courrier postal, surtout que nos répondants peuvent être localisés en dehors du Canada;
- pour cette même raison, nous pensons que l'Internet présente plus de sécurité et peut limiter les pertes de temps. Ainsi, l'utilisation de cette méthode d'administration du questionnaire peut contribuer de façon significative à rehausser le taux de réponse comparativement à l'administration par courrier postal.

Le premier questionnaire a été envoyé aux experts qualifiés à participer à l'enquête le 23 novembre 2004. Le processus a débuté par un courriel adressé à chaque répondant. Il y était inclus une adresse web ainsi que le nom d'utilisateur et le mot de passe donnant accès à la lettre d'introduction, puis au questionnaire par un clic sur le lien hypertexte à la fin de la page. Un suivi par courriel a été assuré auprès des répondants afin de leur rappeler la date limite de retour des questionnaires dûment remplis. Un délai de quatre semaines a été initialement prévu pour remplir les questionnaires. Mais lors de la première itération, à la fin de ce délai, seulement 15 personnes avaient complété le questionnaire. Cela nous a obligés à prolonger la date limite de la remise du questionnaire. Nous avons donc décidé de clôturer la première phase de la collecte des données la première semaine du mois de février 2005, après l'envoi de plusieurs messages de rappel sans suite. Les deuxième et

troisième questionnaires ont été administrés de la même manière que le premier, respectivement durant la troisième semaine du mois d'avril 2005 et la deuxième semaine du mois de juin 2005. Le délai entre l'envoi des derniers questionnaires est d'environ 6 semaines. Waldron, cité par Hanafin (2004), précise que la qualité de Delphi est améliorée si ce délai est réduit.

#### **6.2.4. La première itération**

Une fois notre échantillon constitué, nous avons procédé à la première itération. Comme l'exigent les principes de la méthode Delphi, cette itération avait pour support un questionnaire, composé des questions ouvertes et semi-ouvertes, accompagné d'une lettre d'introduction (présentée dans les annexes), dont le but était de présenter la recherche auprès des experts participants et de leur expliquer la méthode d'investigation. L'idée était d'inviter les répondants à apporter un regard critique et pratique sur la recherche. Cela devait avoir pour effet de générer un maximum d'informations et d'arguments tout en permettant aux répondants de rester dans le cadre de la recherche.

##### **a. La structure du premier questionnaire**

Le premier tour Delphi était essentiellement destiné à l'identification des dimensions et facteurs clés du « risque-pays » conduisant à la proposition d'une définition de ce concept. Concrètement, il s'agissait de compléter et de valider les cadres conceptuel et d'analyse proposés dans le chapitre précédent. Ainsi, le premier questionnaire Delphi visait à s'assurer de la logique et du bien-fondé de l'idée de prendre en considération les influences externes résultant de l'interdépendance des pays dans l'analyse du « risque-pays ». Il visait également à permettre aux experts de se familiariser avec la logique de la recherche, tout en vérifiant que l'objet de celle-ci correspondait bien avec leurs activités et leurs expériences à l'échelle internationale. Le questionnaire était subdivisé en deux principales parties. La première partie était réservée à l'objet de notre étude et donc directement liée à nos

questions de recherche. Douze questions organisées en trois sections y sont incluses. La première section est constituée de deux questions réservées à l'identification des variables d'influence externe. La première question, fermée, cherchera à obtenir l'avis des experts sur l'effet de transmission des risques entre les pays et l'importance de ces influences sur l'analyse du « risque-pays ». La deuxième question, quant à elle, est semi-ouverte et a pour objectif d'identifier les variables d'influence régionale et mondiale.

La deuxième section de six questions semi-ouvertes a trait aux dimensions nationales du « risque-pays » c'est-à-dire aux variables liées à l'environnement sociopolitique, économique et financier propre au pays cible. Ainsi, les questions 3 à 8 avaient pour but d'aboutir à une première idée d'indicateurs clés et de principaux risques sociopolitiques, économiques et financiers auxquels sont soumises les entreprises internationales dans les marchés étrangers.

Finalement, la dernière section de la première partie du questionnaire était réservée à la (re)définition du concept du « risque-pays ». Elle était constituée de quatre questions semi-ouvertes et ouvertes et invitait les répondants à se prononcer sur la nécessité de redéfinir le concept de « risque-pays » dans le contexte international contemporain, à juger de la pertinence de notre nouvelle définition et éventuellement, à faire des suggestions quant aux éléments manquants afin de porter une amélioration à cette définition. La dernière information demandée dans la première partie du questionnaire portait sur les commentaires que les répondants pourraient formuler sur cette partie du questionnaire.

La deuxième partie du questionnaire était relative à l'identification des répondants. Elle nous a permis de vérifier les critères de sélection des experts. Dans le cas des experts d'entreprises, les informations demandées sont reliées, d'une part, au nombre d'années du répondant dans les opérations internationales afin de nous assurer que celui-ci ait une bonne connaissance des réalités internationales et, d'autres part, au pourcentage de chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise à l'étranger ainsi que le nombre de pays dans lequel

l'entreprise exerce ses activités. Cette dernière information nous a permis de voir jusqu'à quel point l'entreprise est impliquée dans des opérations ou projets internationaux. Dans le cas des experts chercheurs, les informations demandées avaient plutôt trait au nombre approximatif de publications faites sur le « risque-pays » ou de recherches dirigées sur ce sujet. Les informations concernant la dernière catégorie des répondants, en occurrence les experts analystes, portaient sur la fonction ainsi que le domaine d'expertise de ces derniers. Ces informations seraient particulièrement importantes si nous désirions constituer un groupe d'experts multidisciplinaires ayant une bonne expérience pratique par rapport au « risque-pays » et des visions différentes sur le sujet. Il est nécessaire que nous veillions à une vérification minutieuse de ces informations afin de nous assurer que nos critères de choix des experts soient bien respectés. Il est également prévu pour chaque groupe d'experts une dernière information qui portait sur les suggestions que les répondants peuvent éventuellement nous proposer par rapport à des experts potentiels auxquels notre questionnaire pourrait être adressé.

Afin de nous assurer de la pertinence du questionnaire et de sa compréhension par les répondants, nous avons procédé à un prétest du questionnaire auprès de trois répondants (deux professeurs-chercheurs et un analyste du risque politique) avant de l'envoyer à tous les autres. En fonction de ce prétest, la structure du questionnaire a été modifiée et certaines questions notamment, la sixième, la neuvième et les questions relatives à l'identification des experts, ont été reformulées.

#### **b. Analyse des données du premier questionnaire**

Après la collecte des informations, un traitement des réponses a été fait manuellement avec Excel et Word. L'objectif visé à travers cette étape varie selon les différentes parties du questionnaire. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la première partie du questionnaire doit nous amener à une première tentative d'élaboration d'une meilleure

approche d'analyse du « risque-pays ». Ainsi, l'analyse des données des différentes sections visera deux objectifs :

- Premièrement, l'examen des réponses des experts et de leurs suggestions nous a conduits à une identification des différentes dimensions du « risque-pays », des principales formes de risque qui composent chaque dimension et d'un certain nombre de facteurs clés générateurs de ces risques. L'analyse nous a permis par la suite de catégoriser ces facteurs selon les différentes dimensions et les principales formes de risque.
- Deuxièmement, les informations collectées à partir des questions 9 à 11 nous ont amenés à une nouvelle conceptualisation des risques internationaux et nous ont permis de présenter, à partir des suggestions des répondants, une nouvelle proposition d'une définition générale de ces risques.

Les commentaires inclus dans la dernière section de la première partie du questionnaire étaient également soumis à une analyse afin de nous assurer de la validité des informations recueillies.

Les données recueillies à l'aide de la deuxième partie du questionnaire ont fait l'objet d'une analyse à l'aide du logiciel Excel afin de dégager les principales caractéristiques géographiques et professionnelles de l'échantillon.

#### **6.2.5. La deuxième itération**

L'analyse des résultats du premier round a permis de formuler des questions amenant à obtenir un premier jet d'indicateurs qui seront ensuite validés par un pourcentage de consensus sur chaque item. L'objectif de la deuxième itération est d'établir une première pondération des items ressortis de cette phase. Comme la première, la deuxième itération a pour support un questionnaire accompagné d'une lettre d'introduction (présentée dans les

annexes) dont le but est de remercier les participants à la première itération et de les inviter à compléter le second questionnaire.

#### **a. La structure du deuxième questionnaire**

Le deuxième questionnaire est aussi composé de trois principales parties structurées en fonction des différentes dimensions du « risque-pays » identifiées lors du premier tour :

- facteurs clés d'influence externe régionale et mondiale (financiers, économiques, sociopolitiques et culturels);
- dimensions et facteurs liés à l'environnement interne du pays cible;
- validation du cadre conceptuel proposé. Cette section était également réservée à la redéfinition du concept du « risque-pays ».

Par ailleurs, à la fin de la première partie du questionnaire, les répondants ont eu pour instruction de noter, dans un espace prévu à cet effet, tous les commentaires et suggestions que pouvaient susciter les questions de cette partie.

À la différence de la première itération, le deuxième questionnaire était composé des questions exclusivement fermées. Pour les deux premières parties, les participants ont eu à répondre aux questions au moyen d'une échelle de type Likert en cinq points. Plus précisément, sur cette échelle, ils doivent indiquer, d'une part, jusqu'à quel point chacun des items leur paraissait important, et d'autre part, leur niveau d'accord ou de désaccord par rapport à la définition et au modèle d'analyse simplifié proposé.

Diverses raisons ont motivé le choix de l'échelle d'importance débalancée de type Likert en cinq points à une échelle de rang (rangement par ordre d'importance) :

- Premièrement, l'échelle de rang n'est pas appropriée à notre objectif. En effet, notre recherche ne vise pas à établir un ordre entre les différentes dimensions et facteurs clés du « risque-pays », mais plutôt d'identifier ceux qui sont importants pour l'analyse de ce risque dans le contexte international actuel.

- Ensuite, l'échelle de Likert présente l'avantage d'être plus maniable. En effet, selon Turcotte (1991), cette échelle est beaucoup plus facile à utiliser que l'échelle de rang lorsque le nombre d'items à évaluer est supérieur à dix.
- Finalement, l'échelle d'importance débalancée de Likert pour les deux premières parties du questionnaire parce qu'elle évite que l'informateur-clé refuse de prendre une position par rapport aux items en adoptant une position neutre. Par ailleurs, les items ayant servi pour le questionnaire de la deuxième itération sont issus de la confirmation des propositions faites et des suggestions des experts. A priori, cela nous a laissés supposer que la position neutre pourrait être exclue de l'échelle choisie.

Comme l'a proposé Turcotte, nous avons présenté aux répondants, pour chaque section de la première partie du questionnaire, une grille de définitions sémantiques de chacune des valeurs de l'échelle auxquelles ils devaient se référer pour attribuer un score à chaque item. Selon Turcotte, cette démarche a pour objectif de préciser la distance « psychologique » entre les cinq points de l'échelle. Cela a pour effet de faciliter considérablement l'interprétation des résultats et de s'assurer que tous les répondants font les mêmes distinctions conceptuelles entre les cinq paliers de l'échelle. Cela garantit ainsi la comparabilité des réponses. Une note explicative a précédé les questions afin de spécifier les tâches des répondants à cette étape ainsi que la structure du questionnaire.

Le coefficient de fiabilité Alpha pour ce questionnaire est de 0,92. Un questionnaire est considéré comme fiable ou intérieurement cohérent si Alpha est supérieur ou égal à 0,70 (Litwin, 1995). Il faudrait signaler que le coefficient Alpha est également calculé pour la première et la deuxième partie du questionnaire. Il est respectivement de 0,87 et 0,90. La dernière partie n'avait pas fait, séparément, l'objet d'un calcul du coefficient Alpha parce qu'elle ne contenait que deux questions.



**b. Traitement des données de la deuxième itération**

Après la collecte des données, l'étape suivante consistait à traiter les jugements révisés des experts et à étudier le degré de consensus obtenu entre les participants sur l'importance des items. Rappelons que le but de la méthode Delphi est de réaliser un consensus des experts sur une question. Hanafin (2004) note cependant que le consensus est le composant le plus litigieux de la méthode Delphi et est souvent mal expliqué dans les études (Williams et Webb, 1994). Aussi, Williams et Webb (1994) conseillent-ils de choisir soigneusement le niveau auquel les accords des experts doivent être considérés comme un consensus.

Plusieurs mesures pourraient être retenues pour apprécier le degré de convergence entre les étapes successives de la méthode Delphi : le pourcentage de changement d'opinions entre les étapes, l'écart-moyen absolu autour de la médiane et l'écart-type pour chaque item, et l'écart-type pour chaque caractéristique (Issac, 1996). Dans ses travaux, Turcotte (1991) a également utilisé la moyenne arithmétique pour établir le score d'importance et l'écart-type pour mesurer le degré de consensus. Selon elle, l'utilisation de la moyenne comme mesure de tendance centrale revient à postuler que l'échelle d'importance utilisée est une échelle d'intervalle, c'est-à-dire une échelle dont on connaît précisément la distance entre les points. Il faut souligner que dans une échelle ordinaire comme celle de Likert, les valeurs utilisées permettent de situer les catégories selon un ordre de grandeur sans définir avec exactitude la distance entre les nombres représentant les différents niveaux de l'échelle. Perrien et al. (1984) notent également que l'utilisation des statistiques paramétriques, comme le calcul de la moyenne arithmétique et de l'écart-type, conduit à des résultats erronés dans le cas des recherches utilisant une échelle ordinaire puisque les intervalles successifs entre les catégories ne sont pas égaux. Cependant, en s'appuyant sur les travaux de Scheibe et al. (1975), Turcotte (1991) note que l'utilisation de définitions sémantiques spécifiant les valeurs d'une échelle d'importance lui confère, dans une certaine mesure, les propriétés d'intervalle. Ainsi, la moyenne mathématique des valeurs cochées par les répondants sur l'échelle d'évaluation est calculée pour obtenir le score d'importance

attribué à chaque item. Selon Greatorex et Dexter (2000), même si cette statistique est associée à une échelle d'intervalle, elle peut représenter une opinion de groupe. Les critères de classification des items en fonction du score d'importance sont présentés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 6.3 : Critères de classification des items en fonction du score d'importance**

Degré d'importance	Score d'importance
Très important	$4,5 \leq S_i \leq 5,0$
Important	$3,5 \leq S_i < 4,5$
Moyennement important	$2,5 \leq S_i < 3,5$
Peu important	$1,5 \leq S_i < 2,5$
Très peu important	$1,0 \leq S_i < 1,5$

La médiane et le coefficient de concordance de Kendall sont les mesures que nous avons utilisées pour juger du degré de consensus obtenu entre les répondants sur l'importance qu'ils attribuent aux items.

La médiane ( $M_d$ ) représente la valeur qui divise le nombre des observations d'une distribution en deux parts égales. Selon Perrien et al. (1984), dans le cas d'une échelle ordinale, la médiane est indiquée pour décrire la tendance centrale des scores puisqu'elle ne change pas si les chiffres qui lui sont supérieurs ou inférieurs sont modifiés et le nombre de ces chiffres reste inchangé.

Le coefficient de concordance de Kendall ( $W$ ) permet de mesurer le degré de consensus entre les déclarations des juges par rapport à une question mesurée par une échelle ordinale (Siegel et Castellan, 1988). Ce coefficient est souvent préféré aux autres méthodes dans les

études conduites avec la technique Delphi parce qu'il fournit une solution unique, facile à comprendre et simple à appliquer (Schmidt, 1997). Le coefficient de Kendall permet de déterminer de façon réaliste si un consensus est atteint entre les experts et s'il a augmenté entre deux itérations. Il permet également de déterminer la force relative du consensus. Toutefois, l'utilisation du coefficient de Kendall pourrait générer deux problèmes. Premièrement, pour calculer ce coefficient, il est nécessaire, de calculer la somme de rangs pour chacun des items qui a été classée par les personnes interrogées. Ainsi, pour pouvoir utiliser ce coefficient dans le cadre de notre recherche, il serait d'abord nécessaire de transformer les données en les adaptant à une échelle de rang comme le préconisent Siegel et Castellan (1988). Il s'agit d'attribuer un rang à chaque valeur de l'échelle de Likert de manière à ne pas exagérer la valeur du coefficient de Kendall. La transformation que nous allons utiliser est celle proposée par Becheikh (2004) et résumée par la figure 6.5. Cette transformation permet d'avoir un coefficient de concordance plus faible et de donner plus de rigueur à l'analyse. Le processus de transformation est le suivant :

- si un expert choisit la réponse 1 (« très important ») pour un item quelconque, alors cette valeur sera classée au premier rang et les autres respectivement aux rangs 2, 3, 4 et 5;
- selon la même logique, si une personne juge un item très peu important, alors il sera attribué le premier rang à sa réponse alors que les rangs 2, 3, 4, 5 seront respectivement attribués aux réponses 4, 3, 2 et 1;
- dans la situation où le répondant choisit la réponse 3 (moyennement important), sa préférence sera placée à distance égale des valeurs 2 et 4 ainsi que des valeurs 1 et 5 de l'échelle. Ainsi, les valeurs 2 et 4 auront le rang 2,5 (moyenne des rangs 2 et 3) et les valeurs 1 et 5, le rang 4,5 (moyenne des rangs 4 et 5);
- si l'expert juge un item important, son choix sera classé au premier rang. Afin de rehausser le degré de signification du coefficient de Kendall et de donner une plus grande rigueur à l'analyse, les valeurs 1 et 3 se verront attribuer le rang 2,5 tandis que les rangs 4 et 5 seront respectivement attribués aux valeurs 4 et 5;

- pour les mêmes raisons, le premier rang sera attribué au choix du répondant, le rang 2,5 aux valeurs 3 et 5 et les rangs 5 et 4 respectivement aux valeurs 1 et 2, si l'item est jugé peu important par celui-ci.

Figure 6.5. Transformation des données

Valeurs de l'échelle proposée aux experts pour un item quelconque	1. Très important	2. Important	3. Moyennement important	4. Peu important	5. Très peu important
Si la réponse de l'expert = alors codification (rangement des réponses) =	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Si la réponse de l'expert = alors codification (rangement des réponses) =	<input type="checkbox"/> 2.5	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Si la réponse de l'expert = alors codification (rangement des réponses) =	<input type="checkbox"/> 4.5	<input type="checkbox"/> 2.5	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2.5	<input type="checkbox"/> 4.5
Si la réponse de l'expert = alors codification (rangement des réponses) =	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 2.5	<input checked="" type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2.5
Si la réponse de l'expert = alors codification (rangement des réponses) =	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 2	<input checked="" type="checkbox"/> 1

Le second problème que soulève l'utilisation du coefficient de Kendall est lié aux observations égales. Initialement, ce coefficient est adapté à une échelle ordinale sans observations égales, c'est-à-dire que le répondant est invité à donner un ensemble d'alternatives sans donner un rang égal à deux ou plusieurs d'entre elles. Siegel et Castellan (1988) mentionnent qu'une forte proportion d'observations égales a pour impact de réduire la valeur de  $W$ . Ainsi, dans le cas où des rangements égaux seraient permis, ces auteurs conseillent d'utiliser le coefficient de concordance corrigé de Kendall  $W_c$  pour mesurer le

consensus entre les participants. La procédure habituelle de correction du coefficient est la suivante :

- on transforme les données en leur attribuant la moyenne des rangs pour des observations égales incluses dans un même groupe. Le principe est le même que celui décrit précédemment. Par exemple, si un juge classe les alternatives 3 et 5 comme égales au quatrième rang de préférence, alors ces deux alternatives auront le rang 4,5 (moyenne des rangs 4 et 5). De même, si le juge classe les alternatives 1 et 4, par exemple, comme égales au troisième rang de préférence, alors ces deux alternatives auront le rang 3,5 (moyenne des rangs 3 et 4).
- Après la transformation, un facteur de correction T est calculé. Le coefficient corrigé de Kendall  $W_c$  est ensuite calculé en fonction du facteur T.

Dans cette recherche, c'est le coefficient corrigé  $W_c$  qui est utilisé pour mesurer le degré de consensus entre les répondants. Cela est nécessaire afin d'assurer une estimation précise du consensus entre les experts dans la mesure où nous avons obtenu un nombre important d'observations égales. La grille d'interprétation de coefficient  $W_c$  est présentée dans le tableau 6.4. Il faudrait cependant signaler qu'en réalité, la distinction entre  $W$  et  $W_c$  n'est importante que si le traitement des données est fait manuellement. L'utilisation du logiciel SPSS permet de calculer automatiquement le coefficient de Kendall approprié, selon qu'il y ait un nombre important d'observations égales ou non.

La valeur de  $W_c$  est comprise entre zéro et un. Plus la valeur du coefficient se rapproche de zéro, moins il existe de consensus entre les participants. A contrario, il existe un fort consensus entre les experts si  $W_c$  tend vers un, et ce consensus est considéré comme net si  $W_c$  est supérieur à 0,5. Cela signifie que c'est à partir du seuil de 0,5 que le consensus est jugé acceptable. Schmidt (1997) note cependant qu'un  $W_c$  positif indique toujours l'existence d'un certain consensus dans les réponses des experts. Sur la base de ce constat, dans le cadre de cette recherche, un coefficient inférieur à 0,5 n'aboutirait pas à un rejet automatique de l'item auquel il correspond. Si le score d'importance de l'item est élevé,

cela signifie qu'il faudrait peut-être mûrir davantage la réflexion sur l'item considéré. Le tableau 6.4 résume la signification du consensus selon la valeur de  $W_c$ .

**Tableau 6.4 : Grille d'interprétation du coefficient de concordance corrigé de Kendall ( $W_c$ )**

Coefficient $W_c$	Signification du consensus
$0 \leq W_c < 0,1$	aucun
$0,1 \leq W_c < 0,3$	Très faible
$0,3 \leq W_c < 0,5$	Faible
$0,5 \leq W_c < 0,7$	Modéré
$0,7 \leq W_c < 0,9$	Fort
$0,9 \leq W_c \leq 1$	Très fort

#### 6.2.6. La troisième itération

L'objectif de cette étape est d'aboutir à une convergence des experts sur les items. À l'instar des deux premières itérations, le troisième questionnaire (présenté dans les annexes) a pour support les outputs de l'étape précédente. Il a la même structure que le deuxième questionnaire, mais nous y avons ajouté pour chaque item les statistiques calculées ainsi que leur interprétation. Cela, afin de permettre aux participants de se livrer à une nouvelle révision de leur jugement, conformément aux principes de base de Delphi. Ainsi, à cette troisième étape, nous avons demandé aux experts de donner de nouveau leur avis sur chacun des items sur une échelle de Likert de 1 à 5, en tenant compte de la tendance obtenue au deuxième tour. Les réponses obtenues sont soumises au même traitement statistique que les précédentes. Le coefficient de fiabilité Alpha pour ce questionnaire est de 0,89.

## Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté la démarche méthodologique que nous avons empruntée pour mener à terme notre recherche. Les discussions relatives à la stratégie générale de l'étude nous ont permis de justifier la position épistémologique de notre recherche ainsi que le choix de la méthode Delphi comme technique d'investigation. Nous avons par la suite présenté les fondements de cette méthode et discuté de son application dans le cadre spécifique de notre recherche.

La recherche que nous avons entreprise est de type qualitatif exploratoire. Il s'agit d'obtenir auprès d'un panel d'experts un consensus sur une meilleure définition du « risque-pays » et sur les différentes dimensions qui le composent. Compte tenu de la complexité du sujet d'étude, il y a un avantage significatif à exploiter les opinions des experts exerçant dans des domaines différents. Aussi avons-nous jugé important de former trois groupes d'informateurs-clés, praticiens et chercheurs ayant une bonne connaissance de notre sujet de recherche et travaillant sur toutes les composantes du « risque-pays », qu'elles soient financières ou politiques.

Notre population totale initiale est composée de 263 experts-praticiens ainsi que 65 experts-professeurs ou chercheurs. Les premiers sont des analystes provenant des agences de cotation du « risque-pays » (79) et des cadres des entreprises repérées sur Internet ou dans STRATEGIS et dont le « risque-pays » (184) peut constituer une variable importante. Les deuxièmes sont des professeurs ou des chercheurs (65) ayant fait des publications en rapport avec le sujet de recherche ou proposés par d'autres experts. À la dernière itération, seulement 23 questionnaires dûment complétés ont été retournés. Plusieurs auteurs ont jugé cette taille suffisante pour la consultation Delphi. Dans le chapitre suivant, nous allons présenter l'analyse des résultats obtenus lors de notre consultation Delphi.

## Chapitre 7

### **Repenser le concept du « risque-pays » dans le contexte de la mondialisation**

Les tentatives de conceptualisation du « risque-pays » sont fortement marquées par l'environnement dans lequel elles ont été faites. Les analyses faites dans les deuxième et troisième chapitres montrent que l'environnement des entreprises internationales est aujourd'hui qualitativement très différent de celui des années 70 et 80. D'abord, il semble que les pays soient aujourd'hui au centre d'un environnement dans lequel les interactions et les influences de l'extérieur sont grandissantes. En effet, la mondialisation, en diminuant la distance et en altérant les frontières entre les pays, a renforcé leurs interdépendances sur les plans politique, économique et culturel. Ensuite, le secteur privé, en particulier les entreprises internationales, acquiert une certaine puissance et les États, volontairement ou contraints, doivent composer avec d'autres acteurs de divers domaines. Le rôle et la nature de l'interventionnisme des gouvernements semblent profondément modifiés. Ces changements dans l'environnement international ont sans doute un effet sur le « risque-pays » et la façon de l'appréhender. Cependant, bien que les approches traditionnelles soient remises en question dès la première moitié des années 1990<sup>21</sup> et leur pertinence critiquée, surtout après la crise asiatique, on constate toujours un grand décalage entre les recherches académiques et la réalité. Ce problème semble être accentué par la départementalisation des recherches. L'amorce d'une réflexion sur la nécessité de prendre en compte les mutations dans l'environnement des affaires dans l'explication du « risque-pays » et l'élaboration d'une nouvelle approche d'analyse est restée timide. Sur le plan de

---

<sup>21</sup> Voir Benmansour H et Vadcar C. (1995); Miller (1992).



la pratique, l'évaluation du « risque-pays » est devenue une préoccupation majeure pour les acteurs économiques afin de mener à bien leurs affaires internationales. Cependant, les variables les plus importantes souvent retenues demeurent les facteurs et risques traditionnels d'expropriation, de nationalisation ou de défaut de paiement. Certaines « officines de risque-pays » telles que Fitch, S&P, ICGR, BERI, fournissent un amalgame d'informations dans lesquelles sont noyées quelques variables de l'environnement externe vaguement définies et entourées d'un « flou artistique ». Ce chapitre présente l'analyse des résultats de notre enquête et propose une approche d'analyse intégrative du « risque-pays » qui insiste davantage sur l'interdépendance caractérisant le contexte international actuel. Il sera organisé en deux grandes parties. La première section fera une présentation descriptive des principaux résultats de l'enquête Delphi. Dans la deuxième section, nous procéderons à l'analyse détaillée de ces résultats qui aboutira à la présentation d'un cadre intégratif d'analyse du « risque-pays ». Cette analyse sera appuyée aussi bien par les commentaires des répondants que par des exemples inspirés de l'environnement international actuel.

### **7.1. Présentation des résultats de la première itération**

Le traitement des informations de la première itération a consisté à faire un inventaire des opinions exprimées sur l'idée d'une (re)conceptualisation du « risque-pays » et à faire ressortir les dimensions et les facteurs clés qui permettraient de mieux l'appréhender. Les informations tirées des réponses des experts sont présentées dans les sections suivantes selon l'ordre suivi dans le questionnaire : la (re)définition du concept de « risque-pays », les facteurs d'influence externe, les dimensions et facteurs internes ou nationaux du « risque-pays ».

#### **7.1.1. Validation de l'idée de (re)conceptualisation du concept du « risque-pays »**

Le renforcement des liens d'interdépendance qu'a créé la mondialisation entre les États, tant sur les plans économiques, financiers que politiques et culturels, confronte les entreprises à de nouvelles réalités. La contribution essentielle de cette recherche est d'incorporer cette nouvelle dimension dans une approche d'analyse afin de mieux

appréhender le « risque-pays » dans le contexte contemporain d'affaires. En tenant compte de ce fait, il nous semble avant toute chose indispensable de nous assurer du bien-fondé de cette logique. Ainsi, la première question à laquelle les experts ont eu à répondre lors du premier tour de notre enquête était :

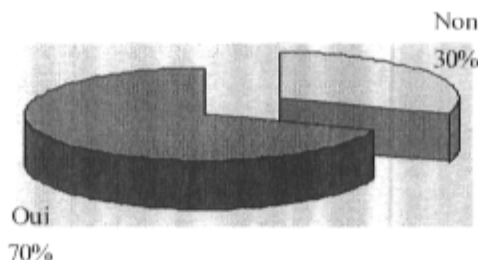
*Êtes-vous d'accord qu'à cause des relations d'interdépendance induites par la mondialisation, les pays sont de plus en plus soumis à des influences externes qu'il faut prendre en compte dans l'analyse du « risque-pays »?*

À l'unanimité, les experts participants à l'enquête ont validé la logique qui sous-tend notre recherche en répondant « oui » à cette question. Cependant, si l'idée de prendre en considération les variables externes dans l'analyse du « risque-pays » est bien accueillie et ouvre, selon certains experts, la voie à d'autres pistes intéressantes de réflexion, harmoniser les points de vue sur la définition que nous avons proposée pour rendre compte de cette interdépendance semble difficile. Les raisons évoquées par les répondants pour soutenir leur position sont aussi variées que divergentes. Pour certains, la définition proposée est un peu trop restrictive, car « elle donne trop d'importance aux influences-externes ». À ce propos, un répondant a fait remarquer que « *The global influences on country risk do not preclude country-specific risk considerations. Both may contribute to country risk* ». Un autre a également expliqué que « *sans négliger les facteurs externes, il ne faut pas oublier les facteurs internes* ». Bien que d'autres experts-répondants soient d'accord pour dire que l'interdépendance est au cœur de la définition, ils pensent que celle-ci est soit trop vague pour se prêter à une opérationnalisation ou trop élaborée pour aider à comprendre le concept de « risque-pays ». « *It is too vague to mean anything to me* » affirmait un répondant tandis qu'un autre faisait remarquer que « *While I agree with the interdependence at the heart of the definition, I do not think that this over elaborate definition aids understanding* ». D'autres encore (deux répondants) doutent de la nécessité de proposer une nouvelle définition du concept du « risque-pays » : « *I guess the definition is fine. This is a philosophical question -- when I think about country risk using a traditional and much simpler definition, the elements you mention are still included (...)* ». De ce fait, ils pensent tout simplement que la définition proposée en est « une parmi tant d'autres ».

Tout compte fait, comme on peut le remarquer sur la figure 7.1, 70 % des experts interrogés ont approuvé notre définition. Leur position peut se résumer à cette remarque faite par un des répondants :

*« Cette définition permet de faire « le tour » de la question en abordant toute la complexité. Cela est d'autant plus intéressant que le « risque-pays » est un concept dont les définitions et les composantes ne sont pas harmonisées sous le même vocable ».*

**Figure 7.1 : Position des experts-répondants par rapport à la définition proposée**



En dépit de cet accord, comme indiqué précédemment, la définition et le cadre conceptuel proposés seront améliorés au fur et à mesure qu'ils seront confrontés aux informations recueillies auprès des experts. C'est seulement à la fin du processus qu'une approche définitive d'analyse du « risque-pays » pourrait être dégagée. Ce que confirme un répondant en affirmant *« This will likely become evident as a result of your researches - not at the outset. The impact of intra and extra territorial influences on a country ».*

Quoi qu'il en soit, l'idée de la prise en compte des nouveaux facteurs et dimensions de « risque-pays » dans les méthodes actuelles d'analyse est acquise par les experts participant à l'enquête, et les remarques de la majorité de ceux qui sont défavorables à la définition proposée vont dans le sens de son amélioration en mettant également un accent sur les facteurs spécifiques du pays ciblé. La prise en compte de ces commentaires, d'une part,

nous a permis de formuler une deuxième définition qui a été par la suite proposée dans le deuxième questionnaire et, d'autre part, nous conforte dans notre vision de considérer le « risque-pays » comme dépendant des facteurs extra et intraterritoriaux. C'est suivant ces deux dimensions que nous allons présenter, dans les sections suivantes, les différents items sortis de la première itération de l'enquête Delphi.

### **7.1.2. Dimensions et facteurs du « risque-pays » ressortis de la première itération**

Les réponses données par les experts ont fait l'objet d'une analyse de contenu qui nous a permis de faire ressortir une liste de 55 items regroupés selon leur caractère intra ou extraterritorial. Certains des items ont été cités plusieurs fois par les répondants.

#### **7.1.2.1. Les variables d'influence externe**

L'une des principales caractéristiques de l'environnement international contemporain, comme nous l'avons expliqué, est l'interdépendance entre les pays qui transforme les crises locales en crises internationales. Le phénomène de la propagation trouverait son origine dans le développement de dix-sept facteurs de transmission que nous avons classés thématiquement en quatre groupes en nous basant sur les analyses faites dans les chapitres précédents : les facteurs financiers d'influence, les facteurs réels ou commerciaux d'influence, les facteurs socioculturels d'influence et les facteurs politiques d'influence.

##### **a. Les facteurs financiers d'influence.**

Les facteurs d'interdépendance financière confirmés ou cités par les experts participants sont :

- **Liens financiers directs** : ces liens sont favorisés par le développement des technologies de communication et par le fait que les institutions financières disposent de grands holdings transnationaux dans les pays. Les liens financiers directs induisent une

forte corrélation entre les marchés financiers et constituent des canaux de propagation des instabilités et des mauvaises nouvelles.

- **Forte dépendance du pays ciblé vis-à-vis des investissements étrangers** : la dépendance du pays des investissements directs étrangers pour financer son développement économique, en l'absence d'une épargne nationale élevée, rend le taux de croissance directement dépendant des variations conjoncturelles de l'offre de capitaux étrangers et entraîne une volatilité économique qui pourrait avoir des effets désastreux sur l'ensemble des fondamentaux macroéconomiques nationaux.
- **Importance des flux entrants nets en portefeuille** : les investissements en portefeuille sont intrinsèquement plus instables et plus volatils que les flux à long terme. De ce fait, ils rendent les économies plus sujettes aux retournements de la confiance et des comportements irrationnels des investisseurs ainsi qu'aux chocs externes. L'importance des investissements en portefeuille dans la composition des flux de capitaux pourrait donc constituer un facteur d'instabilité et de fragilité financière.
- **Nature et localisation des principaux débiteurs du pays ciblé** : la localisation et la nature des principaux débiteurs d'un pays pourraient être un facteur important de transmission des chocs financiers. En effet, le pays risquerait d'être touché par des crises et instabilités déclenchées dans un autre pays s'il prête à ce dernier des capitaux importants à court terme. De même, le pays pourrait être atteint par des turbulences déclenchées dans une région si ses principaux débiteurs se localisent dans cette région.
- **Ressemblance entre les structures économiques et financières** : ce facteur est relié aux comportements des investisseurs et des assureurs. Les difficultés d'un pays pourraient se répercuter sur les primes de risque de l'ensemble des pays ayant les caractéristiques financières et économiques similaires. Ce facteur est également vu par les investisseurs comme un élément de propagation des difficultés financières d'un pays à un autre. De ce fait, une crise pourrait s'étendre d'un pays à un autre si les deux pays présentent certaines caractéristiques économiques et financières similaires. Elle sera régionale ou mondiale selon que ces caractéristiques tendent à être régionales ou mondiales.

**b. Les facteurs réels ou commerciaux d'influence**

Cinq facteurs d'influence externe ont également été cités dans cette catégorie. Il s'agit de :

- **Liens commerciaux bilatéraux et multilatéraux** : les liens commerciaux créent une interdépendance réelle entre les pays et pourraient transférer les chocs des prix relatifs et de revenu d'un pays à un autre. Ainsi, le risque de transmission d'un choc entre deux pays serait d'autant plus élevé que s'il existait une relation bilatérale d'échange entre ces pays.
- **Forte dépendance du pays vis-à-vis des marchés extérieurs** : deux cas de figure peuvent se présenter. Si la recette du pays dépend quasi exclusivement de l'exportation des matières premières, la baisse du prix de ces produits de base sur les marchés internationaux suite à une crise pourrait avoir un effet dévastateur sur son économie. Ce fut le cas de nombreux pays en développement dont l'économie était principalement basée sur l'exportation des matières premières lors de la crise asiatique. Dans le second cas, la baisse des principaux produits exportés peut conduire à un tassement des exportations et à un ralentissement économique.
- **Forte dépendance du pays en amont ou en aval dans le processus international de production** : cela suppose que le pays se spécialise à des stades spécifiques de production d'un bien dans lesquels il a un avantage comparatif. Cette intégration verticale dans le processus de production international rend la structure de production nationale très dépendante des autres pays appartenant à la chaîne de production. Par ce lien, l'économie nationale devient plus sensible et vulnérable aux chocs externes, qu'ils soient régionaux ou globaux.
- **Diversité et localisation des partenaires commerciaux** : l'économie d'un pays pourrait facilement être en difficulté si elle dépend principalement d'un seul pays ou d'un groupe de pays appartenant à une même région économique à cause des liens d'interdépendance qui accroissent le risque de contagion. Il serait donc important de porter une attention à la diversification et à la localisation des principaux partenaires économiques du pays.

- **Concurrence commerciale dans un marché tiers important** : une forte concurrence des pays dans un marché tiers important peut conduire à une dévaluation excessive des monnaies nationales afin d'assurer leur compétitivité. Ce fut par exemple le cas de l'Argentine et du Brésil en 1999. La dévaluation de la monnaie nationale pourrait entraîner une hausse de l'inflation, comme c'était le cas de la Russie en 1998, ou une pression phénoménale sur les entreprises et le pouvoir d'achat de la population (exemple des pays de la zone CFA en 1994) et une augmentation du poids de la dette extérieure.

### c. Les facteurs socioculturels et politiques d'influence

Des raisons socioculturelles et politiques sont aussi évoquées par certains experts-répondants pour expliquer la possibilité de propagation des instabilités d'un pays à un autre. Quatre facteurs socioculturels ont été regroupés dans cette catégorie :

- **Flux d'échanges informationnels importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins** : la diffusion des conflits implique des flux de l'information d'une communauté ethnique à une autre communauté ou d'un État à un autre État qui présente déjà une forte probabilité d'instabilité basée sur le pluralisme culturel. Les informations, qu'elles soient vraies ou fausses, servent de détonateurs aux tensions sociales dans ces communautés ou pays. Ainsi, lorsqu'il existe des groupes ethniques parents dans des pays voisins, les conflits ethniques peuvent intentionnellement ou non devenir transnationaux.
- **Alliances de groupes ethniques ou religieux avec des communautés transnationales apparentées** : les groupes ethniques ou religieux nationaux peuvent s'allier par affinité avec des communautés transnationales apparentées, avec comme résultats les débordements des conflits des frontières. Ces alliances peuvent se matérialiser sous forme d'aide financière, d'appui logistique, de mise à disposition de personnel, etc.
- **Menace d'homogénéisation culturelle** : l'un des effets de la mondialisation serait la création d'un ordre global dans lequel les institutions de l'État, les pratiques, les valeurs et les croyances tendent à converger vers une norme, voire à s'intégrer. La menace

d'homogénéisation culturelle pourrait susciter une hostilité des cultures locales envers les étrangers ou conduire à des alliances et du nationalisme au sein des groupes ethniques, religieux ou tribaux. Le degré d'ouverture du pays aux cultures étrangères (plus particulièrement à la culture occidentale) et les attitudes des groupes culturels par rapport à ces cultures seraient des facteurs à surveiller dans les analyses.

- **Effet diaspora** : l'immigration est perçue par certains experts participants comme une situation favorable à la transmission des instabilités entre les pays dû au fait qu'elle permet le déplacement et l'installation de groupes de personnes en dehors de leurs frontières nationales. Comme expliqué précédemment, les forts liens existant entre les communautés à travers le monde pourraient constituer les canaux de transmission de ces instabilités. Mais une communauté peut aussi constituer une source d'instabilité du pays hôte (voisin ou lointain) par ses actions directes, par exemple quand elle manifeste violemment contre un événement survenu dans son pays d'origine ou contre le soutien du gouvernement hôte au gouvernement contesté du pays d'origine.

S'agissant des facteurs politiques d'influence, trois ont été énumérés : l'intégration dans les accords régionaux, la présence dans les institutions politiques régionales ou mondiales et les alliances en temps de guerre. Comme on peut le remarquer, les deux premiers facteurs se réfèrent à la modification du champ d'exercices du pouvoir et du rôle des États discutée dans le troisième chapitre, tandis que le dernier facteur aux alliances stratégiques et conjoncturelles formées par les États à l'image de celle entre les États-Unis et le Pakistan contre les talibans en Afghanistan.

#### **7.1.2.2. Dimensions et facteurs du « risque-pays » lié à l'environnement national du pays**

Ces dimensions sont liées à l'environnement général sociopolitique, financier et économique d'un pays considéré. Elles se réfèrent à deux classes de variables : les variables sociopolitiques et celles économiques et financières.



**a. Variables sociopolitiques nationales du « risque-pays »**

L'analyse des réponses du premier questionnaire montre que les variables sociopolitiques internes du « risque-pays » les plus connues sont les formes les plus évidentes du risque politique telles que les instabilités politiques, les émeutes, les agitations et manifestations sociales. Ces formes de risque sont énumérées unanimement par les répondants. Les analyses que nous avons faites dans le second chapitre laissent prévoir que les formes dures du risque politique, en l'occurrence le risque d'expropriation et de nationalisation, tendent à être réduites avec les changements dans l'environnement international. Aussi avons-nous pensé nécessaire de demander l'avis des experts-participants sur l'importance du risque d'expropriation et de nationalisation dans l'analyse du « risque-pays ». Pour ce faire, ils avaient à répondre à la question suivante :

*« Êtes-vous d'accord que le développement de l'environnement international des entreprises a réduit voire éliminé certaines formes radicales du risque politique telles que l'expropriation et la nationalisation? »*

Contrairement à notre attente, les réponses étaient presque également partagées entre « oui » (52 % des répondants) et « non » (48 % des répondants.) Cependant, les argumentations des uns et des autres semblent converger vers le fait que *« les risques de nationalisation et d'expropriations sont réduits, du fait de l'adoption des règles multinationales, mais ne sont pas éliminés »*. Par conséquent, ils ne peuvent pas être ignorés dans l'analyse du « risque-pays ». En effet, l'occurrence de ces risques reste probable compte tenu du fait que, comme le mentionne un répondant, les États exercent ou peuvent toujours exercer leur pouvoir souverain pour régulariser les entreprises privées : *« State still can and do exercise their sovereignty to regulate business enterprise »*. Cependant, l'abandon de la nationalisation ou de l'expropriation devient un choix politique pour plusieurs pays compte tenu *« des représailles internationales que cela peut induire »* en termes d'investissements directs étrangers. Un répondant mentionne à ce propos :

*« I do agree that the likelihood of nationalisation and / or expropriation has generally declined but it has certainly not been eliminated. (...) I believe the reduced risk of nationalization / expropriation reflects a number of factors that have led to broader recognition of the long- and short-term costs of doing so, which in turn reflects better information flows, greater consensus regarding appropriate*

*economic strategies, the gradual shift in emphasis from the official sector to the private sector as a source of capital flows »*

D'autres formes de risques liées à l'environnement sociopolitique national sont citées de façon non consensuelle par les répondants. Ces risques sont les obstacles non tarifaires ou administratifs imprévus, les conflits ethniques ou religieux, le terrorisme national, les enlèvements, l'embargo et la corruption. Comme on peut le remarquer, ces risques concernent aussi bien la propriété et le personnel que les opérations des entreprises étrangères.

Les facteurs déterminants générateurs du risque sociopolitique proposés ou retenus par les experts-répondants sont au nombre de onze et classés en deux catégories :

- **Facteurs politiques nationaux générateurs du « risque-pays »** : décisions ou actions politiques et administratives, facteur confirmé par la totalité des experts-répondants; changement significatif dans le rapport de pouvoir entre les groupes dominants et dominés; réactions de l'opinion publique locale et de groupes de pression; répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique et social; légitimité du gouvernement en place; changement dans la composition de la direction du parti au pouvoir; état de sous-développement des institutions nationales.
- **Facteurs socioculturels nationaux générateurs du « risque-pays »** : inégal accès aux ressources nationales; composition ethnique du pays; politisation des groupes ethniques; domination et hégémonies d'une minorité ethnique économiquement forte, comportements et traditions locales hostiles aux étrangers.

#### **b. Variables financières et économiques nationales du « risque-pays »**

Tout comme dans le cas des variables sociopolitiques nationales, nous avons suivi une démarche qui consiste à connaître la position des experts participants par rapport à la dimension financière classique du « risque-pays » dans le contexte actuel. Pour cela, nous

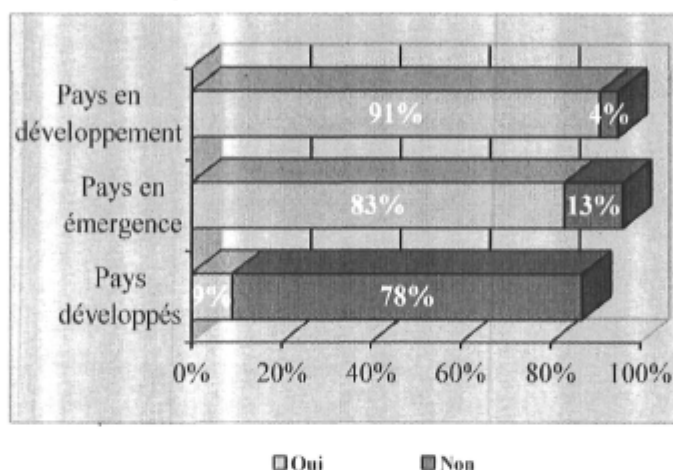
avons inclus dans le premier questionnaire une question relative à l'importance du risque de défaut de paiement ou de la solvabilité des États dans l'analyse du « risque-pays ». Cette question est libellée de la façon suivante : « *Pensez-vous que dans le contexte actuel, le risque de défaut de paiement ou de solvabilité des États représente un risque majeur pour les entreprises?* »

Tous les experts participants admettent que le risque de défaut de paiement ou de solvabilité ne peut pas être occulté même s'il semble diminuer : « *Default is defined as missing a scheduled payment. It has happened several times in the past decade -- for example, Argentina. (...) I don't see sovereign default as dead* ». Cependant, comme le montre la figure 7.2, son importance varie selon qu'il s'agisse d'un pays développé, en émergence ou en développement. En effet, ce risque est atténué dans les pays développés grâce à leurs infrastructures sociales, économiques et financières plus développées, ce qui n'est pas le cas des pays en émergence ou en développement : « *Developed nations have a socio-economic buffer that can be tapped into in these situations that the other two categories (Emerging and developing countries) do not have. This buffer can be in the form of a good banking industry, good monetary history, or anything similar* ».

Rappelons que traditionnellement, la dimension économique et financière du « risque-pays » se réfère au défaut de paiement ou de solvabilité des États et aux restrictions sur les opérations en devise. Cette dernière forme de risque est également citée par tous les répondants. Les autres formes de risque économique et financier jugées nécessaires dans l'analyse du « risque-pays » sont : (1) fluctuation des prix, (2) fluctuation des taux de change, (3) fluctuation des taux d'intérêt, (4) crise bancaire et (5) dévaluation de la monnaie nationale. Quant aux facteurs déterminants générateurs de ces différentes formes de risque mentionnés par les répondants, ils sont aussi bien liés aux acteurs publics et privés ainsi qu'aux interactions qui pourraient exister entre eux. Ces facteurs sont : (1) système bancaire défaillant et non fiable, (2) solvabilité des acteurs économiques privés, (3) choix inadéquat de politiques financières, (4) proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale, (5) absence de soutien de la part des institutions financières internationales, (6) mauvaise gestion des finances publiques, (7)

niveau élevé d'endettement public par rapport au PNB et (8) infrastructure de communication insuffisante.

**Figure 7.2 : Importance du risque de défaut de paiement selon les pays**



### 7.1.3. Résultats de la deuxième et troisième itération : consensus des experts sur les dimensions et les facteurs déterminants du « risque-pays »

Les deuxième et troisième itérations avaient pour but d'arriver à un consensus par rapport à la définition ainsi qu'aux dimensions et facteurs du « risque-pays » qui reflètent mieux les réalités du contexte international actuel. Rappelons que le degré de consensus entre les experts est appréhendé à l'aide du coefficient de concordance corrigé de Kendall ( $W_c$ ). Le consensus est considéré comme net et acceptable si  $W_c$  est au moins égal 0,5. Toutefois, la pertinence des items sera aussi jugée sur la base du score d'importance qui leur est attribué. Ce score est obtenu en calculant la moyenne arithmétique des valeurs attribuées aux réponses des experts sur l'échelle d'importance de Likert.

L'analyse des coefficients de dissimilarité<sup>22</sup> présentés dans le tableau A.1 en annexe nous révèle que seule la définition proposée du concept de « risque-pays » a fait l'objet de changements d'opinion relativement significatifs (23 % de changement) de la part des experts<sup>23</sup>. Le reste des items ont obtenu entre 7 et 15 % de changements, ce qui prouve, à notre avis, la qualité des répondants. La faiblesse des coefficients de similarité nous conforte également dans le choix d'arrêter le processus après la troisième itération.

Le tableau 7.1 synthétisant l'ensemble des résultats à l'issue du processus, montre que certaines variables n'ont pas fait l'objet d'une convergence d'opinions de la part des experts participants. En effet, seulement les deux tiers (41) des items ont obtenu un consensus net (coefficient  $W_c$  est au moins égal à 0,5). Toutefois, comme on peut le constater, si on se réfère aux définitions des valeurs de l'échelle d'importance proposée aux répondants afin de formuler leurs opinions, seulement 3 items ont été considérés comme déterminants, c'est-à-dire très importants. Aucun item n'a été jugé non pertinent pour l'analyse du « risque-pays » et, de ce fait, sujet à être supprimé de la liste des variables à considérer. Par conséquent, dans la section suivante, nous allons présenter aussi bien les variables sur lesquelles les répondants s'entendent que celles qui génèrent des divergences d'opinions. Mais avant cela, il faut préciser que les huit items qui ont obtenu un certain consensus dès le premier tour ont été exclus des deux dernières étapes de notre enquête. Par ailleurs, devant la difficulté d'atteindre l'exhaustivité sur les variables liées à l'environnement interne du pays analysé, nous nous sommes intentionnellement limités, dans les questionnaires deux et trois, aux risques et facteurs générateurs internes qui sont moins pris en compte dans les analyses traditionnelles.

---

<sup>22</sup> Les coefficients de dissimilarité ont été calculé uniquement pour les 20 experts ayant participé aux deuxième et troisième itérations.

<sup>23</sup> Les médianes montrent également une certaine stabilité dans les opinions des experts. Pour la plupart des items, la valeur des médianes est restée constante entre les deuxième et troisième itérations.

**Tableau 7.1 : Répartition des items selon leur degré de consensus et leur niveau d'importance**

Niveau d'importance	Degré de consensus						Total
	Très fort	Fort	Modéré	Faible	Très faible	Aucun	
Très important	3	0	0	0	0	0	3
Important	4	7	13	1	0	0	25
Moyennement important	0	0	14	5	0	0	19
Peu important	0	0	0	0	0	0	0
Très peu important	0	0	0	0	0	0	0
Total	7	7	27	6	0	0	47

Un autre point à souligner est que le tableau 7.1 ne contient pas les résultats des questions relatives à la définition du « risque-pays » ainsi qu'au cadre conceptuel proposé, l'objectif n'étant pas de juger de leur importance. Ces deux éléments ont reçu un accord consensuel (Médiane=2 et  $W_c$  respectivement égal à 0,51 et 0,59) de la part des experts participants. Le tableau A.1, en annexe, présente tous les résultats des deux dernières itérations de l'enquête Delphi.

#### 7.1.3.1. Les facteurs à consensus net

L'état du système bancaire national est jugé par les répondants comme un facteur déterminant, donc de premier ordre, pour l'analyse du « risque-pays ». En effet, la défaillance et la non-fiabilité du système bancaire a fait l'objet d'un fort consensus ( $W_c=0,9$ ) et a obtenu un score moyen de 4,7 à la fin du processus Delphi. Les autres facteurs à consensus net sont catégorisés dans les tableaux 7.2 et 7.3 selon qu'ils soient jugés importants ou moyennement importants par les experts.

**a. Facteurs jugés importants**

Quatre (4) facteurs d'influence externe et treize (13) facteurs liés à l'environnement national du pays examiné ont été considérés par les experts comme importants pour l'analyse du « risque-pays ». Concrètement, si on se réfère aux définitions des valeurs de l'échelle d'importance proposée aux répondants, cela signifie que ces facteurs ont un lien direct et un impact significatif dans l'analyse du « risque-pays ».

Les facteurs d'influence externe jugés importants relèvent principalement de l'interdépendance financière et économique ainsi que de la volatilité et de la mobilité des investissements. Pour deux de ces facteurs, en l'occurrence, la forte dépendance du pays des marchés extérieurs et la forte dépendance vis-à-vis des investissements étrangers, les coefficients de concordance sont respectivement 0,8 et 0,7, ce qui correspond à un consensus fort entre les experts. Les deux autres facteurs, l'importance du flux entrant net des investissements en portefeuille et les liens financiers directs, n'ont obtenu qu'un consensus modéré.

S'agissant des facteurs importants générateurs du « risque-pays » liés à l'environnement interne du pays analysé, avec des coefficients de concordance variant entre 0,7 et 0,8, ce sont les facteurs financiers et économiques qui ont obtenu une plus grande convergence d'opinions de la part des répondants. Il ne semble donc pas y avoir de doute sur leur pertinence pour l'analyse de « risque-pays ». Comme mentionné précédemment, ces facteurs s'associent aussi bien au poids de la dette publique par rapport au PNB et à son financement, au choix d'une politique adéquate en matière de la gestion de l'économie nationale qu'à la solvabilité des principaux acteurs privés et à leurs comportements.

Tableau 7.2 : Facteurs jugés importants

Items	Si <sub>2</sub> Si <sub>3</sub>	Med <sub>2</sub> Med <sub>3</sub>	Variation	Wc <sub>2</sub> Wc <sub>3</sub>	Consensus
<b>Facteurs d'influence externe</b>					
Forte dépendance du pays des marchés extérieurs	4,3 4,4	4 5	↑	0,7 0,8	Fort
Forte dépendance vis-à-vis des investissements directs étrangers	3,8 3,9	4 4	→	0,5 0,7	Fort
Importance du flux entrant net des investissements en portefeuille	4,0 3,7	4 4	→	0,5 0,6	Modéré
Liens financiers directs	3,7 3,8	4 4	→	0,6 0,6	Modéré
<b>Facteurs politiques nationaux</b>					
Légitimité des gouvernements	4,0 4,1	4 4	→	0,5 0,6	Modéré
État de sous-développement des institutions nationales	4,2 4,2	4 4	→	0,7 0,6	Modéré
Changement significatif dans le rapport de pouvoir entre le groupe dominant et le groupe dominé	4,0 4,0	4 4	→	0,9 0,6	Modéré
Répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique ou social	3,5 3,5	4 4	→	0,3 0,5	Modéré
<b>Facteurs socioculturels nationaux</b>					
Comportements et traditions locales hostiles aux étrangers	3,6 3,6	3 3	→	0,5 0,6	Modéré
Inégal accès aux ressources nationales	3,6 3,9	4 4	→	0,4 0,6	Modéré
Politisation des groupes ethniques	3,7 3,7	4 4	→	0,6 0,5	Modéré
<b>Facteurs financiers et économiques nationaux</b>					
Choix inadéquat d'une politique financière	4,3 4,4	4 4	→	0,7 0,9	Très fort
Mauvaise gestion des finances publiques	4,2 4,4	4 4	→	0,7 0,8	Fort
Solvabilité des acteurs économiques privés	3,9 4,1	4 4	→	0,7 0,7	Fort
Absence de soutien de la part des institutions financières internationales	3,8 3,8	4 4	→	0,6 0,7	Fort
Proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale	4,2 4,3	5 4	↓	0,5 0,7	Fort
Niveau élevé d'endettement public par rapport au PNB	4,3 4,1	4 4	→	0,8 0,7	Fort



Du côté des facteurs politiques et socioculturels internes du pays considéré, respectivement quatre (4) et trois (3) de ces facteurs sont catégorisés comme importants pour l'analyse du « risque-pays ». Pour tous ces facteurs, l'évolution de la médiane et du coefficient de Kendall démontre une constance dans l'appréciation des experts lors des deux dernières itérations et une amélioration du consensus obtenu pour la plupart. Cependant, comme on peut le remarquer dans le tableau 7.2, présentant tous ces facteurs avec leur score d'importance et leur coefficient de consensus, la convergence des opinions des experts sur les facteurs politiques et socioculturels est restée moyenne en dépit d'une amélioration au dernier tour.

#### **b. Facteurs jugés moyennement importants**

Le tableau 7.3 présente les facteurs dont la pertinence est jugée mitigée par les experts-répondants. Bien qu'ils aient un lien direct avec le « risque-pays », ces facteurs ne sont pas des éléments générateurs de risque en soi. Ils deviennent cependant déterminants lorsqu'ils sont conjugués à d'autres facteurs ou si une certaine condition d'instabilité est déjà créée. Quatre (4) de ces facteurs relèvent du développement des liens d'interdépendance commerciale et constituent les conséquences de l'intégration économique dont nous avons discutée dans les chapitres précédents. Il s'agit de : liens commerciaux bilatéraux ou multilatéraux, diversité et localisation des partenaires commerciaux, forte dépendance des pays en amont ou en aval du processus international de production et concurrence commerciale dans un marché tiers important. Six (6) autres facteurs catégorisés comme moyennement importants pourraient constituer des canaux de transmission des instabilités. Ce sont des facteurs financiers d'influence (nature et localisation des principaux débiteurs, ressemblance entre les structures économiques et financières), des facteurs politiques d'influence (intégration dans les accords régionaux ou mondiaux) et des facteurs socioculturels d'influence (flux d'échange informationnel importants avec de groupes ethniques parents dans des pays voisins, alliances des groupes ethniques ou religieux avec des communautés transnationales apparentées, effet diaspora).

Tableau 7.3 : Facteurs jugés moyennement importants

Items	Si <sub>2</sub> Si <sub>3</sub>	Med <sub>2</sub> Med <sub>3</sub>	Variation	Wc <sub>2</sub> Wc <sub>3</sub>	Consensus
<b>Facteurs d'influence externe</b>					
Nature et localisation des principaux débiteurs	3,7 3,3	4 3	↓	0,4 0,6	Modéré
Liens commerciaux bilatéraux ou multilatéraux.	3,3 3,4	3 3	→	0,4 0,6	Modéré
Diversité et localisation des partenaires commerciaux	3,4 3,3	3 3	→	0,4 0,6	Modéré
Intégration dans les accords régionaux ou mondiaux	3,3 3,2	3 3	→	0,4 0,6	Modéré
Flux d'échanges informationnels importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins	3,0 2,6	3 3	→	0,3 0,5	Modéré
Ressemblance entre les structures économiques et financières	3,3 3,0	3 3	→	0,4 0,5	Modéré
Forte dépendance des pays en amont ou en aval du processus international de production	3,3 3,1	3 3	→	0,3 0,5	Modéré
Concurrence commerciale dans un marché tiers important	3,3 3,0	3 3	→	0,4 0,5	Modéré
Alliances des groupes ethniques ou religieux avec des communautés transnationales apparentées	3,1 2,9	3 3	→	0,3 0,5	Modéré
Effet diaspora	3,0 2,7	3 3	→	0,3 0,5	Modéré
<b>Facteurs financiers et économiques nationaux</b>					
Insuffisance d'infrastructure de communication	3,9 3,2	3 3	→	0,5 0,5	Modéré
<b>Facteurs politiques nationaux</b>					
Réactions de l'opinion publique locale et de groupes de pression	3,4 3,3	4 3	↓	0,5 0,5	Modéré
Changement dans la composition de la direction du parti au pouvoir	3,5 3,2	4 3	↓	0,5 0,5	Modéré
<b>Facteurs socioculturels nationaux</b>					
Composition ethnique du pays	3,5 3,2	4 3	↓	0,4 0,5	Modéré



Au nombre des facteurs que les répondants considèrent comme ayant une pertinence mitigée figurent également quatre (4) facteurs liés à l'environnement politique, économique et culturel interne du pays examiné. Ils concernent le niveau de développement politique et

des moyens de communication du pays ainsi que les caractéristiques de sa population. Ces facteurs et le consensus qu'ils ont générés sont également présentés dans le tableau 7.3.

### 7.1.3.2. Formes de risque à consensus net

La quasi-totalité des formes de risques citées est considérée par les experts participants comme des composants clés des principales dimensions du « risque-pays ». À ce niveau également, les risques économiques et financiers ont été reconnus presque à l'unanimité. En effet, ces formes de risque, à l'exception d'une seule, ont généré un consensus très fort contrairement aux risques sociopolitiques dont l'importance n'a pas pu susciter une reconnaissance de la part de tous les répondants. Comme on peut le remarquer dans le tableau 7.4, les crises bancaires et la dévaluation de la monnaie nationale sont aux yeux des répondants des formes de risque de premier ordre auxquelles on doit porter une grande attention dans l'analyse du « risque-pays. » Si on se rapporte à la définition des valeurs de l'échelle d'importance, les fluctuations du taux de change, du taux d'intérêt et des prix sont des formes pertinentes de risque à considérer dans l'analyse du « risque-pays ».

**Tableau 7.4 : Formes de risque jugées très importantes**

Items	$Si_2$	$Med_2$	Variation	$We_2$	Consensus
	$Si_3$	$Med_3$		$We_3$	
Crise bancaire	4,5	5		0,8	Très fort
	4,8	5		0,9	
Dévaluation de la monnaie nationale	5,0	5		1,0	Très fort
	4,6	5		0,8	

Les risques sociopolitiques catégorisés comme importants sont présentés dans le tableau 7.5. Une de ces formes de risque, la corruption, a obtenu un très fort consensus avec un coefficient de concordance  $We$  égal à 0,9 lors de la troisième itération. Les trois autres formes de risque sociopolitique jugées importantes n'ont pas fait l'objet d'un accord total

chez les répondants (tableau 7.5.) Il s'agit des conflits ethniques ou religieux, du terrorisme national et de l'embargo.

**Tableau 7.5 : Formes de risque jugés importants**

Items	Si <sub>2</sub> Si <sub>3</sub>	Med <sub>2</sub> Med <sub>3</sub>	Variation	Wc <sub>2</sub> Wc <sub>3</sub>	Consensus
<b>Risques sociopolitiques</b>					
<b>Corruption</b>	4,2 4,3	4 4	➡	0,6 0,9	Très fort
<b>Conflits ethniques ou religieux</b>	3,9 3,8	4 4	➡	0,5 0,5	Modéré
<b>Terrorisme national</b>	3,9 3,9	4 4	➡	0,5 0,5	Modéré
<b>Embargo</b>	3,7 3,5	4 4	➡	0,4 0,5	Modéré
<b>Risques économiques et financiers</b>					
<b>Fluctuation des taux de change</b>	5,0 4,4	5 5	➡	1,0 0,8	fort
<b>Fluctuation des prix</b>	3,6 3,7	4 4	➡	0,4 0,7	fort
<b>Fluctuation des taux d'intérêt</b>	4,0 3,7	4 4	➡	1,0 0,6	Modéré

### 7.1.3.3. Items à consensus faible

Le tableau 7.6 présente les facteurs et risque qui, sans obtenir un accord chez les experts participants, sont classés importants ou moyennement importants. Ces variables sont toutes d'ordre politique et socioculturel. Les formes de risque concernées résultent également de l'environnement sociopolitique interne du pays analysé. En règle générale, les études utilisant Delphi rejettent les items n'ayant pas obtenu un consensus net ( $Wc$  au moins égal à 0,5) de la part des répondants. Il est cependant à remarquer que tous les items ont obtenu un score d'importance supérieur à 2. Ainsi, si nous nous basons sur l'explication de ces scores, même les items à consensus faibles sont considérés comme ayant un rapport direct avec le « risque-pays ». Ce constat nous pousse à croire qu'il faudrait peut-être étudier davantage

ces facteurs, surtout celui jugé important c'est-à-dire la domination et l'hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte.

**Tableau 7.6 : Items à consensus faible**

Items	Si <sub>2</sub> Si <sub>3</sub>	Med <sub>2</sub> Med <sub>3</sub>	Variation	Wc <sub>2</sub> Wc <sub>3</sub>	Consensus
<b>Facteurs socioculturels nationaux</b>					
<b>Domination et hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte</b>	3,9	4	➡	0,6	Faible
	3,6	4		0,4	
<b>Facteurs d'influence externe</b>					
<b>Menace d'homogénéisation culturelle</b>	2,6	3	➡	0,5	Faible
	2,5	2		0,4	
<b>Présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales</b>	3,1	3	➡	0,3	Faible
	2,9	3		0,4	
<b>Alliance en temps de guerre</b>	3,4	3	➡	0,3	Faible
	3,1	3		0,4	
<b>Risques sociopolitiques</b>					
<b>Obstacles non tarifaires ou administratifs imprévus</b>	3,1	3	➡	0,4	Faible
	3,0	3		0,4	
<b>Enlèvements</b>	3,3	3	➡	0,3	Faible
	2,9	3		0,3	

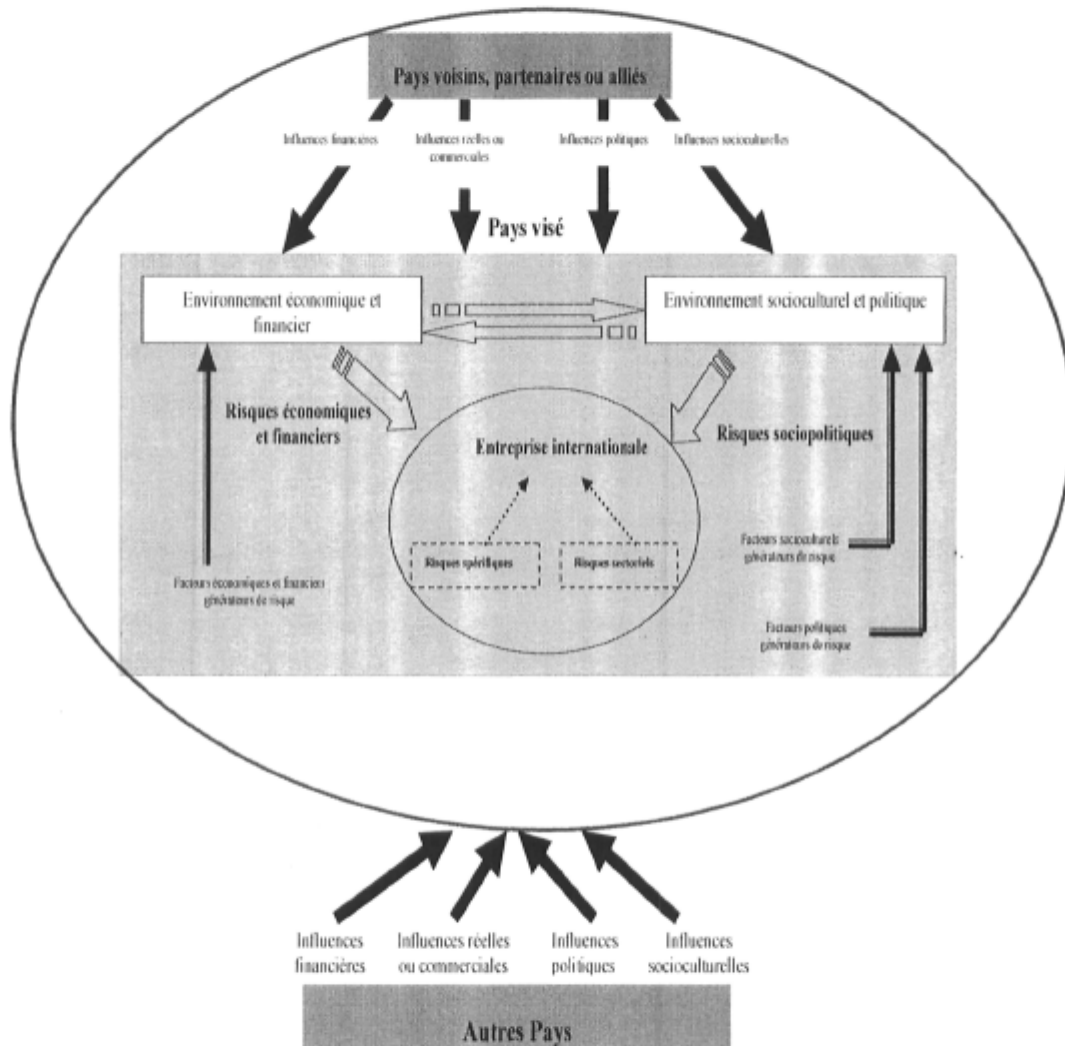
## 7.2. Proposition d'une approche d'analyse du « risque-pays » dans le contexte de la mondialisation : le « risque-pays » global

Les résultats de l'enquête Delphi appuient, d'une part, l'idée de l'importance des variables d'influence et, d'autre part, la nécessité de revisiter le concept de « risque-pays ». En effet, le nouveau paradigme international caractérisé par une interdépendance croissante entre les pays semble dessaisir progressivement les États d'un certain nombre de contraintes, mais, au même moment, donne aux crises et aux conflits locaux une envergure internationale. Dans ce contexte, nous suggérons une approche de « risque-pays global » pour mieux appréhender les risques que pourraient présenter les marchés étrangers pour les entreprises

internationales. La notion du « risque-pays global » s'appuie sur les concepts traditionnels du « risque-pays », mais pallie leurs insuffisances, d'une part, en leur apportant une autre dimension de plus que la simple matérialisation locale des incertitudes et, d'autre part, en diversifiant les sources de risques sur les marchés internationaux. Nous avons défini le « risque-pays global » comme étant la possibilité qu'un changement imprévu, résultant d'un ensemble complexe et interdépendant de facteurs politiques, socioculturels, économiques et financiers propres au pays cible et des influences que celui-ci subit de la part du reste du monde, se produise dans un pays donné et porte préjudice aux entreprises étrangères qui opèrent dans ce pays ou qui veulent y pénétrer. Comme le laisse voir la définition proposée, qui a reçu l'approbation des experts-répondants avec un taux de consensus de 51 %, l'approche du « risque-pays global » que nous suggérons considère que les facteurs générateurs de risque pour une entreprise internationale dans un pays étranger sont des données locales, mais que ceux-ci peuvent provenir des sources externes. Ainsi, comme la montre la figure 7.3, schéma synthétisant le « risque-pays global », le sens de global renvoie à la prise en compte des variables domestiques ainsi que celles qui sont extraterritoriales dans l'analyse du « risque-pays ». Rappelons que la figure 7.3 a également obtenu un accord consensuel ( $Wc=56\%$ ) de la part des experts-répondants.

Il faudrait préciser que toutes les entreprises internationales ne sont pas affectées de la même manière par une situation de risque. Les caractéristiques de ces entreprises, comme leur taille, leur industrie, etc., sont des facteurs qui déterminent si elles pourraient être sujettes ou non à un risque et à quel degré. Cependant, comme nous l'avons expliqué dans la définition de notre cadre conceptuel global, sans nier le rôle important des variables liées à l'environnement spécifique des entreprises, cette recherche s'intéressera aux « macro-risques », si nous reprenons la terminologie de Robock (1971). Cette précision faite, la prochaine section discutera des différentes composantes du « risque-pays global ».

Figure 7.3 : Schématisation du « risque-pays global »



### **7.2.1. Les risques économiques et financiers importants dans le contexte international actuel**

Les résultats de notre enquête indiquent que le risque de défaut de paiement (ou le risque souverain) existe encore et reste majeur surtout dans les pays en développement, notamment ceux en émergence. Le défaut de paiement d'un État souverain pénalise non seulement considérablement les créanciers de l'État, mais expose les autres entreprises étrangères au risque de transfert et de la convertibilité. Cependant, la dimension économique et financière du « risque-pays » ne semble plus se réduire aujourd'hui à ces formes classiques de risque financier. Elle peut se matérialiser aussi sous forme de crises bancaires et de la dévaluation de la monnaie nationale, qui, par effet induit, peuvent provoquer des fluctuations des taux de change et d'intérêt ainsi que des prix. Cela confirme que nous sommes très loin des crises des dettes souveraines qu'ont connues les années 1980. Il serait naïf aujourd'hui de faire porter la responsabilité des instabilités économiques et financières que connaissent certains pays à la seule défaillance du pouvoir public national. Certes, la mauvaise gestion du trésor public et la proportion élevée de l'endettement public par rapport au PNB d'un pays sont des responsabilités publiques reconnues par les experts-répondants avec un consensus fort comme des facteurs potentiels importants d'instabilité pouvant préoccuper les agents économiques, qu'ils soient publics ou privés. Cependant, les crises financières pourraient également trouver leur origine dans un mélange de facteurs extraterritoriaux qui constituent les canaux de transmission des instabilités externes ainsi que des facteurs nationaux de fragilité et d'instabilité économique et financière.

#### **7.2.1.1. Les facteurs financiers d'influence**

La libéralisation des marchés financiers accroît non seulement le volume des transactions en temps réel, mais aussi permet la propagation rapide des chocs d'une place financière à l'autre. Les résultats de notre enquête ont permis de retenir cinq facteurs financiers



d'influence externe pouvant constituer des canaux de transmission des instabilités financières entre les pays. Comme indiqué précédemment, ces facteurs, à l'exception de deux, sont les plus importants des facteurs d'influence externe et relèvent principalement de l'interdépendance financière ainsi que de la volatilité et de la mobilité des investissements.

Le rôle propagateur des chocs de l'interdépendance financière peut être perçu au travers de deux facteurs : les liens financiers directs et la dépendance excessive du pays des investissements directs étrangers.

Les liens financiers directs sont créés par les ramifications transfrontalières des institutions financières. Leur existence favorise la propagation des crises à d'autres pays ou zones en permettant une circulation rapide des capitaux et des informations entre les places financières. Ainsi, le simple caractère multinational de ces institutions financières peut constituer un élément de contagion des crises entre les pays.

S'agissant de la dépendance excessive du pays des investissements directs étrangers, il n'est plus à démontrer que les mutations dans l'environnement financier international ont favorisé l'accroissement des flux transfrontaliers des capitaux, notamment grâce aux politiques de privatisation à grande échelle, de libéralisation et de promotion des investissements directs étrangers. L'accroissement de ces flux vers un pays a un effet positif sur sa croissance. L'exemple de la Chine est assez éloquent. Cependant, dans les économies où l'épargne nationale est faible, comme c'est le cas de la plupart des pays en développement, l'appel à des capitaux étrangers quasiment comme l'unique source de financement du développement de l'économie nationale devient un danger potentiel pour la stabilité économique. En effet, cette situation assujettit directement le taux de croissance du pays à des variations conjoncturelles de l'offre des capitaux étrangers et génère une volatilité économique qui peut considérablement affecter les fondamentaux macroéconomiques nationaux.

La contagion due à la volatilité et à la mobilité des investissements est quant à elle liée à la nature des investissements directs reçus, c'est-à-dire à l'importance des flux entrants nets des investissements en portefeuille par rapport aux investissements à long terme. Ce qui appuie la conclusion des travaux de Öniş et Aysan (2000) qui ont noté que la dépendance excessive des capitaux entrant à court terme constitue l'un des éléments communs des trois grandes crises financières qui ont marqué la fin du siècle dernier à savoir, la crise asiatique de 1997 ainsi que les crises financières mexicaines et turques de 1994. En effet, les investissements en portefeuille étant plus volatils, plus leur poids est important dans la composition des flux des capitaux, plus les économies concernées seront soumises aux retournements de la confiance des investisseurs en quête à des profits à court terme. L'effet de contagion par l'intermédiaire du déplacement des capitaux à court terme est, comme on peut le constater, indissociable des comportements irrationnels des investisseurs internationaux. Fratzscher (2003), Le Page (2003), Kodres et Pritzker (1999) ainsi que Goldstein (1998) ont mis en relief, dans leurs travaux, l'impact négatif qu'ils peuvent avoir sur la stabilité financière des pays et ont expliqué qu'une crise dans un pays peut pousser les fournisseurs communs de capitaux à retirer leurs capitaux et à refuser de fournir de nouveaux crédits non seulement aux pays déjà en crise, mais aussi à d'autres pays afin d'augmenter leurs profits et de rééquilibrer leurs portefeuilles. De par ce fait, les crises s'étendent aux autres pays.

La ressemblance entre les structures économiques et financières a également été évoquée comme l'une des raisons expliquant la contagion entre les pays. Ainsi, une crise pourrait s'étendre d'un pays à un autre si les deux pays présentent certaines caractéristiques économiques et financières similaires. À titre illustratif, après la dépréciation du baht, la pression s'est étendue à d'autres pays asiatiques présentant, aux yeux des investisseurs, des traits similaires, notamment une monnaie surévaluée et un système bancaire fragilisé par des prêts improductifs. Cependant, une observation attentive de la situation de ces pays révèle qu'en réalité, contrairement à ce que mentionnaient Summers (2000) et Le Page (2003), c'est le partage de certaines faiblesses structurelles qui constitue le facteur de transmission de risque et non la simple similitude entre les structures économiques et financières. Un de nos répondants a fait aussi ce constat en affirmant : « *I think similarity*

*alone is not enough. Sharing similar weaknesses is a different matter (...)* ». Rappelons que la ressemblance entre les structures économiques et financières a été catégorisée comme un facteur qui ne devient important pour l'analyse du « risque-pays » qu'en présence d'autres facteurs ou d'une certaine condition d'instabilité.

Le dernier facteur financier d'influence identifié à travers notre enquête, la nature et localisation des principaux débiteurs, est aussi catégorisé comme n'ayant qu'une importance mitigée pour l'analyse de « risque-pays ». Le rôle de vecteur des principaux débiteurs est lié à leur localisation et la nature des prêts qui leur ont été accordés. Nous avons expliqué précédemment que les pays qui font appel aux capitaux à court terme pour financer leur croissance s'exposent aux conséquences néfastes d'une crise de confiance des investisseurs. Le cas du Japon lors des crises financières récentes montre que les investissements étrangers, qu'ils soient physiques ou sous forme de prêts, peuvent devenir risqués pour le pays de provenance s'ils sont concentrés dans une région. En effet, le Japon était fragilisé par la crise financière de 1997 parce que, d'une part, ses banques avaient beaucoup accordé des prêts qui étaient devenus improductifs aux pays de la région touchés (la Corée du Sud, la Thaïlande, l'Indonésie) et, d'autre part, les activités de ses entreprises implantées dans la région étaient fortement ralenties par la crise.

#### **7.2.1.2. Les facteurs réels ou commerciaux d'influence**

La contagion réelle ou commerciale peut être appréhendée à travers cinq facteurs : une forte dépendance du pays des marchés étrangers, la diversité et la localisation des partenaires commerciaux, une forte dépendance du pays en amont ou en aval du processus international de production, les liens commerciaux bilatéraux ou la concurrence dans un marché tiers. Fratzscher (2003) a également identifié ces deux derniers facteurs comme ceux d'interdépendance commerciale entre les pays.

La dépendance commerciale envers les marchés étrangers transfère les chocs de revenu d'un pays à un autre. Cela signifie que le pays dont l'économie est essentiellement tournée

vers l'extérieur risque de se confronter, en cas de crise sur les marchés étrangers, à une baisse de la demande de ses produits conduisant inévitablement à un tassement de ses exportations. Si ce facteur s'est révélé important, l'interdépendance commerciale et les structures de production ne sont quant à elles apparues que comme des facteurs de troisième ordre dans la transmission des crises. Pourtant, l'analyse des flux des biens et des investissements directs étrangers ainsi que les exemples présentés dans les chapitres précédents démontrent que la mondialisation crée une forte interdépendance commerciale qui constitue une source importante de transmission des chocs économiques. En effet, les grandes régions économiques semblent de plus en plus enclines à développer des liens commerciaux plus forts avec d'autres régions économiques. L'importance des flux intrarégionaux des biens et des investissements illustre un renforcement des liens économiques entre les pays et une intégration des structures de production au niveau régional, voire global, compte tenu du fait que les blocs régionaux ne sont pas des forteresses, mais des systèmes ouverts sur l'extérieur. Les changements qui accompagnent cette tendance accroissent le degré de spécialisation des pays ou des zones économiques et une concentration géographique des activités industrielles. Les pays deviennent ainsi tributaires de la production et de l'exportation d'un bien ou un maillon de la chaîne internationale de production. Deux conséquences peuvent découler de cette situation. La première est que la baisse du prix du bien dans lequel le pays ou la région s'est spécialisé sur les marchés mondiaux conduise à un ralentissement net des exportations qui pourraient inquiéter les investisseurs étrangers. Le principal canal de transmission de la crise de marchés émergents aux économies en développement a été l'évolution du prix des matières premières sur les marchés (Coville, 2000). La baisse des cours a eu un effet dévastateur sur les économies dont les recettes en devises dépendaient quasi exclusivement d'un seul produit. L'expérience de la Thaïlande et de l'Indonésie peut aussi montrer que la baisse des prix des principaux produits exportés peut conduire à un tassement des exportations et à un ralentissement économique. La deuxième conséquence est que la spécialisation fragilise davantage les économies nationales à cause de leur dépendance de la production d'un bien intégré dans la chaîne internationale de production. Il suffirait qu'un secteur ait de la difficulté dans un pays pour que l'ensemble des pays constituant la chaîne en souffre. De ce fait, si la fragmentation internationale de la production peut concourir à une croissance

économique des pays, comme l'illustrent les cas de la Chine et du Mexique dont nous avons discuté dans le deuxième chapitre, il ne faut pas ignorer qu'elle pourrait aussi rendre les économies nationales plus vulnérables aux chocs internationaux à cause des canaux de transmission qu'elle constitue. La contagion est d'autant plus rapide et élevée dans une région que s'il existe une relation d'échange importante entre les pays membres.

La concurrence des pays dans un marché tiers important constitue un canal de transmission de crise de change. Plusieurs auteurs, notamment Le Page (2003) ainsi que Glick et Rose (1999), ont reconnu le rôle de ce canal commercial dans les crises financières des marchés émergents. La dévaluation d'une monnaie accroît temporairement la compétitivité des pays concernés, défavorisant ainsi la croissance des principaux partenaires commerciaux. Ceux-ci seront à leur tour contraints de dévaluer leur monnaie pour se rendre concurrentiels. Les cas de l'Argentine et du Brésil ont bien démontré qu'une crise de change par le biais des liens commerciaux peut se propager d'un pays à un autre. La dévaluation de la monnaie brésilienne a eu des effets récessifs sur l'économie argentine. En 1999, victime d'un effet de compétitivité à la suite de la dévaluation du Real, le PIB argentin a baissé de 3,4 %.

Il y a lieu cependant de préciser encore une fois que les grandes crises financières récentes ont été le résultat d'une conjugaison de facteurs macroéconomiques et financiers et, comme l'a bien mentionné avec raison un des experts-répondants, les phénomènes de contagion entre les pays ne sont pas encore très bien connus. La complexité des marchés internationaux appelle à une prudence quant à l'interprétation du rôle de ces facteurs dans la propagation des crises financières.

### **7.2.1.3. Les facteurs nationaux d'instabilité et de fragilité financière**

La défaillance et la non-fiabilité des systèmes bancaires nationaux apparaissent aux yeux des experts-répondants comme un facteur de risque déterminant. Les travaux académiques menés sur les crises financières récentes ont également démontré que les rôles des banques dans le déclenchement de ces crises n'ont pas été négligeables. Comme nous l'avons déjà

mentionné dans le deuxième chapitre, en dépit de la désintermédiation, les banques continuent de jouer un rôle important dans les activités économiques et financières d'un pays. En effet, elles assurent les opérations de transferts, la liquidité de certains intervenants financiers ainsi que le financement de l'économie grâce aux crédits qu'elles octroient et aux moyens de paiement qu'elles ont mis en œuvre. La révolution que le monde bancaire a connue, se résumant par les « 3D » (déréglementation, décloisonnement, désintermédiation), a permis aux banques d'exceller également aujourd'hui dans la fourniture des services financiers. Ces différentes fonctions des banques expliquent la crédibilité, l'efficacité et le minimum de prudence dont elles doivent faire preuve dans leurs activités quotidiennes. Or, dans de nombreux pays en développement ou en émergence, non seulement le système bancaire n'est pas développé, mais il demeure aussi contrôlé par des relations politiques. Cette situation rend les pratiques bancaires opaques, engendrant de ce fait le favoritisme, la fraude et la corruption généralisée de la classe politique et des milieux d'affaires. Dans bien des cas, l'appartenance à un réseau proche du pouvoir ou la conformité aux objectifs prioritaires des membres du gouvernement sont des éléments déterminants dans les critères d'évaluation et de financement des projets. Des pratiques douteuses, telles que le versement d'énormes sommes d'argent à certaines personnes influentes en échange des contrats publics et de prêts sans vérification préalable de la solvabilité des entreprises ou de la rentabilité du projet à financer, sont aussi observables dans ces pays. Le cas de la Corée du Sud lors de la crise financière asiatique en est un exemple. Selon plusieurs observateurs, notamment Bacconier (1998) et Dufour (1998), si la Corée du Sud était durement touchée par la crise de 1997, c'est probablement à cause de ces pratiques. La croissance phénoménale des grands groupes qui structurent l'économie coréenne était basée sur un « hyperendettement » qui a entraîné leurs faillites en série. L'explication de cet « hyperendettement » dangereux résidait dans la norme de peu de prudence que l'État a réussi à imposer aux banques tant nationales qu'internationales. À la veille de la crise financière de 1997, l'endettement des 30 plus grandes entreprises constituant les piliers de l'économie coréenne représentait plus de 400 % de leurs fonds propres. La faiblesse des institutions financières et la perte de la confiance des investisseurs vis-à-vis des dirigeants politiques, qui sont soit corrompus ou qui font preuve d'indécision, engendrent des actions spéculatives ou favorisent tout simplement la fuite des capitaux qui

pourrait exercer une forte pression sur l'économie et la monnaie nationale. Un système bancaire peu développé et non fiable serait également un handicap à l'épargne et à l'investissement direct étranger qui constituent un levier à la création de nouvelles capacités de production ou à leur remplacement et un soutien à la croissance économique.

En dehors de l'état du système bancaire national, six autres facteurs d'instabilité et de fragilité ont été jugés importants avec un taux de consensus variant entre très fort et fort. Il s'agit du choix inadéquat d'une politique financière, de la mauvaise gestion des finances publiques, du niveau élevé de l'endettement public par rapport au PNB, de la proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale, de la solvabilité des acteurs privés et de l'absence de soutien de la part des institutions financières internationales.

Plusieurs décisions ou actions inadéquates des gouvernements peuvent être rencontrées, certaines avec des conséquences plus graves que d'autres. Le choix de la politique financière et la gestion des finances publiques sont des exemples de ces actions qui causent des dommages importants à l'économie nationale s'ils ne sont pas faits de manière appropriée. Les exemples donnés dans la définition du cadre conceptuel provisoire sont assez éloquents et pourraient s'appliquer aussi bien aux pays émergents et aux pays les moins développés qu'aux plus développés. Cependant, comme on peut le voir à travers les facteurs d'instabilité et de fragilité, les instabilités économiques et financières ainsi que leur développement ne sont pas uniquement dus aux actions du pouvoir public même si ce dernier, en fin de compte, demeure un acteur actif en favorisant de façon explicite ou implicite certaines situations. La financiarisation de la balance de paiement est un exemple illustratif parmi tant d'autres. L'importance des acteurs économiques privés, tant dans le financement du déficit de l'État que de l'économie elle-même, explique la nécessité impérative de surveiller non seulement leur comportement, mais aussi leur solvabilité à côté d'autres facteurs et signaux d'alerte.

L'absence de soutien de la part des institutions financières internationales, également retenue de façon moins explicite par Fitch, Moody's et S&P, est considérée contre toute attente par une grande majorité des experts-répondants comme étant un facteur important de risque économique et financier. Nous nous attendions à un consensus mitigé sur le rôle de ces institutions dans l'aggravation ou l'atténuation d'une crise économique compte tenu du fait que l'efficacité de leur intervention est assez diversement appréciée par les auteurs et chercheurs. En effet, au fur et à mesure que les crises financières éclatent et que les pays touchés s'enlisent, les institutions financières internationales, en l'occurrence la Banque mondiale et le FMI sont de plus en plus critiqués. Le principal argument des plus mécontents se base sur la bureaucratie et le non-réalisme de ces institutions et se résume à l'idée que les recommandations économiques globalement préconisées sont les mêmes pour tous les pays demandeurs d'aide sans analyser en profondeur la structure de chacun. En conséquence, dans la plupart des cas, les actions de ces institutions afin de résorber les crises se traduisent par un fiasco. Certains économistes et personnalités tels que Joseph Stiglitz étaient acerbes à propos des actions du FMI durant les crises financières récentes et pensent que les mesures prises n'ont fait que rendre ces crises et leur propagation inévitables. Rappelons que les réformes proposées aux pays touchés par ces crises étaient les mêmes que celles appliquées partout dans les pays en développement dans le cadre des ajustements structurels. Elles consistent en des mesures d'austérité économique dont la réduction des dépenses publiques et la privatisation des entreprises publiques sont des composantes importantes. Comme le souligne Stiglitz, ces réformes coûtent cher aux pays concernés. En effet, selon plusieurs analystes, elles engendrent un affaiblissement des économies au lieu de les revigorer et occasionnent des coûts sociaux énormes qui sont des facteurs potentiels d'instabilité sociopolitique.

Il importe de remarquer l'attitude mitigée des experts par rapport à l'insuffisance de l'infrastructure de communication comme un facteur de risque économique et financier. Que les moyens de communication jouent un rôle pivot dans le développement économique et social d'un pays est un fait reconnu aujourd'hui. Une infrastructure de communication bien développée stimule les échanges des biens et facilite la circulation des informations et de la monnaie en temps réel. Cependant, son insuffisance ne semble pas constituer en soi



un facteur de risques économiques et financiers pour les entreprises. Un des experts-répondants explique à ce propos : « *L'absence d'infrastructure ne génère pas de « risque-pays » supplémentaire. C'est une donnée externe dont il faut tenir compte, mais qui n'accroît pas en général la variabilité* ».

### 7.2.2. Les risques politiques classiques toujours existants

Les résultats de notre enquête montrent que les changements dans l'environnement des entreprises ne semblent pas éliminer les formes de risques qui constituaient l'essence des approches classiques du risque politique : les expropriations et nationalisations, les instabilités politiques, les émeutes, les manifestations sociales et le terrorisme. En dépit du fait que l'enlèvement des travailleurs expatriés est devenu chose courante dans certains pays qui connaissent une instabilité politique et sociale, il n'a pas su obtenir la reconnaissance des experts-répondants comme importante pour l'analyse du « risque-pays ».

Le risque d'expropriation et de confiscation est la forme de risque politique la plus discutée dans la littérature. Comme l'explique un des répondants, l'exemple récent du Venezuela, de la Russie et de la République Dominicaine montre que la menace de ces risques n'est pas à écarter aujourd'hui dans l'analyse des relations entre certains pays en développement et les entreprises multinationales<sup>24</sup>. Cependant, les commentaires des experts-répondants confirment l'idée que l'environnement contemporain des affaires limite la possibilité de ces risques, les pays hôtes ne pouvant plus se permettre d'apeurer les investisseurs étrangers dont ils ont besoin pour assurer leur développement économique. Il faut aussi souligner que, comme nous l'avons déjà expliqué dans les chapitres précédents, la diminution des

---

<sup>24</sup> Des cas d'expropriation ou de nationalisation ont été observés ces dernières années dans les pays de l'Europe de l'Est et en Asie Centrale. En 1999, les actifs de l'entreprise anglaise Transworld Group ont été expropriés par le gouvernement kazakh. Presque dans la même période, une filiale de la firme pharmaceutique américaine a été nationalisée en Yougoslavie. Aéroports de Montréal (ADM) a également fait de mauvaises expériences en Hongrie. En 2001, le gouvernement hongrois a saisi et nationalisé sans compensation ses investissements de 25 M\$ à l'aéroport de Budapest. ADM est toujours devant un arbitre international pour tenter de récupérer son argent (*Les Affaires*, 1<sup>er</sup> mai 2004).

risques sur les investissements à l'étranger (confiscation et nationalisation) ne signifie pas pour autant que l'environnement international des affaires devient « politiquement moins risqué » qu'avant. En effet, les entreprises internationales ne sont pas toujours à l'abri des instabilités politiques et du terrorisme qui demeurent majeurs dans de nombreux pays de l'Afrique, d'Amérique Latine, de l'Asie et du Moyen-Orient. Ces différentes formes de risque peuvent être motivées par des facteurs nationaux et internationaux d'ordre politique et culturel. Nous discuterons des aspects culturels dans la section suivante.

Sur le plan national, il semble évident que les instabilités politiques et sociales puissent être attribuées au changement dans la composition de la direction du parti au pouvoir si la nouvelle direction se démarque par rapport à la précédente de par sa politique ou sa vision. Cependant, dans bien des cas, elles trouvent leur source dans le désir des dirigeants politiques au pouvoir de contrôler les ressources nationales et d'établir la discrimination comme règle dans l'accès de ces ressources. Dans les pays où le pouvoir est intransigeant et très autoritaire, la marginalisation et à la répression de certains groupes politiques ou sociaux qui pourraient résulter de ce comportement obtiennent comme réponse la formation des mouvements armés afin de défendre les intérêts de leurs communautés. Les résultats de notre enquête montrent que le changement dans le rapport de pouvoir entre les groupes dominants et les groupes dominés ne mène pas nécessairement à la fin des instabilités politiques et sociales. A contrario, celles-ci tendraient à s'accroître dans la mesure où ce changement réveillerait le désir des groupes dominés à consolider leur position afin d'éviter le retour à la situation d'avant, situation contre laquelle les groupes dominants essaieraient de lutter afin de préserver leurs acquis. L'exemple de l'Irak pourrait bien en être une illustration. Les instabilités politiques pourraient également résulter de la désintégration de la légitimité du gouvernement central. Les cas de la Somalie et de la Côte d'Ivoire sont des exemples qui témoignent à divers degrés de cette situation.

Un autre facteur de risque sociopolitique qui pourrait plutôt se manifester dans les pays où les populations ont une certaine liberté d'expression est la réaction de l'opinion publique locale et de groupes de pression. Comme l'a précisé un des experts-répondants, ce facteur n'a une force que si les infrastructures politiques et sociales permettent aux opinions

publiques de se transformer en influence politique : « *Depends whether social/political infrastructure allows for public opinion to be translated into political influence.* »

Les facteurs externes, susceptibles de générer ou de propager les instabilités, ressortis de notre enquête sont au nombre de trois : alliance en temps de guerre, effet diaspora ainsi que présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales. Il faut souligner que les opinions des experts-répondants sont très divergentes sur l'importance de ces facteurs pour l'analyse du « risque-pays ». Seul l'effet diaspora est considéré comme ayant une importance mitigée avec un consensus modéré. Le facteur présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales généralement retenu par les agences de notation de risque n'a pas été jugé important par les experts-répondants. Selon certains d'entre eux, ce facteur peut être considéré à la fois comme un facteur stabilisant et déstabilisant : « *This can be either stabilizing or destabilizing* ». Pour d'autres, il tend plutôt à réduire la possibilité de risque politique : « *(...) may minimize risk* ». Ce constat rejoint la position de Proff (2001) ainsi que de Vernon-Wortzel et Wortzel (1990) qui expliquent que l'un des effets politiques attendus de l'intégration régionale est l'évolution de la démocratie dans les pays partenaires en même temps que la croissance des pays. En effet, les pays membres des blocs régionaux s'attendent à ce que chacun d'eux assure une plus grande stabilité politique et sociale interne. La satisfaction de ces attentes devient un impératif pour maximiser les effets positifs des blocs régionaux. Ainsi, les sources de risque politique telles que les révolutions et les guerres devraient probablement diminuer avec l'accroissement des intégrations régionales.

### 7.2.3. Des risques politiques plus subtils

Il apparaît à travers notre enquête que les instabilités politiques et sociales, les expropriations et les nationalisations sont des risques politiques que les entreprises peuvent encore courir sur les marchés étrangers. Cependant, si nous nous concentrons uniquement sur ces risques, il y a un danger que nous n'ayons pas une vue très complète de l'environnement des entreprises internationales. En effet, comme nous l'avons expliqué précédemment, les États semblent être dessaisis d'un certain nombre de leviers de

contraintes qui constituaient les dimensions essentiellement prises en compte dans l'évaluation et l'explication des risques politiques. Ces derniers ne prennent plus vraiment la forme d'expropriation, de nationalisation ou de confiscation. « *There are many kinds of host country actions on taxation or regulation or breach of contract or non-performance on contracts on non-honoring of arbitral awards that have replaced the traditional notion of expropriation and nationalization* » affirme un expert-répondant. Ainsi, en accord avec Roudaut (2001), on peut comprendre que les risques politiques semblent prendre aujourd'hui des formes plus subtiles et complexes. La corruption ressort de notre enquête avec un très fort consensus comme une nouvelle forme importante de risque rencontré par les entreprises internationales. Avec l'internationalisation des entreprises, la corruption devient un problème inquiétant qui affecte aussi bien des aspects liés aux coûts des opérations, aux relations d'affaires des entreprises et aux rapports entre les gouvernements. Les récents scandales des compagnies Enron et WorldCom qui les ont conduits à la faillite montrent que tous les pays du monde, à divers degrés, sont confrontés aux problèmes de la corruption. Cependant, plusieurs études pointent du doigt, et pour cause, les pays en développement comme les plus corrompus. En effet, la plupart de ces pays se rivalisent à la tête du classement mondial annuel de *Transparency International*. Il est difficile d'associer la corruption à un seul facteur, mais Tanzi (2001), LaPalombara (1994) et d'autres auteurs ont associé, parmi d'autres facteurs, l'état de sous-développement des institutions nationales et le manque de transparence dans la gestion des finances publiques aux problèmes de la corruption. Ces deux facteurs sont reconnus par les experts-répondants comme étant importants pour l'analyse du « risque-pays » avec un niveau de consensus respectivement modéré et fort.

Contrairement à ce qui apparaît dans la littérature, les obstacles non tarifaires et administratifs n'ont obtenu qu'une importance mitigée avec un consensus faible. Cependant, les résultats de notre enquête confirment la persistance des sanctions économiques moins radicales, sous forme d'embargo commercial, prises individuellement par les pays hôtes ou collectivement au sein des regroupements régionaux. De par les impacts qu'elles ont sur les relations commerciales internationales, les décisions d'embargo constituent une forme de matérialisation de risque politique. Aujourd'hui, au nom de la

lutte contre le terrorisme international, de la défense de la paix et de la sécurité internationale, les puissances économiques ou la communauté internationale mettent certains pays sous embargo économique et prévoient des sanctions contre les personnes physiques ou morales qui exerceront des activités avec ces pays. Cela a été le cas de la Libye, de l'Irak sous Saddam Hussein.

#### **7.2.4. Des facteurs culturels à conserver**

L'appartenance culturelle et ethnique est devenue, ces dernières décennies, un des phénomènes politiques les plus importants. Weiner (1992) pensait même qu'elle serait aujourd'hui le principal moteur de l'instabilité actuelle ou potentielle de plusieurs zones du monde. Ainsi, l'une des caractéristiques du monde contemporain est la montée des conflits mus par des considérations ethniques ou culturelles. Cependant, les résultats de notre enquête démontrent que les experts-répondants ne semblent pas totalement convaincus de l'importance des variables culturelles dans l'analyse du « risque-pays ». Les conflits ethniques et religieux ne sont considérés comme des risques importants pour les entreprises internationales qu'avec un taux de consensus moyen.

S'agissant des facteurs socioculturels générateurs de risques, l'hostilité envers les étrangers ainsi que l'inégal accès aux ressources nationales, respectivement considéré par Haner (1979) et Crawford (1998) comme à l'origine des faits générateurs de tensions et de désordres sociaux dans un pays, n'ont été jugés importants par les experts-répondants qu'avec un taux de consensus moyen. De même, à un niveau de consensus modéré, la politisation des groupes ethniques s'est avérée importante, tandis que les experts participants s'accordent à considérer deux facteurs d'influence externe et un facteur national socioculturel comme étant moyennement importants pour l'analyse du « risque-pays ». Pour les facteurs socioculturels d'influence, il s'agit des flux d'échanges informationnels importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins et des alliances des groupes ethniques ou religieux avec des communautés transnationales apparentées. Ces facteurs coupent avec ceux que Keller (2002) ainsi que Lake et Rothchild

(1998) ont considérés comme les racines de la « transnationalisation » des conflits ethniques.

La composition ethnique du pays s'est révélée comme un facteur national ayant une importance moyenne pour l'analyse du « risque-pays ». Cette position pourrait être expliquée par le fait que, comme l'ont indiqué Bowen (1996) et Crawford (1998), la composition ethnique ne devient un facteur de risque que si elle constitue une source de discrimination ou de privilège. Concrètement, cela signifie que contrairement à certaines idées reçues, la diversité culturelle ou ethnique ne constitue pas en soi une source de risque. C'est sa politisation qui engendre des tensions entre les communautés culturelles ou ethniques. Un expert-répondant fait remarquer en ce sens :

*« Le seul fait d'avoir une variété de groupes ethniques dans un pays ne pose pas un risque politique en tant que tel. C'est lorsque ces différences ethniques sont politisées ou qu'un groupe ethnique est exclu du pouvoir décisionnel qu'un risque politique se présente. »*

Enfin, il faut souligner que le rôle transmetteur ou générateur de risque reconnu par la littérature à l'homogénéisation culturelle ainsi qu'à la domination et l'hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte ne semblent pas être perçus par la majorité des experts-répondants. Ces facteurs n'ont suscité qu'une faible convergence d'opinions de la part de ceux-ci.

## **Conclusion**

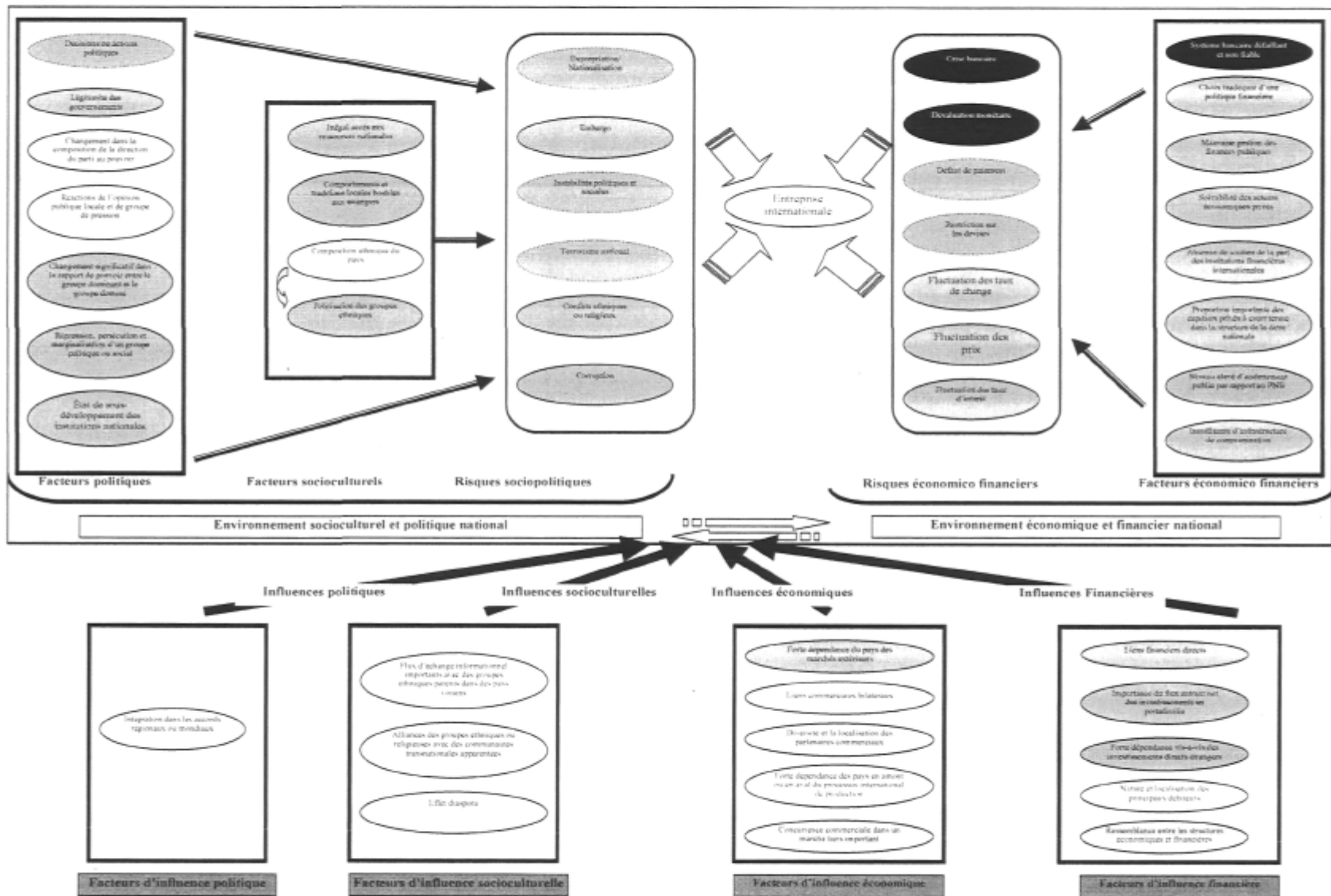
Quelle serait l'approche susceptible de mieux appréhender le « risque-pays » dans le contexte international contemporain? Quelles seraient les nouvelles dimensions du « risque-pays »? Quels seraient les facteurs composant ces dimensions? L'analyse des résultats faite dans ce chapitre nous a permis d'apporter une réponse à ces trois principales questions qui ont orienté notre réflexion. En effet, sur la base des résultats de notre enquête, nous avons pu proposer une approche de « risque-pays global » qui fournit une vision plus complète de l'environnement des entreprises internationales en apportant à l'analyse traditionnelle du « risque-pays », une autre dimension de plus que la simple matérialisation

locale des incertitudes. Ainsi, le cadre d'analyse qui ressort de cette recherche, représenté par la figure 7.4, suggère une analyse du risque lié à un pays donné suivant trois dimensions : les influences externes subies par le pays, l'environnement sociopolitique national ainsi que l'environnement économique et financier national. L'importance de ces dimensions et les éléments qui les composent peuvent varier suivant les pays.

Il faudrait souligner que même si la possibilité des formes dures des risques politiques semble être limitée dans le contexte international contemporain, celui-ci ne semble pas éliminer, surtout dans les pays en développement, les risques et facteurs de risque essentiellement pris en compte dans l'analyse classique du « risque-pays ». Cependant, la corruption et les sanctions économiques sous forme d'embargo sont des formes plus subtiles et complexes de risque politique auxquelles on doit penser dans l'analyse des risques liés à un pays.

Les résultats de notre enquête révèlent une convergence très intéressante pour la plupart des variables économiques et financières. Par contre, les variables politiques et culturelles ne semblent susciter qu'un intérêt mitigé de la part des informateurs-clés. Néanmoins, en prenant pour hypothèse que la plupart des instabilités politiques et sociales que les pays connaissent aujourd'hui sont mues par des considérations socioculturelles, ces variables semblent devenir incontournables pour une meilleure appréciation de l'environnement international des entreprises.

Figure 7.4 : Dimensions et éléments constitutifs du « risque-pays global »





## **Conclusion générale**

L'objectif de cette recherche était de proposer une nouvelle vision du « risque-pays » et d'élaborer un cadre d'analyse permettant une meilleure appréhension de ce risque dans le contexte actuel de la mondialisation. Aussi avons-nous jugé utile avant toute chose d'essayer de mieux cerner le « risque-pays » afin d'enlever toute ambiguïté entourant ce concept. La revue de littérature nous a permis de remarquer que le « risque-pays » est un concept polysémique. On peut distinguer cependant deux axes traditionnels d'analyse : l'approche du risque sociopolitique (ou risque politique), qui consiste à analyser le « risque-pays » par rapport à l'atmosphère sociale et politique du pays hôte, et l'approche économique et financière qui l'identifie par rapport à la solvabilité d'un pays. Ces approches sont développées à partir d'un ensemble de facteurs d'un environnement international très spécifique où une grande importance est accordée à la notion de frontières nationales et d'un État souverain. Le contexte international contemporain semble amenuiser cette importance à cause des relations d'interdépendance qu'elle crée entre les pays. Sur le plan de la finance internationale, le monde a connu une révolution qui se résume par la règle des « trois D » : déréglementation, désintermédiation et décloisonnement. Loin d'être un déterminisme, cette évolution résulte des choix politiques des gouvernements afin de faciliter l'intégration des marchés financiers et d'accéder aux sources de financement internationales nécessaires à la stimulation de la croissance des économies nationales. Cependant, bien qu'elles soient difficilement explicables à cause de l'imbrication de différents facteurs, les crises financières internationales qui se sont succédé ces dernières décennies au même rythme du développement de la globalisation financière nous montrent les revers de la libéralisation et de l'intégration des marchés financiers. Elles révèlent également que les instabilités économiques et financières peuvent provenir de la défaillance

des acteurs privés et ne revêtent plus le caractère national. Les mécanismes de propagation de ces crises sont accrus à cause de l'interdépendance réelle ou économique et financière entre les pays.

La mondialisation a également entraîné un effritement de l'exercice de la souveraineté des États et une redéfinition de leur rôle. Ce dernier est désormais conditionné par les intérêts de plusieurs groupes d'acteurs, dont les entreprises internationales. Depuis la fin des années 1980, leur nombre ainsi que leur poids économique n'ont cessé de croître et leurs activités semblent de plus en plus indispensables à la croissance économique des pays hôtes et au bien-être de leur population. En effet, la diminution des barrières à l'entrée des marchés et du rôle des pouvoirs publics dans les échanges extérieurs a amené les entreprises multinationales à redevenir un vecteur de la croissance économique de plusieurs pays grâce à leurs effets positifs sur la balance de paiement, l'emploi et la fourniture de certains services publics. Cependant, ces entreprises, même si elles restent attachées à leur pays d'origine de par leurs stratégies transnationales, acquièrent une flexibilité territoriale qui leur permet de devenir moins loyales envers un pays. De plus, poursuivant des objectifs qui leur sont propres, elles disposent d'importantes ressources pour influencer considérablement les données économiques ou entraver les politiques publiques nationales. Par conséquent, pour attirer les investissements directs étrangers et bénéficier des avantages qu'elles procurent aux économies nationales, les gouvernements sont contraints de substituer des attitudes de coopération et des politiques de promotion des activités des entreprises étrangères à leurs comportements hostiles et discriminatoires d'antan. C'est dans cet esprit que des zones franches industrielles, à l'intérieur desquelles les entreprises étrangères sont exemptes d'impôts sous certaines conditions, sont créées dans certains pays en développement et des crédits d'impôt sont offerts à plusieurs grandes entreprises multinationales.

Sur un autre plan, avec la fin de la guerre froide, la géopolitique mondiale, les structures et les relations commerciales ont commencé à changer de façon que les théories et modèles

traditionnels offrent peu d'éléments d'analyse et de compréhension. La division du monde en deux blocs qui prévalait durant la période de la guerre froide n'existe plus. Cela a permis la fin des conflits d'hégémonie idéologiques entre l'Ouest et l'Est et la dislocation de l'empire soviétique. Cependant, ces grands événements ont profondément reconfiguré le visage géopolitique du monde et ont favorisé l'émergence de nouveaux types de conflits motivés par des revendications culturelles et ethniques et la montée des mouvements sociaux. La mondialisation de ces conflits et des protestations sociales dément l'idée selon laquelle le « risque-pays » est l'apanage des pays en développement. Les menaces terroristes, les attentats ainsi que les manifestations motivés par des revendications religieuses ou ethniques qui continuent de planer sur les pays industrialisés et les contestations populaires des activités des multinationales dans ces pays se traduisant souvent par des actes de vandalisme contre des propriétés de ces entreprises démontrent clairement que le risque se mondialise. Dans ce contexte international où les pays sont de plus en plus interreliés, la dimension nationale ne pourrait plus être la principale et la seule composante du « risque-pays ». Il semble donc logique que la nouvelle donne internationale induise l'émergence d'une nouvelle vision dans la conceptualisation et l'analyse du « risque-pays ». Cependant, malgré l'existence de quelques recherches remettant en cause les approches traditionnelles du « risque-pays », on assiste à l'absence d'études récentes intégrant les variables issues du nouvel environnement d'affaires dans l'appréhension des risques sur les marchés internationaux. Partant de ce constat, nous avons défini un objet de recherche que nous avons développé à partir de trois questions de recherche formulées comme suit :

- Quelle serait l'approche susceptible de mieux expliquer ou appréhender le « risque-pays » dans le contexte international contemporain?
- Quelles seraient les nouvelles dimensions du « risque-pays » dans ce contexte?
- Quels seraient les facteurs composant ces dimensions?

La revue de la littérature sur le sujet et l'analyse de l'environnement international nous a permis de dégager un cadre conceptuel et d'analyse de « risque-pays » qui a été confronté aux informations recueillies par la méthode Delphi, afin de juger d'abord de sa

vraisemblance ainsi que celle de ses éléments constitutifs et d'améliorer par la suite sa qualité explicative. Le choix de Delphi comme méthode d'investigation est motivé par la nature qualitative et exploratoire de la recherche ainsi que les objectifs poursuivis. De plus, dans la mesure où cette recherche nécessite une diversification des répondants ayant des connaissances et des expériences dans des domaines variés afin de toucher tous les aspects du sujet, Delphi devient la méthode d'investigation la plus appropriée. La possibilité que les répondants exercent dans divers domaines et qu'ils soient localisés à plusieurs endroits géographiquement éloignés les uns des autres rend moins pratiques les méthodes traditionnelles d'investigation et appuie également le choix de Delphi dans le cadre de cette recherche. Cette raison, en plus de certains avantages spécifiques, justifie également l'utilisation du courriel et de l'Internet comme méthode d'administration des questionnaires. En effet, les experts-répondants ont été invités par courriel à répondre aux questionnaires disponibles sur un site web créé à cet effet et ensuite, à nous l'acheminer par voie électronique.

Conformément aux principes Delphi, nous avons effectué trois tours de questionnaires auprès des informateurs-clés ou experts. Ceux-ci étaient composés des praticiens ainsi que des professeurs-chercheurs. Notre population totale initiale était constituée de soixante-dix-neuf (79) analystes provenant des agences de cotation du « risque-pays », de cent quatre-vingt-quatre (184) cadres d'entreprises, repérées sur Internet ou dans STRATEGIS, dont le « risque-pays » peut constituer une variable importante, ainsi que de soixante-cinq (65) professeurs-chercheurs ayant fait des publications en rapport avec le sujet. Cependant, à la fin du processus Delphi, seulement vingt-trois (23) questionnaires ont été retenus pour analyse. Plusieurs auteurs, notamment Miller (2001), ont jugé cette taille suffisante pour la consultation Delphi, car à partir de quinze (15) experts-répondants, l'erreur moyenne du groupe devient faible.

La principale source d'intérêt qui définit la pertinence de cette recherche réside dans la prise en compte de l'interdépendance entre les pays dans la conceptualisation et

l'explication du « risque-pays ». Ce faisant, elle comble une importante lacune au sein de la littérature. En effet, la revue de littérature nous a permis d'apprécier les contributions des recherches antérieures, mais aussi de voir les limites des approches traditionnelles du « risque-pays » en particulier celles construites autour de la notion de territoire et de la souveraineté nationale. Ces approches se focalisent uniquement sur les risques et facteurs liés à l'environnement interne des pays considérés sans se soucier de l'existence des influences externes. Or, notre analyse démontre l'importance de cette nouvelle dimension dans l'analyse du « risque-pays ». Ainsi, cette recherche ouvre un nouveau champ d'investigation en ce qu'il propose une approche de conceptualisation qui pourrait alimenter des réflexions futures.

Par ailleurs, l'analyse de l'environnement international contemporain appuie l'idée que le concept de « risque-pays » évolue. Les crises financières récentes, de par leur origine et leur manifestation, ainsi que la prolifération des conflits à caractère ethnique dans plusieurs pays induisent aujourd'hui la nécessité de compléter ce concept par l'incorporation de ces nouvelles variables. Calhoun (2003) et Gautriciaud (2002) soulignaient d'ailleurs, dans leurs travaux, que le mérite de continuer les recherches sur le « risque-pays » est plus évident dans la prise en compte d'événements globaux récents et leurs impacts sur les opérations des entreprises multinationales. De ce fait, une contribution majeure de cette recherche concerne premièrement l'identification des facteurs clés générateurs du « risque-pays » qui ont émergé du nouveau contexte international, puis le développement d'une approche d'analyse plus intégrative. Loin de marquer une rupture avec les travaux antérieurs sur le « risque-pays », cette approche s'appuie sur nombre d'entre eux, mais pallie leur insuffisance, d'abord en revisitant leurs variables clés puis en suggérant que les sources de risque sur un marché étranger se trouvent dans un ensemble interdépendant de facteurs locaux politiques, socioculturels, économiques et financiers ainsi que des variables favorisant la transmission régionale ou mondiale due à l'interdépendance entre les pays.

Un autre apport majeur de cette recherche est qu'elle répond au besoin de bien cerner le concept de « risque-pays ». Après un foisonnement dans les années 1970, les travaux conceptuels sur le « risque-pays » sont devenus de plus en plus limités en dépit de la nécessité de clarifier ce concept. Cette recherche apporte une contribution dans ce sens en essayant de (re)conceptualiser le « risque-pays » dans le contexte actuel où l'interdépendance entre les pays devient un élément non négligeable dans la définition de ce concept. Par ailleurs, la synthèse critique des définitions existantes effectuée dans le premier chapitre a apporté un éclaircissement sur la nature sémantique du « risque-pays », en enlevant une ambiguïté créée par les recherches particularistes du « risque-pays ». Ces recherches non seulement ne permettent pas une vision globale du « risque-pays », mais ne tiennent également pas compte des influences mutuelles des sources de risque. À travers cette recherche, on peut s'apercevoir que les risques politiques ainsi que les risques économiques et financiers ne sont que des dimensions d'un ensemble de risques courus par les entreprises internationales sur un marché hôte. Ainsi, le « risque-pays » est un concept à plusieurs facettes se référant à un ensemble de risques liés à l'environnement sociopolitique, économique ainsi que financier du pays hôte. Comme le mentionne Calhoun (2003), souvent, les analystes dissèquent ce concept en différents types de risques spécifiques de façon à répondre à divers besoins ou motivations. Ainsi, les banques, par exemple, se préoccupent davantage des risques de non-paiement tandis que les entreprises manufacturières se focaliseront sur les risques politiques. Cependant, quand on s'intéresse aux facteurs générateurs de ces risques, on se rend compte qu'il devient difficile de faire une distinction nette entre les origines du « risque-pays ». Les sources des risques sont reliées.

Par rapport aux variables culturelles et dans une certaine mesure les variables d'interdépendance politique, l'enquête Delphi n'a abouti dans l'ensemble qu'à des résultats mitigés. Cela pourrait laisser penser que, contrairement aux variables économiques et financières, les experts-répondants étaient peu sensibles à l'importance de ces variables pour l'analyse du « risque-pays ». De ce fait, la richesse de cette recherche se trouve dans

sa capacité à amorcer la réflexion sur ces variables pavant ainsi la voie à des recherches futures.

Au niveau pratique, l'analyse du « risque-pays » est devenue une activité régulière exercée dans plusieurs entreprises multinationales et les banques (Calhoun, 2003). Cela pourrait se justifier par le besoin de connaissance sur l'environnement étranger dans lequel voudraient exercer ces entreprises. Comme le rappellent Hymer (1960) et Hennart (1991), très souvent, les entreprises locales disposent de certains avantages sur leurs marchés nationaux dont les entreprises étrangères ne bénéficient pas. En effet, les entreprises locales comprennent mieux la nature de leur marché et les impacts des éléments de leur environnement local (Calhoun, 2003). A contrario, les entreprises étrangères peuvent faire preuve d'une myopie dans cet environnement dont elles appréhendent mal la nature, les acteurs clés et l'évolution qui est parfois rapide quant à ses aspects politiques et économiques (Meschi, 2005). Dès lors, cette recherche contribue à fournir d'importants éléments sur lesquels les entreprises étrangères pourraient se focaliser dans la recherche des informations sur les marchés étrangers avant de faire le choix de leurs investissements ou d'élaborer leur stratégie.

Par ailleurs, plusieurs entreprises se fient aux services de nombreuses compagnies de consultation spécialisées dans l'analyse du « risque-pays » à défaut d'avoir des analystes à l'interne par manque de ressources. Or, Henderson et Cecil (1996), cités par Calhoun (2003), ont trouvé que beaucoup d'entreprises entrent dans de nouveaux marchés aveugles sans informations adéquates, ce qui pourrait conduire à de sérieux problèmes. Ainsi, au vu de la sollicitation par ces entreprises des agences de notation, les résultats de notre recherche pourraient particulièrement être intéressants pour ce secteur, en permettant d'abord de mettre à jour la liste de leurs variables clés puis de développer des outils d'évaluation et de prévision mieux adaptés à l'environnement contemporain des affaires.

Nonobstant ces contributions, au même titre que la plupart des études, cette recherche possède certaines limites qu'on doit avoir en esprit. La première est la faiblesse de la taille

des panels d'experts en dépit du fait qu'elle est justifiée par certains auteurs. Le lecteur doit se rappeler les limites des recherches qualitatives et être très prudent quant à la généralisation de nos conclusions. Le nombre de répondants est un petit échantillonnage de la population éligible choisie. Ce qui pose le problème de sa représentativité. D'une manière générale, en dépit du fait que les études qualitatives sont idéales pour la construction des théories en identifiant et en suggérant des pistes de recherches, leurs conclusions ne sont pas considérées comme statistiquement définitives et la généralisation des analyses et des résultats est problématique. Dans le cas spécifique de cette recherche, il est difficile de savoir si les résultats peuvent être généralisés à une population plus grande et le nombre relativement faible des participants pourrait constituer un obstacle à la validation de nos conclusions. Des recherches empiriques plus approfondies conduites sur un échantillon plus représentatif pourraient permettre de les confirmer ou de les réfuter.

La composition de l'échantillon et le profil des experts constituent une autre limite inhérente à cette recherche. En effet, la méthode Delphi est suggérée comme un moyen pour recueillir de l'information précieuse lorsque les questions concernent un sujet complexe et/ou peu connu à l'époque à condition que le groupe d'experts consultés soit, apparemment, le mieux informé ou le mieux placé pour formuler les réponses (Linstone et Turoff, 2002 ; Nadeau, 1982). Or, les résultats de notre analyse sont issus des réponses de vingt-trois informateurs-clés ou experts dont plus de la moitié est composée de professeurs-chercheurs. Les répondants provenant des entreprises représentent la plus faible proportion alors que, à notre avis, ce sont les cadres des entreprises internationales qui sont les mieux placés pour nous indiquer les difficultés auxquelles leurs entreprises sont souvent confrontées sur les marchés internationaux. Une plus forte participation des répondants de ce groupe ainsi que ceux des agences de notation du « risque-pays » pourrait peut-être permettre de mieux capter ces difficultés et d'aboutir à une plus grande convergence des opinions sur certaines variables, surtout celles culturelles dont l'importance transparaît à travers l'analyse de l'environnement international faite antérieurement.



Une autre limite de cette recherche est relative à la méthode d'investigation. Certes, la méthode Delphi constitue un excellent outil pour explorer le sujet étudié en se concentrant sur les informateurs-clés qui, par hypothèse, ont une bonne connaissance et compréhension de ce dernier. Cependant en ayant pour objectif la réalisation d'un consensus sur les opinions et les idées des experts-répondants par itérations successives, Delphi pourrait manquer de susciter une traduction fidèle de la position de ceux-ci. En effet, le consensus pourrait apparaître comme le résultat d'une pression exercée sur les répondants ayant des positions extrêmes. Même si, dans cette recherche, les coefficients de dissimilarité montrent de façon générale un changement relativement faible dans la position des répondants, il apparaît nécessaire d'attirer l'attention du lecteur sur cette possibilité.

Cette recherche nous a permis de répondre à nos principales questions de recherche. Ce faisant, elle apporte une contribution à la littérature existante, mais ouvre également la voie à des recherches futures. Comme on pourrait le remarquer, notre cadre d'analyse manque de relier un facteur ou un groupe de facteurs à un risque spécifique. Une voie envisagée pour les recherches futures serait d'étudier le lien entre les différents facteurs et les risques, c'est-à-dire la probabilité qu'un facteur génère un risque donné afin de bâtir un modèle plus analytique qui décrirait non seulement les risques, mais permettrait également de comprendre leurs sources. Soulignons également que dans cette recherche nous avons essentiellement essayé de reconceptualiser le « risque-pays » et identifier ses variables clés dans le contexte de la mondialisation. Une autre extension de cette étude consisterait à développer et à tester des indicateurs de mesure des différents facteurs de risque ainsi qu'à développer un modèle mathématique d'analyse du « risque-pays » intégrant les composantes nationales et les influences externes.

Par ailleurs, comme nous l'avons expliqué antérieurement, l'importance des facteurs et les risques peuvent varier selon les pays et les secteurs d'activité considérés. Aussi, serait-il intéressant de prendre pour terrains d'application plusieurs pays afin de confronter nos conclusions aux réalités des pays et ainsi, tester la validité de notre cadre d'analyse dans

des contextes particuliers. Cette approche permettrait, entre autres, de mettre en évidence les variables clés du « risque-pays » dans différents pays ayant certaines caractéristiques données. Outre cet aspect, l'approche du « risque-pays global » offre une compréhension globale du phénomène étudié. Cependant, le cadre d'analyse, en se focalisant uniquement sur les variables intra et extraterritoriales, reste en deçà de la totalité des risques auxquels font face les entreprises. Par conséquent, la conjugaison de notre approche de « risque-pays global » et de l'approche micro-risque serait aussi une voie à explorer. Il s'agirait de compléter le modèle de Miller (1992) en lui ajoutant les variables d'influence externe tout en prenant pour terrain d'application un pays. En effet, selon leur spécificité et de la particularité de leur secteur d'activité, les entreprises internationales ne sont pas affectées de la même manière par un risque sur les marchés étrangers et les réponses possibles pouvant être envisagées diffèrent selon qu'elles soient confrontées à un macro ou « micro-risque », tel que nous l'avons expliqué dans le premier chapitre. De plus, il semble aussi indispensable pour l'entreprise internationale, sur un marché étranger, d'avoir des repérages au moment d'apprécier les risques liés à son environnement général que d'être consciente des caractéristiques spécifiques du secteur d'activité pouvant affecter ses activités. Porter (1980) affirmait que la structure d'une industrie exerce une forte influence sur la détermination des règles et sur les stratégies que la firme peut mobiliser. Dès lors, la prise en compte de la diversité des secteurs d'activité et des pays pourrait être un élément de plus dans l'élaboration des stratégies afin de répondre au « risque total » auquel sont confrontées les entreprises internationales.

Rappelons que cette recherche n'a aucune prétention d'aborder toutes les problématiques liées à l'analyse du « risque-pays » ni de substituer ses résultats aux méthodologies existantes, particulièrement dans le domaine de la gestion international où les disciplines comme les finances et les assurances (voir les travaux de Cosset et al., 1991, 1992, 1995) influencent grandement les raisonnements en la matière. Le but de notre démarche est d'apporter notre modeste contribution aux efforts de pallier les limites de ces approches, apportant ainsi notre pierre à la construction des connaissances dans ce vaste et complexe domaine de recherche qu'est l'analyse du « risque-pays ».

## **Bibliographie**

Agmont T. (1985); *Political economy and risk in world financial markets*, D.C. Heath and Company, Lexington, Massachussets.

Allais M. (1972); *La libéralisation des relations économiques internationales*; Série Analyse Économique 9, Gauthier-Villars.

Aliber R. Z. (1975); Exchange risk, political risk, and investor demand for external currency deposits; *Journal of Money, Credit and Banking*; Vol. 7 (2); p. 161-179.

Amaratunga D. et Baldry D. (2001); Case study methodology as a means of theory building: performance measurement in facilities management organisations; *Work Study*; Vol. 50 (3); p.95-104.

Andersen B. T. et Tarp F. (2003); Financial liberalization, financial development and economic growth in LDCs; *Journal of International Development*; Vol. 15; p. 189-209.

Andreff W. (2003); La restructuration stratégique des firmes multinationales et l'État « mondialisateur »; dans *Mondialisation et gouvernance mondiale*; Sous la direction de Laroche Josepha; Collection « Enjeux stratégiques »; Paris; IRIS.

Annett A. (1999); Ethnic and religious division, political instability, and government consumption; *IMF mimeo*; March.

Apoteker T. (1997); *Une nécessaire adaptation des méthodes d'analyse*, Banque Stratégie n° 141 de septembre 1997.

Arès M. (2002); *Les maquiladoras sont-elles toujours le moteur de la croissance au Mexique?*; CEIM; UQAM; Novembre.

Armaratunga D. et Baldry D. (2001); Case study methodology as a means of theory building: performance measurement in facilities management organisations; *Work Study*; Vol. 50 (3); p.95-104.

- Armour A. (2001); The project politic; *Project Finance*. Supplement : Asia Pacific report; p.3-4.
- Arora V. et Cerisola M. (2001); How does U.S monetary policy influence sovereign spreads in emerging markets?; *IMF Staff Papers*; Vol. 48 (3); p. 474-498.
- Arnold D. J. et Quelch J. A. (1998); New Strategies in emerging markets; *Sloan Management Review*; Vol. 40 (1); p. 7-20.
- Baird I. S. et Thomas H. (1985); Toward a contingency model of strategic risk taking; *The Academy of Management Review*; Vol. 10 (2); p.230-243.
- Bardecki M.-J. (1984); Wetland Conservation Policies in Southern Ontario – A Delphi Approach, *Geographical Monographs*, n<sup>o</sup>. 16, York University
- Barry D. et Keith R. C. (1999); *Regionalism, Multilateralism, and the Politics of Global Trade*; Vancouver, Toronto: UBCPress
- Bartholomew P. et Whalen G. (1995); Fundamentals of Systemic Risk. In George Kaufman (ed.); *Research in Financial Services: Banking, Financial Market, and Systemic Risk*; Vol. 7; Greenwich; Conn. : JAI; p.3-17.
- Becheikh N. (2004); *Conceptualisation d'un système de contrôle pour les organisations virtuelles de type réseau temporaire*; Thèse de doctorat; Faculté des sciences de l'administration; Université Laval; Québec.
- Benaroya F. et Dissaux C. (1997); Comment détecter les pays à risque? *Problèmes économiques*; n<sup>o</sup> 2.548; 24 décembre.
- Benmansour H. et Vadcar C. (1995); *Le risque politique dans le nouveau contexte international*, Paris : Dialogues Éditions.
- Bergara M.E. et al. (1998); Political institutions and electrical utility investment: A cross-nation analysis; *California Management Review* (40); p.18-35.
- Berger S. (2000); Globalization and politics; *Annual Review of Political Science* (3); p. 43-62.
- Bickley J. H. (1959); The nature of Business risk; *The Journal of Insurance*; Vol. 25 (4); p. 32-42.
- Birkinshaw J. et Hood N. (1997); An empirical study of development processes in foreign-owned subsidiaries in Canada and Scotland; *Management International Review*; Vol. 37 (4); p. 339-364.

Blackburn S. (1999); *Think : A Compelling Introduction to Philosophy*; Oxford : Oxford University Press.

Boddewyn J. et Cracco E.F. (1972). The political Game in World Business, *Columbia Journal of World Business*, p.45-56.

Boissieu (de) C. (1998); Problématique des marchés émergents; *Revue économique*; Vol. 49 (1); Janvier; p. 27-49.

Boissieu (de) C. (2000); Mutations et régularisations de l'économie mondiale : une remise en perspective; Dans *Les mutations économiques mondiales*; Sous la direction de Christian de Boissieu; Centre d'observation Economique; Economica.

Bortolotti B. (2006); Privatization trends in Europe; *The PB Newsletter*; Issue N. 4; January; p. 9-13.

Bosworth P. B. et Radelet S. (1998); Economic crises: Evidence and insights from East Asia. Comments and discussion; *Brookings papers on economic activity*; Vol. 1998 (2); p. 115-135.

Bougheas S. et al. (1999); Infrastructure, transport costs and trade; *Journal of International Economics* ; Vol. 47; p. 169-189.

Bouin O. et Michalet C.-A (1991); *Le rééquilibrage entre secteurs public et privé : l'expérience des pays en développement*; Paris : OCDE.

Bourguinat H. et Menai N. (1998); Forces et faiblesses de la reprise des marchés émergents; *Revue économique*; Vol. 49 (1); Janvier; p. 51-74.

Bowen J. R. (1996); The myth of global ethnic conflict; *Journal of Democracy*; Vol. 7 (4); p. 3-14.

Bowles J. (2000); The Asian crisis in retrospect; *World Trade*; Vol. 13 (2); p. 56-57.

Boyer R. (2000); Les mots et les réalités; Dans *La mondialisation au-delà des mythes* sous la direction de Cordellier S. ; Paris : La Découverte.

Brasseul J. (1989); *Introduction à l'économie de développement*; Paris : Armand Colin.

Brasseul J. (1993); *Les nouveaux pays industrialisés*; Paris: Armand Colin.

Bronfenbrenner M. (1953); The high cost of economic development; *Land economics*; Vol. 29 (3); p. 209-218.

Brouthers K. D. (1995); The influence of international risk on entry mode strategy in the computer software industry; *Management International Review*; Vol. 25 (3); p. 7-28.

Cadler B. J. (1977); Focus group and the nature of qualitative marketing research; *Journal of Marketing research*; Vol. 13; p. 353-364.

Calhoun M. A. (2003); *Country risk: Its measurement and impact on foreign direct investment*; Doctoral dissertation; Department of management and international business; New York university.

Calverley J. (1985); *Country risk analysis*; London; Butterworths.

Calvo G. A. et Mendoza E. G. (2000); Capital-Markets Crises and Economic Collapse in Emerging Markets: An Informational-Frictions Approach; *The American Economic Review*; May; Vol. 90 (2); p.59-64.

Calvo S. et Reinhart C. M. (1996); Capital flow to Latin America : is there evidence of contagion effect; In: Calvo G. A. et al. (eds.); *Private Capital Flows to Emerging Markets*; Institute for International Economics; Washington DC.

Cantor R. et Packer F.; The credit rating industry, Federal Reserve Bank of New York, *Quarterly Review* 19; p 1-26.

Caprio G. et Honohan P. (1999); Restoring banking stability: beyond supervised capital requirements; *Journal of economic perspectives*; Vol. 13 (4); p.43-64.

Carment D. (1994); The ethnic dimension in world politics: Theory, policy and early warning; *Third World Quarterly*; Vol. 15 (4); p.551-584.

Caron L. et Chadli E. (2003); *Et puis vint le 11 septembre...L'hypothèse des chocs des civilisations remise en question*; Québec : Les Presses de l'Université Laval.

CEPII (1998); *Compétitivité des nations*; Paris : Economica.

Chaigneau P. (2001); *Gestion des risques internationaux*; Paris : Economica.

Chaliand G. et Minces J. (1993); *État de crise; Vers les nouveaux équilibres mondiaux*; Paris : Éditions du Seuil.

Chang S-J. et Rosenzweig P.M. (1995); A Process Model of MNC Evolution : the case of Sony Corporation in the United States, *Working Paper 95-9*; Carnegie Bosh Institute for Applied Studies in International Management.

Charles O. (1994); Finding new solutions to new problems; *Corporate Finance*, Iss. 117; p. 25-32.

- Chevrier J. (1992); La Spécification de la Problématique; Dans *Recherche Sociale : de la problématique à la collecte des données*; Sous la direction de Gauthier B.; Québec : Presses universitaires de Québec; p. 49-78.
- Ching Wong Y. et al. (2003); *Intra-regional trade in Asia*; paper prepared for the 4<sup>th</sup> Inha-LeHavre International Conference; Inha University; October 8-9.
- Ching Wong Y. et Adams C. (2002); *Trends in global and regional foreign direct investment flows*; paper prepared for the Conference on Foreign Direct Investment; Hanoi; August 16-17.
- Chong A. et López-de-Silvanes F. (2005); *Privatization in Latin America : myths and reality*; Washington, DC : World Bank.
- Chua A. (2003); *World on fire: How exporting free market democracy breeds ethnic hatred and global instability*; Doubleday.
- Citron J-T et Nickelsburg G. (1987); Country risk and political instability, *Journal of Development Economics*, Vol. 25, p.385-392.
- Clark E. et al. (2001); *Le management des risques internationaux*; Paris : Economica.
- Clei J. (1997); Les leçons de la crise mexicaine, *Banque Stratégie* n° 141; Sept. 1997.
- Clement N. C. et al. (1999); *North American economic integration. Theory and practice*; Cheltenham and Northampton; MA: Edward Elgar.
- CNUCED (1995); *World Investment Report*, Geneva.
- CNUCED (2003); *World Investment Report. FDI policies for development. National and international perspectives*; United Nation; New York and Geneva
- Conklin D.W. (2002); Analysing and managing country risks; *Ivey Business Journal*; Vol. 66 (3); p. 36-41.
- Conso P. (2000); Les stratégies des firmes multinationales; Dans *Les mutations économiques mondiales*; Sous la direction de Christian de Boissieu; Centre d'observation Economique; Economica.
- Coplin W.D. et O'Leary M.K. (1980-1998), *Political risk yearbook*.
- Cordellier S. (1990); *Le nouvel état du monde : bilan de la décennie 1980-1990*; Montréal : Boréal Express, p. 404-419.

- Cordellier S. (1995); *L'état du monde : annuaire économique et géopolitique mondial*; Montréal : Boréal Express.
- Cosset J-C. et Roy J. (1991); The Determinants of country risk rankings; *Journal of International Business Studies*; Vol. 1; 1991; p.22.
- Cosset J.C et al. (1992); Evaluating country risk: A decision support approach, *Global Finance Journal*, Vol. 3, p.79-95.
- Coussy J. (2003); Les politiques publiques dans la mondialisation : un retour?; Dans *Mondialisation et gouvernance mondiale*; Sous la direction de Laroche Josepha; Collection « Enjeux stratégiques »; Paris : IRIS.
- Crawford B. (1998); The causes of cultural conflict: An institutional approach; In "*The Myth of "Ethnic Conflict": Politics, Economics, and "Cultural" Violence*"; Crawford B. et Lipschutz R.D.(eds); University of California Press/University of California International and Area Studies Digital Collection, Edited Volume 98; p.3-43.
- Creswell J. W. (2003); *Research design: qualitative, quantitative, and mixed method approaches*; Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Crozet Y. et al. (2001); *Les grandes questions de l'économie internationale*; Paris: Éditions Nathan.
- Cyr Hicks M. (2004); Censure et pragmatisme identitaire dans le choc des civilisations; *Panoramiques*; No 68; 3eme trimestre; p. 18-22.
- Czinkota R. M. et Ronkainen A. I. (1997); International Business and Trade in the Next Decade: Report from a Delphi Study; *Journal of international Business Studies*; Vol. 28 (4); p. 827-844.
- D'Aveni, R. (1994); *Hypercompetition*; New York; Free Press.
- Dalkey N. C. et al. (1972); *Studies in the Quality of Life, Delphi and Decision-Making*, Lexington Books.
- Daymon C. et Holloway (2002); *Qualitative research methods in public relations and marketing communications*; London and Ney York: Routledge.
- De Bandt, O. et Hartmann P. (2000); Systemic Risk: A Survey; *CEPR Discussion Paper*; No 2634.
- Deblock C. (1994); *Les contours du nouveau régionalisme économique*; Montréal : Université du Québec à Montréal; Groupe de recherche sur l'intégration économique continentale.



Declairieux B. (1998) ; Export : anticipez les risques ; *l'Entreprise – Groupe Expansion*, n°151, p. 74-79.

Dermartini A. et Deneuve C. (2000); Les entreprises doivent-elles désormais fusionner pour survivre?; Dans *Les mutations économiques mondiales*; Sous la direction de Christian de Boissieu; Centre d'observation Economique; Economica.

Dia V. V. et Lima J. D. (2001); Production sharing in Latin American trade: a research note; *CEPAL- SERIE Comercio internacional*; No. 22.

Divecha A. et al. (1992); Emerging markets: A quantitative perspective; *The Journal of Portfolio Management*; Autumn; p. 41-50

Dobson R. (1997); World economic analysis: Country risk rankings; *Euromoney*; London; Sep. 1997; p.12-25.

Downey H. K. et Ireland R. D. (1979); Quantitative versus Qualitative: Environmental Assessment in Organizational Studies; *Administrative Science Quarterly*, 24(4), p. 630-637.

Dixit A. K. et Norman V. (1980); *Theory of International Trade*; London: Nisbet and Company, Ltd.

Dufour J.-F. (1998); *Les NPI asiatiques*; Paris:Dunod.

Duncan R. (1972); Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty; *Administrative Science Quarterly*; Vol. 17; p. 313-327.

Dunning J. H. (1993); *Multinational Enterprises and the Global Economy*; Wokingham: Addison-Welsey.

Dutceac A. (2004); Globalization and ethnic conflict: Beyond the liberal – Nationalist distinction; *The Global Review of Ethnopolitics*; Vol. 3 (2); p. 20-39.

Easterby-Smith M. et al. (1991); *Management research: an introduction*; London: Sage Publications.

Easterly W. (2001); Can institutions resolve ethnic conflict?; *Economic Development and Cultural Change*; Vol. 49 (4); p.687-706.

Eaton E. G. (2003); Liberal democracy and its ideological underpinnings; In Diane Jurkowski and G. Eaton (eds.); *Between public and private : readings and cases on Canada's mixed economy*; Ontario : Captus Press.

- Eichengreen B. et al. (1995): Exchange market mayhem: The antecedents and aftermath of speculative attacks, *Economic Policy*, Vol. 21, p. 251-312
- Eichengreen B. et Frankel J. A. (1995); Economic Regionalism: Evidence from Two 20th Century Episodes; *North American Journal of Economics & Finance*; Vol. 6(2); p. 89-106.
- Eichengreen B. et Irwin D. A. (1995); Trade blocs, currency blocs and reorientation of world trade in the 1930's; *Journal of International Economics*; Vol. 38; p. 1-24.
- Eisenhardt K. M. (1989); Building theories from case study research; *Academy of Management Review*; Vol. 14 (4); p. 532-550.
- Eiteman D. K. et Stonehill A. I. (1973); *Multinational Business Finance*; Reading, Mass.: Addison Wesley Pub.
- Erb C. B. et al. (1995); Country risk and global equity selection, *The Journal of Portfolio Management*, Winter; p.74-83.
- Erb C. B. et al. (1996); Political risk, economic risk, and financial risk; *Financial Analysts Journal*; Charlottesville; Nov-Dec. 1996; Vol. 52; p. 29-46.
- Erickson F. (1986); Qualitative Methods in Research on Teaching; In Wittrock, M.C.; *Handbook of Research on Teaching*. New York: Macmillan.
- Errunza V. et Losq E. (1987), How risky are emerging markets; *The Journal of Portfolio Management*, Fall, p. 62-67.
- Ethier W. J. (1998a); The New Regionalism; *The Economic Journal*; July; p.1149-1161.
- Ethier W. J. (1998b); Regionalism in a Multilateral World; *The Journal of Political Economic*; Vol. 106(6); p.1214-1245.
- Fatehi K. et Safizadeh M.H. (1994), The effect of sociopolitical instability on the flow of different types of foreign direct investment; *Journal of Business Research*; Vol. 31; p.65-73.
- Fearon J. D. (1998); Bargaining, Enforcement and International Cooperation; *International Organization*; Vol. 52(2); p.269-305
- Fidrmuc J. et Fidrmuc J. (2001); Desintegration and Trade; *LICOS Discussion Paper*; No. 99; Katholieke Universiteit Leuven.
- Fitzpatrick M. (1983); The definition and assessment of political risk in international business: A review of literature; *Academy of Management Review*; Vol. 8(2); p. 249-254.

- Fortmann M. (2003); Les conflits dans le monde en 2003 comme au bon vieux temps? Dans *Les conflits dans le monde 2003*; Sous la direction de Albert Legault *et al.*; Québec : Les Presses de l'Université Laval; p. 1-5.
- Fukuyama F. (1992); *La fin de l'histoire et le dernier homme*; Paris: Champs-Flammarion.
- Frankel J.A. et Schmukler S.L. (1998); Country Funds and Asymmetric Information; *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1886.
- Frankel J. A. et Rose A. K. (1996); Currency crashes in emerging markets: An empirical treatment; *Journal of International Economics*; Vol. 41; p. 351-366.
- Fratzscher M. (2003); On currency crises and contagion; *International Journal of Finance and Economics*; Vol. 8; p. 109-129.
- Fröbel F. et al. (1980); *The New International Division of Labour*; Cambridge University Press; Cambridge.
- Gaulier G. et al. (2004); China's integration in Asian production networks and its implications; *Discussion Paper*; RIETI; Series 04-E-033.
- Gautrieaud S. (2002); *Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique*; *Document de travail*, ATER; Université Montesquieu Bordeaux IV.
- Gayant J.-P. (2001); *Risque et decision*; Paris: Vuibert
- Gérard B. (1998); *L'espace Asie-Pacifique en fiches*; Rosny : Bréal ed.
- Ghadar F. (1982); Political Risk and the Erosion of Control: The Case of the Oil Industry, *Columbia Journal of World Business*, Fall, p. 47-51.
- Ghosh S. et Yamarik S. (2004); Are regional trading arrangements trade creating? An application of externe bounds analysis; *Journal of International Economics*; Vol.63 (2); p. 369-395.
- Giddens A. (2003); *Runaway World: How globalization reshaping our lives*, New York: Routledge.
- Gifford W. E. et al. (1979); Message Characteristics and perceptions of uncertainty by organizational decision makers; *The Academy of Management Journal*; Vol. 22(3); p. 458-481.
- Gilles A. (1994); *Éléments de méthodologie et d'analyse statistique pour les sciences sociales*; McGraw Hill.

- Glaser I. (1998); *Le nouvel ordre international*; Paris : Hachette Littératures.
- Glazer N. (1993); Les tensions de la diversité; dans *Identité et démocratie*; Sous la direction de Ronan Le Coadic; Rennes : Presse Universitaire de Rennes.
- Glick R. et Rose A. K. (1999); Contagion and trade. Why are currency crises regional?; *Journal of International Money and Finance*; Vol. 18. p. 603-617.
- Goodnow J. D. et Hansz J. E. (1972); Environmental determinants of overseas market entry strategies; *Journal of International Business Studies*; Vol. 3 (spring); p. 33-50
- Gordenker L. et Weiss T. G. (1996); Pluralizing Global Governance: Analytical Approaches and Dimensions; in *NGOs, The UN, and Global Governance*; Gordenker L. and Weiss T. G. (ed.); Boulder; CO: Lynne Rienner.
- Gordon T. J. et Helmer O. (1964); Report on a long range forecasting study; *Rand Corporation Paper P-2982*.
- Greatorax J. et Dexter T. (2000); An accessible analytical approach for investigating what happens between the rounds of a Delphi study; *Journal of Advanced Nursing*; Vol. 32(4); p. 1016-1024.
- Green R. T. (1972); Multinational profitability as a function of political instability; *Management International Review*; Vol. 12(6); p.23-29.
- Green T. R., (1974); Political Structures as a Predictor of Radical Political Change, *Columbia Journal of World Business*; Spring; p.28-36.
- Green R. T. et Smith C. H. (1972); Multinational Profitability as a Function of Political Instability; *Management International Review*; Vol. 6; p.23-29.
- Grimbert D. et al. (1995); *Les marchés émergents*; Paris ; Economica.
- Grou P. (2003); Mondialisation financière, stade suprême du capitalisme, ou révolution technologique mondialisante ininterrompue ?; Dans *Enjeux de la mondialisation : un regard critique* ; Sous la direction de Serfati C.; Toulouse : Octares Editions.
- Grub P. D. et Khambata D. (1993); *The Multinational enterprise in transition : strategies for global competitiveness*; Princeton, N.J. : Darwin Press,
- Guerrien B. (1996); *Dictionnaire d'analyse économique*; Paris : Éditions La Découverte.
- Guillouet A. (1998); Crise(s) asiatique(s) : leçons provisoires et premiers espoirs; *Revue d'économie financière*, No. 48 ; p. 195-247.

- Gupta U. et Clarke R. (1996); Theory and applications of the Delphi technique: A bibliography (1975-1994), *Technological Forecasting and Social Change*; Vol. 53(2); p.185-211.
- Gurr T. R. (1993); Resolving ethnopolitical conflicts: exit, autonomy or access; In T. R. Gurr (ed.); *Minorities at Risk: Origins and Outcomes of ethnopolitical conflicts*; Washington, Dc: United States Institute of Peace Press.
- Hadjikhani A. (1998); Political risk for project-selling firm: turbulence in relationships between business and non-business actors; *Journal of Business & Industrial Marketing*; Vol. 13(3); p. 235-255.
- Haendel et al. (1975); *Overseas Investment and Political Risk*; Philadelphia; Foreign Policy Research Institute.
- Haggard S. et Maxfield S. (1996); The political economy of financial internationalization in the developing world; *International Organization*; Vol. 50 (1); Winter; p. 35-68.
- Haner F. T. (1979); Rating investment risks abroad; *Business Horizons*; Vol. 22(2); p. 18-23.
- Hanson G. H. (2002); *The role of Maquiladoras in Mexico's Export Boom*; Paper prepared for the conference: Prospects for Industrial Parks in the Palestinian Territories; Rice University, July 26-27.
- Haririan M. (1989); *State Owned Enterprises in a Mixed Economy*; Boulder: Westview Press.
- Harrison A. L. et al. (2000); *International Business*; Oxford University Press
- Harvey M. G. (1993); A survey of corporate programs for managing terrorist threats; *Journal of International Business Studies*, p.465-478.
- Hatch J. A. (2002); *Doing qualitative research in education settings*; Albany: State University of New York Press.
- Held D. et al. (1999); *Global transformations*, Stanford University Press.
- Helliwell J. F. (1996); Do National Borders Matter for Quebec's Trade?; *The Canadian Journal of Economics*; Vol. 23 (3); p. 507-522.
- Hennart J-F (1991); The transaction cost theory of the multinational enterprise; In Pitelis C. and Sugden R. (eds.); *The nature of the transactional firm*; London : Routledge.

Hentschel L. et Smith C. W. Jr. (1994); Risk and Regulation in Derivatives Markets; *Journal of Applied Corporate Finance*: Vol. 7 (1 january); p. 8-21.

Hill C. W. L. (2003); *International Business*; McGraw-Hill; 4e edition.

Hirst P. et Thompson G. (1996); *Globalization in Question*; Polity Press, Cambridge, UK.

Hodder I. (2000); The interpretative of documents and material culture; in N. K. Denzin and Y. S. Lincoln (eds); *Handbook of qualitative research*; 2<sup>nd</sup>. Ed.; Thousand Oaks: Sage; p.703-716.

Hofer C. W. et Haller T. P. (1980); Globescan: A way to better international risk assessment; *Journal of Business Strategy*; Vol. 1(2); p. 41-55.

Hout et al. (1982); How global companies win out, *Harvard Business Review*, vol. 60 (5), september-october, p. 98-108.

Howell L.D (1998); *The Handbook of Country and Political Risk Analysis*; PRS Group, Second Edition.

Howell L.D; Chaddiak (1994); Models of political risk for foreign investment and trade; *The Columbia Journal of Business*; Vol. 29 (3); p.70-90.

Howell L.D et Xie D. (1996); Asia at risk: The impact of methodology in forecasting; *Management Decision*; Vol. 34 (9); p. 6-16.

Hurwitz L., (1973); Contemporary Approaches to Political Stability, *Comparative Politics*, p. 449-463.

Huntington S. P. (1993); The Clash of civilizations?; *Foreign Affairs*, Vol. 72 (3); p.22-36.

Huntington S. P. (2000); *Le Choc des Civilisations*; Paris : Édition Odile Jacob.

Hutchings A. (1994); New horizons for profits, *Australian accountant*; sept.; p.42-44.

Hymer S. H. (1960); *The international operation of national firm: A study of direct foreign investment*; Doctoral dissertation; Cambridge: MIT Press.

Johnson S.G. (2000); Examining export credit risk; *Risk Management*; New York; Vol. 47; p.23-25.

Jarvis D. S. L. (2004); International relations and international risk: Method and technique in political risk analysis; *45<sup>th</sup> Annual ISA Convention*; Montreal (Quebec); 17-20 march.

- JETRO (2004); International trade and foreign direct investment; *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment*.
- JETRO (2002); Growth in global foreign direct investment flows; *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment*.
- JETRO (2001); Accelerated Corporate Realignment Through Mergers and Acquisitions; *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment*.
- Jodice D. (1985), *Political Risk Assessment: An Annotated Biography*, Greenwood Press, Westport.
- Jovanović M. N. (2001); *Geography of production and economic integration*; Routledge Studies in the Modern World Economy.
- Kaminsky G. L. et Reinhart C. M. (2000); On crises, contagion, and confusion; *Journal of International Economics*; Vol. 51; p. 145-168.
- Karmokolias Y. (1990); Automotive industry trends and prospects for investment in developing countries; *International Finance Corporation Discussion Paper*; No 7; Washington D.C.
- Kaufman G. G. et Scott K. E. (2003); What is systemic risk, and do bank regulators retard or contribute to it?; *Independent Review*; Vol. 7(3); p. 371-392.
- Keegan W. J. (1989); *Global Marketing Management*; Prentice-Hall, Englewood Cliffs; NJ.
- Keller E. J. (2002); Culture, politics and the transnationalisation of ethnic conflict in Africa: New research imperatives; *Polis/ R.C.S.P/C.P.S.R.* Vol. 9, Numéro Spécial; p. 1-15.
- Kendall M. G. et Gibbons J. D. (1990); *Rank correlation methods*; London: Edward Arnold.
- Kevin I. (1996); International asset-based lending opportunities, *The Secured Lender*, Vol. 52, p. 102-106.
- Keynes J. M. (1937); The general theory of Employment; *The Quarterly Journal of Economics*; Vol. 51(2); p.209-223.
- King R. G. et Levine R. (1993); Finance and Growth: Schumpeter might be right; *Quarterly Journal of Economics*; Vol. 108; p.717-737.

Kirkpatrick C. et Green C. (2002); Policy arena: finance and development: an overview of the issues; *Journal of International Development*; Vol. 14(2); p.207-209.

Kobrin S.J. (1978); When does political instability result in increased investment risk? *Columbia Journal of World Business*, Fall; p.113-122.

Kobrin S.J. et al. (1980); The assessment and evaluation of non economic environments by American firms: A preliminary report, *Journal of International Business Studies*, Vol.6, p.32-47.

Kodres L. et Pritzker M. (1999); A rational expectations model of financial contagion; *FEDS Working Paper*; No 48; The Federal Reserve Board.

Knight F. H. (1921); *Uncertainty and profit*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Knill C. et Lehmkuhl D. (2002); Private Actors and the State: Internationalization and Changing Patterns of Governance; *Governance*; Vol.15; p.41-63.

Knudsen H., (1974), Explaining the national propensity to expropriate: An ecological approach, *Journal of International Business Studies*, Vol.5, p.51-70.

Krasner S. D. (1999); Globalization and sovereignty; in *States and Sovereignty in the Global Economy*; Smith D. A. et al. (ed.); London and New York: Routledge.

Krayenbuehl T.E. (1988); *Country Risk Assessment and Monitoring*; Woodhead-Faulkner, Cambridge, 1988.

Krugman R. P. (1993); The Narrow and Broad Arguments for Free Trade; *The American Economic Review*; Vol. 83(2); p. 362-366.

Kudrle R. T. (2000); Market globalization and the future policies of the industrial states; In Prakash A. and Hart J. A. (ed.); *Globalization and Governance*; London and New York: Routledge.

Kuhn T. S. (1972); *La structure des révolutions scientifiques*; Trad. Française; Paris : Flammarion.

Lafay G. et al. (1999); *Nations et Mondialisation*; Paris : Economica.

Lake D. A. (2000); Global governance: A relational contracting approach; In Prakash A. and Hart J. A. (ed.); *Globalization and Governance*; London and New York: Routledge.

Lamoureux A. (2000); *Recherche et méthodologie en sciences humaines*; Laval, Québec : Éditions Études vivantes.



- LaPalombara J. (1994): Structural and Institutional Aspects of Corruption; *Social Research*; Vol. 61 (2); p. 325-350.
- Laudic D. et Vinhas Pereira C. (1988); *Une nouvelle méthode de classement des pays en fonction de leur risque pays*, Centre de recherche sur la gestion CNRS, Université de Paris-Dauphine 1988.
- Le Cacheux J. (1999); Des défaillances financières au risque systémique : quelques enseignements des accidents financiers; *Les Cahiers français : Crise mondiale et marchés financiers*; N° 289, janvier-février.
- LeBaron B. et McCulloch R. (2000); Floating, fixed, or super-fixed dollarization joins the menu of exchange-rate options; *The American Economic Review*; Vol. 90(2); p. 32-37.
- Lemoine F. (2000); FDI and the opening up of China's economy; *CEPII Working Paper*; No 2000-11.
- Lemoine F. et Ünal-Kesenci (2002); China in the International segmentation of production processes; *CEPII Working Paper*; No 2002-02.
- Le Page J-M. (2003); *Crises financières Internationales et risque systémique*; Bruxelles: De Boeck
- Lincoln Y. S. et Guba E. G. (1985); *Naturalistic inquiry*; Beverly Hills, CA: Sage.
- Linstoné H. A. et Turoff M. (1975); *The Delphi method techniques and applications*; Massachusett; Reading: Addison-Wesley.
- Lipsey R. G. (1960); The Theory of Customs Unions: A general Survey; *The Economic Journal*; Vol 70 (279); p.496-513.
- Lipsey R. G. et Lancaster K. J. (1956/57); The general theory of second best; *Review of Economic Studies*; Vol 24 (October); p. 11-32.
- Longueville G. (1997); Les nouvelles dimensions du risque pays; *Banque* n°585, oct. 1997; p.44-47.
- Longueville G. (1998); Du risque souverain aux risques systémiques de marchés ou de crédit : les nouvelles formes du risque pays; *MOCI*; No 1320; p. 290.
- Longueville G. (1999); La montée du risque pays : la transmission internationale des risques; *MOCI*; No 1374; p.8-15.
- Marois B. (2001); Trente ans d'évolution du risque pays; *Revue française de gestion*; Avr.-Mai; p.61-66.

Martinez-Zarzoso I. et Nowak-Lehmann F. (2003); Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows; *Journal of Applied Economics*; Vol. 6(2); p. 291-316.

Martins L.F. et al. (2001); Managing market risk for an emerging market debt portfolio; *Journal of Portfolio Management*; New York; Winter; Vol. 27; p. 75-90.

Mascarenhas B. (1982); Coping with uncertainty in international business; *Journal of International Business Studies*; Vol. 13(2); p. 87-98.

Mason R. H. (1974); Conflicts between host countries and the multinational enterprise; *California Management Review*; Vol. 17(1); p. 5-14.

Mathews J. T. (1997); Power Shift; *Foreign Affairs*; Vol. 76 (1); p. 50-56.

Mathis J. (2001); *Marchés internationaux des capitaux et gestion d'actifs*; Collection Connaissance de la gestion; 3ème édition; Paris : Economica.

Mauro P. (1995); Corruption and growth; *Quarterly Journal of Economics*; Vol. 10 (3); p. 681-712.

May T. (2001); Social research: Issues, methods and process; Third edition; Buckingham: Open University Press.

McCallum J. (1995); National Borders Matter: Canada-U.S Regional Trade Patterns; *The American Economic Review*; Vol. 85 (3); p. 615-623.

McKinnon R.I. (1973); *Money and Capital in Economic Development*; Washington, DC: Brookings Institution.

Meade J. E. (1956); *The theory of customs Unions*; Amsterdam: North Holland Publishing Company.

Meldrum D.H. (1999); Country risk and a quick look at Latin America; *Business Economics*; Washington; p.30-37.

Meldrum D.H. (2000); Country risk and foreign direct investment, *Business Economics*, Vol. 35, p.33-40.

Mellor P. (1993); Country risks; *Credit Control*; Vol. 14 (11); p. 25-29.

Mennis B., Sauvart K. P. (1976); *Emerging forms of transnational community*; Lexington Books.

Merkley B.W. (2001); Does enterprise risk management count?; *Risk Management*; New York; Vol. 48, p. 25-28.

Meschi P.-X. (2005); La survie des coentreprises d'internationalisation dans les pays émergents : quel est l'impact du risque-pays?; *Management International*; Vol. 9(2); p. 37-50.

Michalet C. A. (2003); Souveraineté nationale et mondialisation; dans *Mondialisation et gouvernance mondiale*; Sous la direction de Laroche Josepha; Collection « Enjeux stratégiques »; Paris : IRIS.

Michalet C. A. (1999); *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*; Paris : Economica.

Miles M. B. et Huberman A. M. (1994); *Qualitative data analysis*; California: Sage Publications.

Millar G. (2001); The development of indicators for sustainable tourism: results of a Delphi survey of tourism researchers; *Tourism Management*; Vol. 22; p. 351-362.

Miller D.K. (1993); Industry and country effects on manager perceptions of environmental uncertainties; *Journal of International Business Studies*; Fourth Quarter; p. 693-714.

Miller D.K.(1992); A Framework for Integrated Risk Management in International Business, *Journal Of International Business Studies*, Vol. 23; p.311-331.

Monti-Belkaoui J.et Riahi-Belkaoui A. (1998); *The nature estimation, and management of political risk*; Quorum Books; Westport, Connecticut, London, 1998.

Monti E. J. et Tinggen M.S. (1999); Multiple paradigms of nursing science; *Advances in Nursing Science*; Vol. 21(4); p.64-80.

Morgan G. et Henrion M. (1990); *Uncertainty. A guide to dealing with uncertainty in quantitative risk and policy analysis*; Cambridge University Press.

Morgan J.P. (1998); *Event risk indicator handbook*, London.

Mudd S. et al. (2002); Dealing with financial crises in emerging markets; *Thunderbird International Business Review*; Vol. 44(3); p.399-430.

Nadeau M. A. (1982); *La technique Delphi: une technique utile*; monographies en mesure et évaluation; Faculté des sciences de l'éducation; Université Laval, Québec; Canada.

Nagy P. J. (1984); *Country risk*; London: Euromoney Publications.

- Nagy P. J. (1979); *Country risk: How to assess, quantify and monitor it*; London: Euromoney Publications.
- Neal B. (1993); The risk analysts analyzed; *Euromoney*; Iss. 293; p.369-372.
- Nehemkis P. (1974); Expropriation has silver lining?; *California Management Review*; Vol. 17(1); p. 15-22.
- Nehrt L. C. (1972); *International finance for multinational business*; Scranton; Pa.: International Textbook Co.
- Ng F. et Yeats A. (1999); Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? *Policy research working paper*; World Bank, WPS 2197.
- Nellis J. (1999); Time to rethink privatization in transition economies? *Discussion paper*; No 38; IFC.
- Nellis J. (1994); *Is Privatization Necessary?*; Washington, DC : World Bank.
- Nigh D. (1985); The effect of political events on United States direct foreign investment: A pooled time-series cross-sectional analysis; *Journal of International Business Studies*, p.1-17.
- O'Leary K.M. (2001); Analysts see little sign of sovereign risk contagion; *Euromoney*; Iss. 389; p. 270-279.
- Obstfeld M. (1998); The global capital market: Benefactor or Menace?; *The Journal of Economic Perspectives*; Vol. 12 (4); Autumn; p. 9-30.
- OCDE (2003); *Perspectives économiques de l'OCDE*; Dossier Spécial: l'investissement direct étranger; Vol. 2003/1; No 73; juin.
- OCDE (2001); *New Patterns of Industrial Globalisation, Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances*; Paris: OCDE Publications Service.
- OCDE (1994); *Les bénéfices du libre-échange: L'Asie de l'est et l'Amérique Latine*; Problèmes de politique commerciale; OCDE ; Paris.
- OCDE (1990); Financement et dette extérieure des pays en développement; Étude 1989; OCDE; Paris.
- Oetzel J. M; et al. (2001), Country risk measures: How risky are they? *Journal of World Business*; Greenwich; Summer, p. 128-145.
- Ohmae K. (1990); *The borderless World*. London, New York: Collins.

- Ohmae K. (1995); Putting Global Logic First; *Harvard Business Review*; January-February, p. 119-125.
- Ohmae K. (1993); The rise of the region state; *Foreign Affairs*, Spring; p. 78-87.
- Oman C. (1994); *Globalisation et régionalisation: Quels enjeux pour les pays en développement?*; OCDE ; Paris.
- Öniş Z. et Aysan A. F. (2000); Neoliberal globalisation, the nation-state and financial crises in the semi-periphery : a comparative analysis; *Third World Quarterly*; Vol. 21(1); p.119-139.
- Overholt W. H. (1982); *Political risk*; London: Euromoney Publications Ltd.
- Parini L. (2001); *États et mondialisation: Stratégie et rôles*; Paris : L'Harmattan.
- Parker S. et Lee S. (2001); Did East-Asian developing economies lose export competitiveness in the pre-crisis 1990s? Assessing East-Asian export performance from 1980 to 1996; *Asian Development Bank Institute*, Draft, February.
- Pauly L. W. (1997); *Who elected the bankers? Surveillance and control in the World Economy*; Ithaca: Cornell University Press.
- Perrien J. et al. (1984); *Recherche en Marketing : Méthodes et Décisions*; Québec : Gaëtan Morin.
- Pesch M. J. (1996); Defining and understanding the focused factory: A Delphi survey; *Production and Inventory Management Journal*; Second Quarter; p. 32-36.
- Plihon D. (2000); Les enjeux de la globalisation financière; *La mondialisation au-delà des mythes*; Sous la direction de Cordellier S.; Paris : La Découverte.
- Polit D. F. et al. (2001); *Essentials on nursing research: Methods, appraisal, and utilization*; New York: Lippincott, Williams and Wilkins; 5th ed.
- Porter M. E. (1980); *Competitive Strategy*, New York; The Free Press
- Pöyhönen P. (1963); A tentative model for the volume of trade between countries; *Weltwirtschaftliches Archive*; Vol. 90; p.93-100.
- Prakash A. et Hart J. A. (2000); Globalization, governance and strategic trade and investment policies; In Prakash A. and Hart J. A. (ed.); *Globalization and Governance*; London and New York: Routledge.

- Pretridge J. (1994); Exploring on the scene, *Money Management*; Jul. p. 24-30.
- Proff H. (2002); Business unit strategies between regionalization and globalization; *International Business Review*; Vol. 11; p. 231-250.
- Quinn D. P. et Inlan C. (1997); The origins of financial openness: A study of current and capital account liberalization; *American Journal of Political Science*; Vol. 41(3); p. 771-813.
- Ramcharram H. (2000); Foreign direct investments in central and Eastern Europe: An analysis of regulatory and country risk factors; *American Business Review*; Vol. 18, p.1-8.
- Ramcharram H. (1999); International bank lending to developing countries: An empirical analysis of the impact of country risk; *Multinational Business Review*; Vol. 7, p. 83-91.
- Reich R. (1991); *The Work of Nations: Preparing Ourselves for Twenty-First Century Capitalism*, New York: Simon and Schuster.
- Remenyi D. et al. (1998); *Doing Research in Business and Management*; London: Sage Publications.
- Ricardo D. (1817); *Principes de l'économie politique et de l'impôt*; traduit de l'anglais par D. Debyser; Paris : Alfred Costes
- Rivoli P.; Brewer T. (1997); Political instability and country risk; *Global Finance Journal*; Vol. 8; p.309-321.
- Robock S. (1971); Political risk: Identification and assessment; *Columbia Journal of World Business*; Vol. 6; July.
- Rogers M. R. et Lopez E. C. (2002); Identifying critical cross-cultural school psychology competencies; *Journal of school psychology*; Vol. 40(2); p. 115-141.
- Rollinat R. (1996); Anatomie d'une crise financière : l'Amérique Latine et le syndrome mexicain; *Problèmes d'Amérique Latine*; Trimestre No 21 nouvelle série; avril-juin; p.99-115.
- Root F. R. (1972); Analysing political Risks in International Business; In Kapoor and Grub, *The multinational enterprise in transition*; Princeton; New Jersey: The Darwin Press.
- Root F. R. (1968); US business abroad and political Risks, *MUS Business Topics*, Winter, p.73-80.
- Roseneau J. N. (1990); *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*; Princeton; New Jersey: Princeton University Press.

- Roth K. et Morrison A. J. (1992); Implementing global strategy: Characteristics of global subsidiary mandates; *Journal of International Business Studies*; Fourth Quarter; pp. 715-735.
- Roudaut D. (2001); *Espace celtic et mondialisation*; Paris : Institut européen de géoéconomique.
- Roy A, et al. (1994); Despite past debacles, predicting sovereign risk still presents problems ; *Commercial Lending Review* ; Vol. 9 (3); p. 92-95.
- Rugman A. et Girod S. (2003); Retail Multinationals and Globalization: The Evidence is Regional; *European Management Journal*; Vol. 21(1); p. 24-37.
- Rugman A. et Moore K. (2001); The Myths of Globalization; *Ivey Business Journal*; Vol. 66(1); p. 64-68.
- Rummel J et Heenan D.A. (1978); How Multinationals Analyze Political Risk; *Harvard Business Review*; Jan.-Fév.; p. 67-76.
- Ryan S. (1990); *Ethnic conflict and international relations* ; Aldershot, England: Dartmouth.
- Sachs D. J. et al. (1996); Financial crises in emerging markets: The lessons from 1995; *Brookings paper on economic activity*; Vol. 1996 (1); p. 147-198.
- Sachwald F. (2000); Intégrations régionales et mondiales du commerce aux institutions; Dans *La mondialisation au-delà des mythes*; Sous la direction de Cordellier S.; Paris : La Découverte.
- Safarian A. E. (1993); *Multinational Enterprise and Public Policy*; Edward Elgar. England, USA.
- Saini K. G. et Bates P.S. (1984); A survey of the quantitative approaches to country risk analysis; *Journal of Banking and Finance*; Vol. 8, p.341-356.
- Sander H. et Kleimeier S. (2003); Contagion and causality: an empirical investigation of four Asian crisis episodes; *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*; Vol. 13; p. 171-186.
- Sandholtz W. (2000); Globalization and the evolution of rules: A relational contracting approach; In Prakash A. and Hart J. A. (ed.); *Globalization and Governance*; London and New York: Routledge.
- Santiso J. (1997); Wall Street face à la crise mexicaine. Une analyse temporelle des marchés émergents; *Les Études du CERI*; No 34; Décembre.

Sassen S. (1999); Embedding the global in the national: Implications for the role of state; In Smith D. A. et al. (eds.); *States and Sovereignty in the Global Economy*; London and New York: Routledge.

Scattaglia M. et Steinherr A. (1998); Emerging market financing: Potential and Risks Illustrated with a study of Mercico; *Revue Économique*; Vol. 49 (1); Janvier; p. 87-102.

Scarritt J. R. (1993); Communal conflict and contention for power in Africa South of the Sahara; In Gurr T. R. (ed.); *Minorities at Risk: A global view of ethno-political conflicts*; Washington, Dc: United States Institute of Peace Press.

Schmidt R. C. (1997); Managing Delphi surveys using Nonparametric Statistical Techniques; *Decision Science*; Vol. 28(3); p. 763-774.

Schmidt R. (1984); Early warning of debt rescheduling, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 8, p.357-370.

Scott A. J. (1996); Regional Motor of the Global Economy; *Futures*; Vol. 28(5); p. 391-411.

Scott j. (1990); *A matter of record : Documentary sources in social research*; Cambridge: Polity.

Senarclens P. (De) (2002); *La mondialisation. Théories, enjeux et débats* ; Paris : Armand Colin.

Senghaas D (1995); Développement comme transition: le cas des pays émergents ; Dans *Économie en transition* ; Sous la direction de Jean-Pierre Gern; Paris : Maison-Neuve & Larose.

Shan W. (1991); Environmental risk and joint venture sharing arrangements; *Journal of International Business Studies*; Fourth Quarter; p. 555-578.

Shapiro A.C. (1981); Managing political risk: A policy approach; *Columbia Journal World Bus*; Vol. 16; p. 63-69.

Shatz H. J. et Venables A. J. (2000); *The Geography of International Investment*, World Bank, Country Economics Department; Paper 2338.

Shaw E.S. (1973); *Financial Deepening in Economic Development*; New York; New York: Oxford University Press.

Shenkar O. et Luo Y. (2004); *International Business*; Willey.



Sheshinski E. et López-Calva L. F. (2003); Privatization and its benefits : theory and evidence; *CE.Sifo Economic Studies*; Vol. 49(3); p.429-459.

Shrader C.R. et al. (2000); How new ventures exploit trade-offs among international risk factors: Lessons for the accelerated internationalization of the 21<sup>st</sup> century; *Academy of Management Journal*; Dec.; p.1227-1247.

Siegel S. et Castellan N. Jr. (1988); *Nonparametric statistics for the behavioral sciences*; New York: McGraw-Hill.

Siméant J. (2003); Une mondialisation du sans-frontiérisme humanitaire?; dans *Mondialisation et gouvernance mondiale*; Sous la direction de Laroche Josepha; Collection « Enjeux stratégiques »; Paris : IRIS.

Simon J.D. (1982); Political risk assessment: Past trend and future prospects; *The Columbia Journal of World Business*, Vol. 17, p.62-71.

Singh N. (1998); Cultural conflict in India: Punjab and Kashmir; In Crawford B., Lipschutz R.D. (eds.); *The Myth of "Ethnic Conflict": Politics, Economics, and "Cultural" Violence*; University of California Press/University of California International and Area Studies Digital Collection, Edited Vol.98; p.320-352.

Siroën J-M. (2000); *La régionalisation de l'économie mondiale*; Paris : La Découverte.

Smith D. A. et al. (1999); *States and Sovereignty in the Global Economy*; London and New York: Routledge.

Snider L.W. (1990); The political performance of governments, External debt service, and domestic political violence; *International political Science Review*; Vol. 11; p. 403-422.

Snyder-Halpern R. (2002); Indicators of organizational readiness for clinical information technology/systems innovation: a Delphi study; *International Journal of Medical Informatics*; Vol. 63; p.179-204.

Soloaga I. et Winters L.A. (2001); Regionalism in the nineties: What effect on trade? *North American Journal of Economics and Finance*; Vol. 12; p. 1-29.

Soydemir G. (2000); International transmission mechanism of stock market movements: evidence from emerging equity markets; *Journal of Forecasting*; Vol. 19; p. 149-176.

Spicer M. (2002); Globalisation, Regional Integration, Economic Growth and Democratic Consolidation; In OECD; *Regional Integration in Africa*; Development Centre Seminars; International Development; OECD, African Development Bank; p. 163-169.

Stobaugh B. R. Jr. (1969); How to analyze foreign investment climates; *Harvard Business Review*, Sept.-Oct.; p.100-108.

Stopford J. et Strange S. (1991); *Rival States. Rival firms. Competition for World Market Shares*; London; Cambridge University Press.

Strange S. (1996); *The Retreat of State: The Diffusion of Power in the World Economy*; New York: Cambridge University Press.

Sung Y. (2000); Costs and benefits of exports-oriented foreign investment: the case of China; *Asian Economic Journal*; Vol. 14(1); p. 55-70.

Su Z. et Ourabah N. (1998); *Du risque politique au risque global : la perception des entreprises canadiennes sur le risque d'affaires en Algérie*; Essai de maîtrise; Faculté des Sciences de l'Administration; Université Laval.

Summers H. L. (2000); International Financial Crises: Causes, Prevention, and Cure; *The American Economic Review*; Vol. 90(2); p.1-16.

Tandon Y. (1999); Globalization and Africa's options (Part two); *Journal of Development Economics for Southern Africa*; Vol. 1(6-7); p. 109-135.

Tanzi V. (1998); Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Curses; *IMF Working Paper WP/98/63*; IMF; Washington, D.C.

Tarzi S.M. (1997); Country risk analysis: International banking and the developing countries, *The journal of Social, Political, and Economic Studies*; Washington; Vol. 22, p. 481-495.

Teichman J. A. (1995); *Privatization and political change in Mexico*; Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Thompson G. (1999); Introduction : situer la mondialisation; *Revue Internationale des Sciences Sociales*; No 160; pp. 159-174.

Thompson J.E. et Krasner S.D. (1989); Global transactions and the consolidation of sovereignty; In Czempiel E. O. and Rosenau J.N. (eds); *Global Changes and Theoretical Challenges: Approaches to World Politics for the 1990s*, Lexington, MA: DC Heath.

Thurow L. C. (1997); *The future of capitalism. How today's economic forces shape tomorrow's world*; New York: Penguin Books.

Thwaites J.D. ; *La mondialisation. Origines, développement et effets* ; PUL 2000.

Tinbergen J. (1962); *Shaping the world economy: Suggestions for an international economy policy*; New York: The Twentieth Century Fund.

Traistaru I. et Pauna C. (2002); The Emerging Economic Geography in Romania; in Traistaru, I. et al. (eds.); *The Emerging Economic Geography in EU Accession countries*; Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.

Turcotte G. (1991); *L'identification des facteurs associés à l'abandon et au délaissement d'enfants: une application de la technique Delphi*; Centre de services sociaux du Montréal Métropolitain.

Turoff M. et Hiltz S.R. (1996); *Computer Based Delphi Processes*; In Adler, M., Ziglio, E. (eds.) *Gazing Into the Oracle: The Delphi Method and Its Application to Social Policy and Public Health*; London: Kingsley Publishers.

Usunier J-C. et al. (2000); *Introduction à la recherche en Gestion* ; 2<sup>ème</sup> édition; Paris : Economica.

Van Agtmael A. W. (1976); How business has dealt with political risk; *Financial Executive*, Jan., p.26-30.

Van Horne J. C. (1971); *Financial management and policy*; Englewood Cliffs; New Jersey: Prentice-Hall,

Van Zolingen S.J. et Klaassen C.A. (2003); Selection processes in a Delphi study about key qualifications in Senior Secondary Vocational Education; *Technological Forecasting and Social Change*; Vol. 70; p.317-340.

Vernon-Wortzel H. et Wortzel L. H. (1990); *Global strategic management: the essentials* (2<sup>nd</sup> ed.); New York: McGraw-Hill

Vickers J. et Yarrow G. (1988); *Privatization: an economic analysis*; Cambridge : MIT Press.

Viner J. (1950); *The customs union issue*; New York: Carnegie Endowment for International Peace.

Wall H. (1999); Using the Gravity Models to Estimate the Costs of Protection; *The Federal Reserve Bank of St-Louis, Review*; January-February; p. 33-40.

Wall H. (2000); Gravity Models Specification and Effects of the Canada-U.S.; *Working Paper*; No.2000-024A; The Federal Reserve Bank of St-Louis.

Weiner B. (1992); What executives should know about political risk; *Management Review*; Vol. 81(1); p. 19-22.

West G.T. (1999); Political risk investment insurance: A renaissance; *Journal of Project Finance*; Summer.

Weston V. F. et Sorge B. W. (1972); *International Managerial Finance*; Homewood, Ill; Richard D. Irwin.

Whitman M. (1965); *Government risk-sharing in foreign investment*; Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Wilkin S. (2001); Making political risk fit; *Risk Management*; New York; Apr. 2001; Vol. 48; p.80

Williams P.L. et Webb C. (1994); The Delphi technique: a methodological discussion; *Journal of Advanced Nursing*; Vol. 19; p.180-186.

Wong Y. C. et Adams C. (2002); *Trends in Global and Regional Foreign Direct Investment Flows*; Paper prepared for the conference on Foreign Direct Investment; Regional Office for Asia and the Pacific International Monetary Funds.

Yip G. S., Coundouriotis G. A. (1991); Diagnosing global strategy potential: The world chocolate confectionery industry; *Planning Review*, January-February; pp. 5-14.

Zhang M. (2000); What have we learned from the "Tequila" and Asian currency crisis?; *Multinational Business Review*; Fall; p. 64-68.

Zink D. W. (1973); *The political risks for multinational enterprise in developing countries, with a case study of Peru*; Praeger special studies in international economics and development.

### **Références « Webographiques »**

Anonyme; Chine: grand progrès du commerce extérieur;  
<http://www.china.org.cn/french/98047.htm>  
(consulté en mars 2004)

Caselli F. et Coleman II W. J. (2002); On the theory of ethnic conflict; Working paper; Harvard University;  
<http://personal.lse.ac.uk/casellif/papers/ethnic.pdf>  
(consulté en mars 2004.)

Deardorff A. (2001); Deardorff's Glossary of International Economics;  
<http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/c.html>  
(consulté en février 2006)

DeRosa D. A. (1998); Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings, and Policy Guidelines; Development Research Group;  
<http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2007/wps2007.pdf>

(consulté en décembre 2003.)

Forex Capital Management glossary;  
<http://www.fx-forex-trading.com/glossary.htm>

(consulté en février 2006)

Galesne A. (1996); Choix des investissements dans l'entreprise; Rennes : CEREFIA;  
<http://cerefia.eco.univ-rennes1.fr/cerefia/Manuels/Invest/p3chap1.pdf>

(consulté en décembre 2003)

Hanafin S. (2004); Review of literature on the Delphi technique;  
[www.nco.ie/upload\\_documents/Delphi\\_Technique\\_A\\_Literature\\_Review.pdf](http://www.nco.ie/upload_documents/Delphi_Technique_A_Literature_Review.pdf).

(consulté en octobre 2004.)

Hoti S. et McAleer M. (2002); Country risk ratings : An International comparison;  
<http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/papers/mcaleer/mcaleer4.pdf>

(consulté en décembre 2003)

IFRI (2002); Le commerce mondial au 21eme siècle; (Œuvre collective réalisée sous la direction de Philippe Colombani;

<http://www.ifri.org/files/Economie/ifrit.pdf>

(consulté en janvier 2004)

Isaac H. (1996); Évaluation de trois dimensions des activités de services professionnels, utilisation de la méthode Delphi; Université Paris Dauphine;

<http://stic.unice.fr/fichiers/delphi.pdf>

(consulté en octobre 2004.)

Martin P. (2000); La globalisation financière; CERAS-ENPC (Paris) et CEPR (Londre);  
<http://www.enpc.fr/ceras/martin/utls2000.pdf>

(consulté en décembre 2003)

Miller R. K. (2001); Forecasting and survey methodologies;  
<http://www.egr.uh.edu/courses/CHEE/Chce6369RiskAnalysis/Supplemental%20Materials/RKM%20on%20Frstgn%20&%20Survey.pdf>

(consulté en mars 2003)

MINEFI (2003); Les Accords commerciaux régionaux; DREE Dossiers; septembre;

[http://www.clermont-fd.cci.fr/clubs/linx/actu/dossiers\\_dree/dree0903.pdf](http://www.clermont-fd.cci.fr/clubs/linx/actu/dossiers_dree/dree0903.pdf)

(consulté en mars 2004)

Paradis G. (2000); Globalisation financière : Quelques réflexions; Présenté à l'occasion de la Conférence internationale du 30<sup>e</sup> anniversaire de la Faculté de l'Administration de l'Université d'Ottawa; Mars;

[http://www.did.qc.ca/Fr/Information/doc\\_allocutions/PDF/GPA\\_OTT\\_MAR00\\_fr.pdf](http://www.did.qc.ca/Fr/Information/doc_allocutions/PDF/GPA_OTT_MAR00_fr.pdf)

(consulté en décembre 2003)

Snyder-Halpern, R. et al. (2003); Comparison of mailed vs. internet applications of the Delphi Technique in Clinical Informatics Research;

[www.amia.org/pubs/symposia/D200120.PDF](http://www.amia.org/pubs/symposia/D200120.PDF)

(consulté en septembre 2004)

## **Annexes**

## **Annexe 1 : Copies de la lettre de sollicitation envoyées aux entreprises**

### **Objet : Sollicitation de votre collaboration à une recherche doctorale**

Madame, Monsieur

Dans le cadre de mes études doctorales en sciences de l'administration à l'Université Laval (Québec, Canada), je mène actuellement une recherche portant sur le « risque-pays ».

Le « risque-pays » est inhérent aux opérations des entreprises internationales dans les marchés étrangers. Il se définissait essentiellement par rapport aux actions et aux décisions politiques internes du gouvernement des pays hôtes. Les changements dans l'environnement des affaires confrontent les entreprises internationales à de nouvelles réalités. Elles doivent aujourd'hui faire face à de nouvelles formes de risque résultant des relations d'interdépendance que la mondialisation crée entre les pays. Ainsi, l'objectif de cette recherche est d'identifier ces risques ainsi que leurs facteurs générateurs et de développer une nouvelle approche d'analyse du « risque-pays » plus adaptée à l'environnement international actuel afin de permettre aux entreprises de mieux appréhender les risques courus dans les marchés étrangers.

Actuellement, je suis au stade de la recherche de répondants pour conduire mon étude empirique. Aussi voudrais-je savoir si le « risque-pays » constitue pour votre entreprise une variable importante dans le développement de ses activités à l'international. Dans l'affirmative, accepteriez-vous de répondre au questionnaire qui vous sera adressé ultérieurement ou me fournir le nom et le courrier électronique des personnes-ressources de votre entreprise afin que je puisse prendre contact avec elles? Veuillez noter que les informations recueillies seront traitées en toute confidentialité et ne seront utilisées qu'à des fins académiques dans le cadre de ma recherche.

Votre collaboration est très précieuse pour moi et sans votre appui, ma recherche ne pourra aucunement aboutir à des résultats significatifs.

Je vous remercie à l'avance de votre disponibilité et vous prie de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de mes sentiments distingués.

-----  
Yao Amewokunu, Candidat au PhD.  
1661 Pavillon Palasis-Prince  
Université Laval, Québec (Qc.), G1K 7P4, CANADA  
Tél. : (418) 656-2131 Poste 8832.  
Email : [yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca](mailto:yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca)



Dear Madam,  
Dear Sir

As a doctoral student in administration at Laval University (Quebec, Canada), I am currently undertaking research on country risk assessment.

Country risk is inherent to the operations of international corporations in foreign markets. It was primarily defined essentially in reference to actions and political decisions of the governments of host countries. Changes in the business environment confront the international companies with new realities. They must today face new forms of risk resulting from the relations of interdependence between countries due to the phenomenon of globalization. Thus, the objective of this research is to identify these risks and their generating factors, and to develop a new approach of analysis of country risk more adapted to the current international environment in order to make it possible for companies to better apprehend the risks in foreign markets.

Currently, I am organizing my empirical study. Thus I would like to know if country risk constitutes an important variable in the development of your company's activities in international markets. If so, would you accept to answer a questionnaire that will subsequently be addressed to you or to provide me with the name and e-mail address of someone in your company who I could contact? Please note that absolute anonymity will be assured and the data collected will only be use for academic purposes.

Your collaboration is very vital to the success of my project. I hope that you will respond favourably.

Yours sincerely,

---

Yao Amewokunu  
PhD. student (International Management)  
1661 Pavillon Palasis-Prince  
Laval University, Quebec (Qc), G1K 7P4, CANADA  
Tél. : (418) 656-2131 Ext. 8832.  
Email : [yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca](mailto:yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca)

## Annexe 2 : Première itération : lettre d'introduction et questionnaire

# Étude sur le risque pays : Premier questionnaire



Madame, Monsieur,

Par la présente, je voudrais solliciter votre participation à une étude universitaire portant sur l'analyse du « risque-pays ». Cette recherche s'insère dans le cadre de mes études doctorales en gestion internationale à l'Université Laval.

Le « risque-pays » est inhérent aux opérations des entreprises multinationales sur les marchés étrangers et se définit essentiellement par rapport à l'environnement sociopolitique, économique et financier interne des pays. Le contexte international actuel soumet de plus en plus les pays à des influences externes qui rendent moins pertinentes les approches actuelles d'analyse du « risque-pays ». Ainsi, l'objectif de notre recherche est d'identifier les nouvelles dimensions et variables clés du « risque-pays » et de développer une nouvelle approche intégrant aussi bien les facteurs de l'influence externe que les variables nationales des pays hôtes dans l'analyse de ce dernier.

Les informations seront recueillies auprès des experts reconnus dans ce domaine. C'est à ce titre que vous avez été sélectionné(e) pour participer à notre enquête. Votre collaboration est très importante pour le succès de cette étude.

La méthode de recueil de l'information choisie pour atteindre nos objectifs, la technique Delphi, repose sur une série de trois questionnaires administrés en trois étapes espacées d'une période de trois mois. Chacun des questionnaires suivants sera construit à partir des réponses aux questionnaires précédents. Aussi, est-il important de participer à toutes les étapes du processus. Conscient de votre emploi du temps chargé, aucun des questionnaires ne devrait vous demander plus d'une demi-heure de travail.

Pour participer à cette enquête Delphi, il est nécessaire de répondre au premier questionnaire accessible par le lien hypertexte ci-dessous et me de l'envoyer le plus tôt possible, idéalement avant le 30 janvier. Le second questionnaire vous sera envoyé durant le mois d'avril et le troisième durant le mois de juin.

Je voudrais vous mentionner qu'à la fin de l'étude, une synthèse du rapport final vous sera envoyée par courrier électronique. Je tiens par ailleurs à vous assurer que vos réponses resteront absolument confidentielles.

Je vous remercie à l'avance de votre disponibilité et vous prie de croire, Madame, Monsieur, en l'expression de mes sentiments distingués.

-----  
Yao Amewokunu  
Candidat au PhD.  
1661 Pavillon Palasis-Prince  
FSA / Université Laval  
Québec (Qué), G1K 7P4  
CANADA  
Courriel : yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca

[Cliquez ici pour répondre au questionnaire](#)

## Étude sur le risque pays : Premier questionnaire



### **Partie 1 : (Re)définition du concept de risque pays, dimensions clés et facteurs générateurs du risque**

Cette première partie du questionnaire vise à soumettre à votre opinion une nouvelle définition du concept de risque-pays et à identifier pour chaque composante de ce concept, les principaux facteurs et les indicateurs clés qui permettraient de mieux l'appréhender.

1. Êtes-vous d'accord qu'à cause des relations d'interdépendance induites par la mondialisation, les pays sont de plus en plus soumis à des influences externes qu'il faut prendre en compte dans l'analyse du risque pays?

- Oui
- Non

Si vous répondez non, veuillez poursuivre à la question 3, autrement continuer avec la question suivante.

2. Selon vous, quels sont les facteurs de ces influences externes?

#### **Facteurs d'influences financières**

- Liens financiers directs<sup>1</sup>
- Liens financiers indirects<sup>2</sup>

Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

#### **Facteurs d'influences réelles ou commerciales**

Liens commerciaux

Division intra régionale et/ou mondiale des processus de production

Dépendance du pays à l'exportation des matières premières ou des produits semi-finis

Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

#### **Facteurs d'influences socioculturelles**

Existence de groupes ethniques communs à ceux des pays voisins

Flux d'informations importants entre les communautés ethniques des pays voisins

Alliances interethniques transnationales

Homogénéisation culturelle

Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

#### **Facteurs d'influences politiques**

Intégration dans les accords régionaux ou mondiaux

Présente et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales.

Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

3. Êtes-vous d'accord que le développement de l'environnement international des entreprises a réduit voire éliminé certaines formes radicales de risque politique telles que l'expropriation et la nationalisation?

- Oui
- Non

Veillez justifier votre position

4. Selon vous, quelles sont les autres formes importantes de risque liées à la situation sociopolitique interne des pays hôtes des entreprises étrangères? (cochez les cases ci-dessous)

- Obstacles tarifaires et non tarifaires imprévus
- Instabilité politique du pays hôte
- Agitations et manifestations sociales
- Émeute
- Conflits ethniques
- Enlèvements

Veillez mentionner les autres formes de risque sociopolitique que vous jugez importantes et ajouter vos commentaires

5. Quels sont selon vous les principaux facteurs générateurs de ces risques? (cochez les cases ci-dessous)

**Facteurs politiques**

Décisions ou actions politiques et administratives

Autres facteurs politiques à suggérer? Lesquels?

### Facteurs socioculturels

Mauvaise répartition des ressources nationales

Composition ethnique du pays

Politisation des groupes ethniques

Domination d'une minorité ethnique économiquement forte

Capacité du pouvoir politique à assurer la stabilité sociale du pays

Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

6. Pensez-vous que dans le concept actuel, le risque de défaut de paiement ou de solvabilité des États représente un risque majeur pour les entreprises?

Pays développés

Oui

Non

Pays émergents

Oui

Non

Pays en développement

Oui

Non

Veillez justifier votre position

7. Selon vous, quelles sont les autres formes importantes de risque économique et financière peut-on considérer dans l'analyse du risque pays? (cochez les cases ci-dessous)

Fluctuation des prix

- Mouvements incertains des taux de change et des taux d'intérêt
- Restriction sur les opérations en devise étrangère

Veillez mentionner les autres formes de risque économique et financier que vous jugez importantes et ajouter vos commentaires

8. Veillez identifier les principaux facteurs générateurs de ces risques

#### Facteurs économiques et financiers

- Système bancaire défaillant et non fiable
- Solvabilité des acteurs économiques privés
- Financement de la dette publique par des capitaux privés à court terme
- Choix inadéquat d'une politique financière
- Arrimage de la monnaie locale à une monnaie plus forte
- Absence récurrente de réserve de devise étrangère
- Autres facteurs à suggérer? Lesquels?

9. Afin de mettre en évidence les influences régionales et mondiales que subissent les pays et de mieux cerner le concept du risque pays dans l'environnement international actuel, nous pensons qu'il serait plus approprié de se référer à la notion du **risque pays global** que nous définissons comme : « *la matérialisation des incertitudes résultant d'un ensemble complexe et interdépendant de facteurs d'ordre sociopolitique, économique financier et géostratégique propres au pays cible, et de la transmission de risques étrangers via les influences que celui-ci subit de la part du reste du monde* ».

Partagez-vous cette nouvelle définition?

- Oui
- Non

Veillez justifier votre position

10. Si vous répondez non à la question 9, quels sont les éléments manquants qu'on devrait ajouter à cette définition pour la rendre plus pertinente?

11. Quelle définition pourriez-vous suggérer à la notion du risque pays global?

12. Veuillez ajouter vos commentaires sur cette partie du questionnaire.

**Partie II : Identification des experts.**

**Experts analystes**

Nom et prénom(s) du répondant :

Nom de l'agence :

Fonction du répondant :

Domaine d'expertise :

Si vous connaissez d'autres personnes qui pourraient être considérées comme experts dans le cadre de cette recherche, veuillez indiquer ci-dessous leur nom et leur adresse électronique



### Experts d'entreprise

Nom et prénom(s) du répondant :

Fonction occupée dans l'entreprise :

Nombre d'année d'expérience dans des opérations internationales :

Nom de l'entreprise :

Siège social :

Secteur d'activité :

Pourcentage de chiffre d'affaire réalisé par l'entreprise à l'étranger :

Nombre de pays couvert par les activités ou les projets de l'entreprise :

Si vous connaissez d'autres personnes qui pourraient être considérées comme experts dans le cadre de cette recherche, veuillez indiquer ci-dessous leur nom et leur adresse électronique

### Experts chercheurs

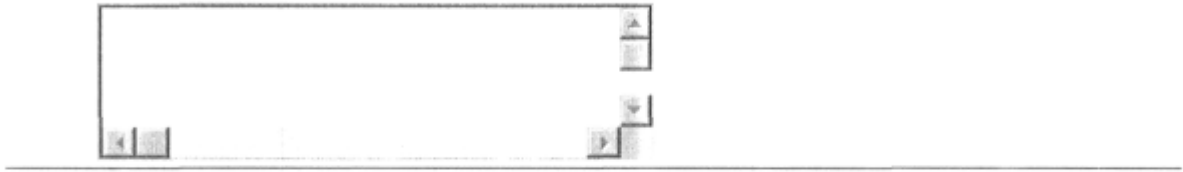
Nom et prénom(s) du répondant :

Titre :

Université ou organisme de recherche:

Nombre approximatif de publications faites ou de recherches dirigées sur le risque pays :

Si vous connaissez d'autres personnes qui pourraient être considérées comme experts dans le cadre de cette recherche, veuillez indiquer ci-dessous leur nom et leur adresse électronique



### Annexe 3 : Deuxième itération : lettre d'introduction et questionnaire

## Étude sur le risque pays : Deuxième questionnaire



Madame, Monsieur,

Dans le cadre de notre recherche visant à redéfinir et à élaborer une nouvelle approche intégrée d'analyse du « risque-pays », nous entreprenons maintenant la deuxième étape de notre enquête auprès des informateurs-clés en vous faisant parvenir le questionnaire accessible par le lien hypertexte à la fin de cette page. Nous vous invitons à y répondre et nous l'envoyer le plus tôt possible (idéalement avant le 9 mai 2005) même si vous n'avez pas pu compléter le premier questionnaire.

L'analyse des réponses du premier tour de l'enquête nous a permis de dégager une liste d'items que les participants à l'enquête ont estimé importants pour l'analyse du « risque-pays » dans le contexte actuel de la mondialisation. Dans cette deuxième étape, nous vous invitons à évaluer ces items au moyen d'une échelle d'importance. Plus précisément, vous devriez nous indiquer quelle importance chacune de ces variables vous paraît revêtir pour l'analyse du « risque-pays ».

Ce questionnaire composé exclusivement de questions fermées devrait normalement vous prendre moins d'une demi-heure. Il est essentiel pour nous que vous acceptiez de participer à cette deuxième étape de l'enquête car la valeur de la recherche dépendra du nombre de personnes qui auront répondu à nos trois questionnaires.

Nous voudrions vous rappeler qu'à la fin de l'étude, une synthèse du rapport final vous sera envoyée par courrier électronique et que vos réponses resteront absolument confidentielles.

Nous vous remercions de votre participation à notre enquête et de l'intérêt que vous porter à cette recherche. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse ci-dessous.

-----  
Yao Amewokunu  
1661 Pavillon Palasis-Prince  
FSA / Université Laval  
Québec (Qué), G1K 7P4, CANADA  
Tél. : (418) 656-2131 Poste 8832.  
Email : [yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca](mailto:yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca)  
[Cliquez ici pour répondre au questionnaire](#)

\* La confidentialité des réponses et de l'anonymat des participants sont garantis par le « [Comité d'éthique de la recherche de l'Université Laval \(CERUL\)](#) » (dossier 2004-242).

## Second Questionnaire

Une analyse attentive des réponses du premier questionnaire nous a permis de dresser une liste détaillée des facteurs permettant de mesurer les influences externes subies par les pays ainsi que des risques et facteurs clés de risque liés à l'environnement interne d'un pays donné. Dans ce deuxième questionnaire, nous vous demandons d'évaluer au moyen d'une échelle d'importance chacun des items ressortis du premier tour.

Il est très important de lire attentivement les définitions des échelles auxquelles vous devriez vous référer pour compléter le questionnaire.

### Explication de l'échelle de valeur

1. Pas du tout important :	Non pertinent. Devrait être supprimé de la liste des variables à considérer.
2. Peu important :	Faible pertinence. A un rapport très indirect avec l'analyse du « risque-pays ».
3. Moyennement importe :	Pertinence mitigée. A une valeur prédictive faible ou moyen en soi.
4. Important :	Est pertinent par rapport à l'analyse du « risque-pays ». A un impact significatif mais non déterminant dans l'analyse du « risque-pays ».
5. Très important :	Est extrêmement important pour l'analyse du « risque-pays ». Facteur déterminant dans l'analyse du « risque-pays ».

Un espace est prévu pour toutes les remarques que pourraient susciter les items énumérés ou pour justifier votre position. Vous pouvez également apporter, suggérer des modifications à la formulation retenue ou ajouter d'autres items si vous le jugez nécessaire.

Bien que le « risque-pays » ne soit pas spécifique aux pays en développement, en tenant compte des observations de certains répondants, cette recherche se focalisera essentiellement sur ces pays y compris ceux en émergence.

### Partie I : Facteurs clés d'influence externe régionale et mondiale

Lors du premier tour, les experts interrogés ont unanimement reconnu la nécessité de prendre en considération les influences extérieures induites par l'interdépendance entre les pays dans l'évaluation du « risque-pays ». Dans cette première partie du questionnaire, il s'agit d'indiquer sur une échelle de 1 à 5, l'importance que paraîtrait revêtir chacun de ces facteurs d'influence extérieure dans l'analyse du « risque-pays. »

#### 1. Facteurs financiers d'influence

Items ressortis du premier tour	1 2 3 4 5	Commentaires
<p><b>1. Liens financiers directs</b>  <i>Ils sont favorisés par le développement des technologies de communication et par le fait que les institutions financières disposent de grands holdings transnationaux dans les pays. Ces liens induisent une forte corrélation entre les marchés financiers et constituent des canaux de propagation des instabilités et des mauvaises nouvelles.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>2. Forte dépendance vis-à-vis des investissements directs étrangers</b>  <i>La dépendance du pays des investissements directs étrangers pour financer son développement économique, en l'absence d'une épargne nationale élevée, rend le taux de croissance directement dépendant des variations conjoncturelle de l'offre de capitaux étrangers et entraîne une volatilité économique qui pourrait avoir des effets désastreux sur l'ensemble des fondamentaux macroéconomiques nationaux.</i></p>	□ □ □ □ □	

<p><b>3. Importance du flux entrant net des investissements en portefeuille</b>  <i>Les investissements en portefeuille sont intrinsèquement plus instables et plus volatiles que les flux à long terme. De ce fait, ils rendent les économies plus sujettes aux retournements de la confiance et des comportements irrationnels des investisseurs, et aux chocs externes. L'important des investissements en portefeuille dans la composition des flux de capitaux pourrait donc constituer un facteur d'instabilité et de fragilité financière.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>4. Nature et localisation des principaux débiteurs</b>  <i>Un pays risquerait d'être touché par des crises et instabilités déclenchées dans un autre pays s'il prête à ce dernier des capitaux importants à court terme. De même, le pays pourrait être atteint par des turbulences déclenchées dans une région si ses principaux débiteurs se localisent dans cette région. C'était le cas du Japon lors de la crise asiatique.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>5. Ressemblance entre les structures économiques et financières</b>  <i>Une crise pourrait s'étendre d'un pays à un autre si les deux pays présentent certaines caractéristiques économiques et financières similaires. Ainsi, la crise sera régionale ou mondiale selon que ces caractéristiques tendent à être régionales ou mondiales.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>6. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>7. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>8. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	

## 2. Facteurs réels ou commerciaux d'influence

Items ressortis du premier tour.	1 2 3 4 5	Commentaires
<p><b>1. Liens commerciaux bilatéraux ou multilatéraux</b>  <i>Les liens commerciaux pourraient transférer les chocs des prix relatifs et de revenu d'un pays à un autre.</i></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<p><b>2. Forte dépendance du pays des marchés extérieurs.</b>  <i>Deux cas de figures peuvent se présenter. Si la recette du pays dépend quasi exclusivement de l'exportation des matières premières, la baisse du prix de ces produits de base sur les marchés internationaux suite à une crise pourrait avoir un effet dévastateur sur son économie. Ce fut le cas de nombreux pays en développement dont l'économie était principalement basée sur l'exportation des matières premières lors de la crise asiatique. Dans le second cas, comme l'a montré l'expérience de la Thaïlande et de l'Indonésie, la baisse des principaux produits exportés peut conduire à un tassement des exportations et à un ralentissement économique.</i></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<p><b>3. Forte dépendance des pays en amont ou en aval dans le processus international de production</b>  <i>Cela suppose que le pays se spécialise à des stades spécifiques de production d'un bien dans lesquels il a un avantage comparatif. Cette intégration verticale dans le processus de production international rend la structure de production nationale très dépendante des autres pays appartenant à la chaîne de production. Par ce lien, l'économie nationale devient plus sensible et vulnérable aux chocs externes qu'ils soient régionaux ou globaux.</i></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<p><b>4. Diversité et la localisation des partenaires commerciaux</b>  <i>L'économie d'un pays pourrait facilement être en difficulté si elle dépend principalement d'un seul pays ou d'un groupe de pays appartenant à une même région économique à cause des liens d'interdépendance qui accroissent le risque de contagion. Il devient donc important de porter une attention à la diversification et à la localisation des principaux partenaires économiques du</i></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

pays.		
<b>5. Concurrence commerciale dans un marché tiers important</b> <i>Une forte concurrence des pays dans un marché tiers important peut conduire à une dévaluation excessive des monnaies nationales afin d'assurer leur compétitivité. Ce fut par exemple le cas de l'Argentine et du Brésil en 1999. La dévaluation de la monnaie nationale pourrait entraîner une hausse de l'inflation comme c'était le cas de la Russie en 1998, ou une pression phénoménale sur les entreprises et le pouvoir d'achat de la population (exemple des pays de la zone CFA en 1994) et une augmentation du poids de la dette extérieure.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>6. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>7. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>8. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

### 3. Facteurs socioculturels d'influence

Items ressortis du premier tour.	1 2 3 4 5	Commentaires
<b>1. Flux d'échange informationnel importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins</b> <i>La diffusion des conflits implique des flux de l'information d'une communauté ethnique ou à une autre communauté ou d'un État à un autre État qui présente déjà une forte probabilité d'instabilité basée sur le pluralisme culturel. Les informations qu'elles soient vraies ou fausses servent de détonateurs aux tensions sociales dans ces communautés ou pays. Ainsi, lorsqu'il existe des groupes ethniques parents dans des pays voisins, les conflits ethniques peuvent intentionnellement ou non devenir transnationaux.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	



<p><b>2. Alliances des groupes ethniques ou religieuses avec des communautés transnationales apparentées</b>  <i>Les groupes ethniques ou religieux nationaux peuvent s'allier par affinité avec des communautés transnationales apparentées, avec comme résultats les débordements des conflits des frontières. Ces alliances peuvent se matérialiser sous forme d'aide financière, d'appui logistique, de mise à disposition de personnel, etc.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>3. Menace d'homogénéisation culturelle</b>  <i>L'un des effets de la mondialisation serait la création d'un ordre global dans lequel les institutions de l'État, les pratiques, les valeurs et les croyances tendent à converger vers une norme voire s'intégrer. La menace d'homogénéisation culturelle pourrait susciter une hostilité des cultures locales envers les étrangers ou conduire à des alliances et du nationalisme au sein des groupes ethniques, religieux ou tribaux. Le degré d'ouverture du pays aux cultures étrangères (plus particulièrement à la culture occidentale) et les attitudes des groupes culturelles par rapport à ces cultures seraient des facteurs à surveiller dans les analyses.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>4. Effet diaspora</b>  <i>Par exemple, une communauté qui manifeste violemment dans un pays hôte (voisin ou lointain) contre un événement survenu dans son pays d'origine ou contre le soutien du gouvernement hôte au gouvernement contesté du pays d'origine.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>5. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>6. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>7. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	

#### 4. Facteurs politiques d'influence

Items ressortis du premier tour	1 2 3 4 5	Commentaires
<b>1. Intégration dans les accords régionaux ou mondiaux</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>2. Présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>3. Alliance en temps de guerre</b> <i>Les alliances stratégiques comme celle formée par le Pakistan et les États-unis contre les Talibans en Afghanistan.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>4. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>5. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>6. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

#### Partie II : Dimensions et facteurs du « risque-pays » lié à l'environnement interne du pays analysé

Il semble difficile d'atteindre l'exhaustivité pour ce qui concerne les variables liées à l'environnement interne du pays analysé. Ainsi, dans cette partie nous vous invitons à vous prononcer sur les risques et facteurs internes moins tenus compte dans les analyses traditionnelles. Il s'agit de nous indiquer l'importance que vous attribuez à chacune de ces variables.

## 1. Risque sociopolitique

Items ressortis du premier tour.	1 2 3 4 5	Commentaires
<b>1. Obstacles non tarifaires ou administratifs</b> <i>Fixation des cotations sur les exportations, des exigences administratives discriminatoires comme par exemple l'exigence de la France de créer une version française de tous les sites Web hébergés en France, contrôle des informations par le gouvernement, etc.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>2. Conflits ethniques ou religieux</b> <i>Ex. : Sunni – Shia au Pakistan</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>3. Terrorisme national</b> <i>Ex. : Les Maoïstes au Népal, les Tigres Tamouls au Sri Lanka</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>4. Enlèvements</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>5. Embargo</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>6. Corruption</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>7. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>8. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

## 3. Les facteurs politiques générateurs du « risque-pays » politique

Items ressortis du premier tour.	1 2 3 4 5	Commentaires
<b>1. Changement significatif dans le rapport de pouvoir entre le groupe dominant et le groupe dominé.</b> <i>Cela peut résulter de facteurs externes ou domestiques.</i>	□ □ □ □ □	
<b>2. Réactions de l'opinion publique locale et de groupe de pression</b> <i>Par exemple, le mécontentement de la population suite à des scandales de corruption impliquant des personnes au pouvoir ou proches du pouvoir.</i>	□ □ □ □ □	
<b>3. Répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique ou social</b> <i>Elles peuvent prendre la forme des mesures coercitives prises par l'État ou des pratiques discriminatoires exercées à l'encontre d'un groupe politique ou social. Ces mesures sont des sources potentielles de revendications, de violents conflits et de soulèvements contre le gouvernement.</i>	□ □ □ □ □	
<b>4. Légitimité des gouvernements</b>	□ □ □ □ □	
<b>5. Changement dans la composition dans la direction du parti au pouvoir</b>	□ □ □ □ □	
<b>6. État de sous-développement des institutions nationales</b> <i>Ce facteur pourrait également être une source de problèmes financiers. La faiblesse des institutions légales pourrait conduire à un manque de transparence dans l'application des lois et à une perte de confiance des investisseurs se traduisant par une délocalisation rapide des capitaux.</i>	□ □ □ □ □	
<b>7. Autre (précisez) :</b>	□ □ □ □ □	
<b>8. Autre (précisez) :</b>	□ □ □ □ □	

9. Autre (précisez) :	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
-----------------------	---	--

### 3. Facteurs socioculturels générateurs du risque politique

Items ressortis du premier tour.	1 2 3 4 5	Commentaires
<b>1. Inégal accès aux ressources nationales</b> <i>L'identité culturelle ou ethnico religieuse pourrait mener à un conflit si elle devient un critère de discrimination ou une source de privilège dans l'accès aux ressources économiques et politiques, et à la protection des droits des individus.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>2. Composition ethnique du pays</b> <i>La probabilité de conflits sociaux serait très élevée si le pays est constitué de groupes ethniques d'inégale importance. Ainsi, le déséquilibre ethnique, la taille du groupe minoritaire pourrait constituer certaines conditions importantes favorables aux conflits.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>3. Politisation des groupes ethniques</b> <i>L'exploitation d'une appartenance ethnique à des fins politiques pourrait conduire à une fragmentation du pays sur une base ethnique et à une discrimination pouvant aboutir à de violents conflits ethniques surtout en période électorale.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>4. Domination et hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>5. Comportements et traditions locales hostiles aux étrangers</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>6. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>7. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>8. Autre (précisez) :</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

#### 4. Risque économique et financier

Items ressortis du premier tour	1 2 3 4 5	Commentaires
1. Fluctuation des prix	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
2. Crise bancaire	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
3. Autre (précisez) :	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
4. Autre (précisez) :	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
5. Autre (précisez) :	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

#### 5. Facteurs économiques et financiers

Items ressortis du premier tour	1 2 3 4 5	Commentaires
1. Système bancaire défaillant et non fiable	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
2. Solvabilité des acteurs économiques privés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>3. Choix inadéquat d'une politique financière</b> <i>Par exemple, l'arrimage de la monnaie locale à une devise étrangère plus forte (le peg) ne serait inapproprié seulement que si la politique monétaire et économique est incompatible avec cette pratique. De même, il serait économiquement insensé pour un pays de pratiquer un taux de change flottant avec une gamme de productions étroites.</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

<p><b>4. Proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale.</b>  <i>Le recours des États aux marchés des titres pour financer le déficit des balances de paiement nationales leur permet de diversifier les créanciers et les supports de financement mais soumet les taux internes à la pression des marchés financiers. Un niveau très élevé du taux d'intérêt pourrait conduire à la récession. De plus, les marchés financiers étant très volatiles et sensibles, dès qu'une possibilité de profit plus élevé se présente ailleurs, les investisseurs retirent brutalement leurs capitaux. Ce qui pourrait conduire à un défaut de paiement ou à une dévaluation de la monnaie locale.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>5. Absence de soutien de la part des institutions financières internationales</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>6. Mauvaise gestion des finances publiques</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>7. Niveau élevé d'endettement public</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>8. Insuffisante d'infrastructure de communication</b>  <i>Ex. : les routes, accès au téléphone et à Internet, etc.</i></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>9. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>10. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	
<p><b>11. Autre (précisez) :</b></p>	□ □ □ □ □	

### Partie III : Validation du modèle d'analyse

Dans cette dernière partie nous aimerions soumettre à votre opinion une proposition de définition et un modèle d'analyse simplifié élaboré à partir des commentaires recueillis lors du premier round de notre enquête.

1. Pour mettre en évidence l'intégration des dimensions nationales, les influences régionales et mondiales que subissent les pays, ainsi que l'interdépendance des facteurs de risque couru par les entreprises dans les marchés, nous nous référons à la notion du « risque pays global » que nous définissons comme *« le risque résultant d'un ensemble complexe et interdépendant de facteurs d'ordre sociopolitique, économique financier et géostratégique propres au pays cible, et des influences que celui-ci subit de la part du reste du monde »*

Êtes-vous d'accord avec cette définition?

Très en accord    en accord    Neutre    en désaccord    Très en désaccord

#### Commentaires

.....

.....

.....

2. Êtes-vous d'accord avec le modèle intégré (simplifié) que nous proposons pour l'analyse du « risque-pays global » schématisé par la figure (voir 2eme fichier)?



Très en accord    en accord    Neutre    en désaccord    Très en désaccord

**Commentaires**

-----  
-----  
-----

Veillez préciser votre nom et votre adresse courriel pour des raisons techniques et pour recevoir une copie de la synthèse des résultats de cette recherche.

-----  
-----  
-----

**MERCI DE VOTRE COLLABORATION**

## Annexe 4 : Troisième itération : lettre d'introduction et questionnaire

# Étude sur le risque pays : Troisième questionnaire



Madame,

Monsieur,

Nous entamons maintenant la troisième et dernière étape de notre enquête. Les réponses du deuxième questionnaire nous ont permis d'établir une première pondération parmi l'ensemble des items identifiés lors du premier tour. Cette pondération est obtenue en calculant la moyenne des réponses sur l'échelle d'importance qui vous était proposée ainsi que le degré de consensus existant entre les répondants sur l'importance de chaque item.

Ce dernier questionnaire vous donne la possibilité de réévaluer votre jugement à la lumière des réponses obtenues au deuxième questionnaire. Ainsi, nous vous invitons à nouveau, après avoir pris connaissance des résultats du deuxième questionnaire, de nous indiquer sur l'échelle proposée l'importance que chacun des items vous paraît revêtir pour l'analyse du « risque-pays ».

Il est essentiel pour nous que vous acceptiez de participer à cette dernière étape de l'enquête pour maintenir un taux de réponse élevé. La validité de la recherche en dépend. Nous vous serons très reconnaissants de répondre au questionnaire accessible par le lien hypertexte à la fin de cette page et de nous l'envoyer le plus tôt possible (idéalement avant le 31 juillet 2005).

Nous voudrions vous rappeler qu'à la fin de l'étude, une synthèse du rapport final vous sera envoyée par courrier électronique et que vos réponses resteront absolument confidentielles.

Nous vous remercions de votre participation à notre enquête et de l'intérêt que vous portez à cette recherche. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse ci-dessous.

-----  
 Yao Amewokunu  
 1661 Pavillon Palasis-Prince  
 FSA /Université Laval  
 Québec (Qc), G1K 7P4, CANADA  
 Tél. : (418) 656-2131 Poste 8832.  
 Email : yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca

[Cliquez ici pour répondre au questionnaire](#)

\* La confidentialité des réponses et l'anonymat des participants sont garantis par le « Comité d'éthique de la recherche de l'Université Laval (CERUL) » (dossier 2004-242).

### Troisième Questionnaire

- Dans cette troisième et dernière étape de l'enquête, nous vous invitons à :
  - examiner attentivement le score d'importance (Si) attribué à chacun des items de la liste suite à l'analyse des réponses du deuxième questionnaire ainsi que le degré de consensus existant entre les répondants sur l'importance de chaque item.
  - porter un jugement final sur l'importance que paraîtrait revêtir chacun de ces items pour l'analyse du « risque-pays. » Vous pouvez maintenir votre position ou la réviser à la lumière des réponses de l'ensemble des participants à l'enquête.
- Le score d'importance est obtenu en calculant la moyenne mathématique des valeurs indiquées par les répondants sur l'échelle d'évaluation.
- Le degré de consensus est établi par deux indicateurs statistiques :
  - la médiane (Md). Il divise les réponses obtenues en deux parts égales (50 % des réponses sont inférieures ou supérieures à Md) et décrit la tendance centrale des scores obtenus.
  - Le coefficient de concordance de Kendall (Wc). Il indique, pour chaque item, le degré de consensus obtenu lors de la deuxième étape de l'enquête. La grille suivante présente une interprétation de ce coefficient.

Coefficient Wc	Signification du consensus
$0 \leq Wc \leq 0,1$	aucun
$0,1 < Wc < 0,3$	Très faible
$0,3 \leq Wc < 0,5$	Faible
$0,5 \leq Wc < 0,7$	Modéré
$0,7 \leq Wc < 0,9$	Fort
$0,9 \leq Wc \leq 1$	Très fort

- Il est très important de lire attentivement les définitions des échelles auxquelles vous devriez vous référer pour compléter ce dernier questionnaire.

### Explication de l'échelle de valeur

1. Pas du tout important :	Non pertinent. Devrait être supprimé de la liste des variables à considérer.
2. Peu important :	Faible pertinence. A un rapport très indirect avec l'analyse du « risque-pays ».
3. Moyennement important :	Pertinence mitigée. A une valeur prédictive faible ou moyen en soi.
4. important :	Est pertinent par rapport à l'analyse du « risque-pays ». A un impact significatif mais non déterminant dans l'analyse du « risque-pays ».
5. Très Important :	Est extrêmement important pour l'analyse du « risque-pays ». Facteur déterminant dans l'analyse du « risque-pays ».

- Veuillez noter que certaines explications ont été reformulées en tenant compte des observations des répondants.
- Rappel : Cette recherche se focalisera essentiellement sur les pays en développement (y compris ceux en émergence.)

## Partie I : Facteurs clés d'influence externe régionale et mondiale

Veillez indiquer sur une échelle de 1 à 5, l'importance que paraîtrait revêtir chacun de ces facteurs d'influence extérieure dans l'analyse du « risque-pays. »

### 1. Facteurs financiers d'influence

Items ressortis du premier tour	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<p><b>1. Liens financiers directs</b>  <i>Ils sont favorisés par le développement des technologies de communication et par le fait que les institutions financières disposent de grands holdings transnationaux dans les pays. Ces liens induisent une forte corrélation entre les marchés financiers et constituent des canaux de propagation des instabilités et des mauvaises nouvelles.</i></p>	3.69	4	0.64	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p><b>2. Forte dépendance vis-à-vis des investissements directs étrangers</b>  <i>La dépendance du pays des investissements directs étrangers pour financer son développement économique, en l'absence d'une épargne nationale élevée, rend le taux de croissance directement dépendant des variations conjoncturelles de l'offre de capitaux étrangers et entraîne une volatilité économique qui pourrait avoir des effets désastreux sur l'ensemble des fondamentaux macroéconomiques nationaux.</i></p>	3.81	4	0.48	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p><b>3. Importance du flux entrant net des investissements en portefeuille</b>  <i>Les investissements en portefeuille sont intrinsèquement plus instables et plus volatiles que les flux à long terme. De ce fait, ils rendent les économies plus sujettes aux retournements de la confiance et des comportements irrationnels des investisseurs, et aux chocs externes. L'important des investissements en portefeuille dans la composition des flux de capitaux pourrait donc constituer un facteur d'instabilité et de fragilité financière.</i></p>	3.96	4	0.46	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

<b>4. Nature et localisation des principaux débiteurs</b> <i>Un pays risquerait d'être touché par des crises et instabilités déclenchées dans un autre pays s'il prête à ce dernier des capitaux importants à court terme. De même, le pays pourrait être atteint par des turbulences déclenchées dans une région si ses principaux débiteurs se localisent dans cette région. C'était le cas du Japon lors de la crise asiatique.</i>	3.69	4	0.37	□ □ □ □ □
<b>5. Ressemblance entre les structures économiques et financières</b> <i>Une crise pourrait s'étendre d'un pays à un autre si les deux pays présentent certaines faiblesses économiques et financières similaires. Ainsi, la crise sera régionale ou mondiale selon que ces caractéristiques tendent à être régionales ou mondiales.</i>	3.28	3	0.43	□ □ □ □ □

Commentaires :

-----

-----

-----

## 2. Facteurs réels ou commerciaux d'influence

Items ressortis du premier tour	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Liens commerciaux bilatéraux ou multilatéraux</b> <i>Les liens commerciaux créent une interdépendance réelle entre les pays et pourraient transférer les chocs des prix relatifs et de revenu d'un pays à un autre. Ainsi, le risque de transmission d'un choc entre deux pays serait d'autant plus élevé que s'il existe une relation bilatérale d'échange entre ces pays.</i>	3.31	3	0.41	□ □ □ □ □
<b>2. Forte dépendance du pays des marchés extérieurs.</b> <i>Deux cas de figures peuvent se présenter. Si la recette du pays dépend quasi exclusivement de l'exportation des matières premières, la baisse du prix de ces produits de base sur les marchés internationaux suite à une crise pourrait avoir</i>	4.31	4	0.69	□ □ □ □ □

<p><i>un effet dévastateur sur son économie. Ce fut le cas de nombreux pays en développement dont l'économie était principalement basée sur l'exportation des matières premières lors de la crise asiatique. Dans le second cas, comme l'a montré l'expérience de la Thaïlande et de l'Indonésie, la baisse des principaux produits exportés peut conduire à un tassement des exportations et à un ralentissement économique.</i></p>				
<p><b>3. Forte dépendance des pays en amont ou en aval dans le processus international de production.</b>  <i>Cela suppose que le pays se spécialise à des stades spécifiques de production des biens dans lesquels il a un avantage comparatif. Cette intégration verticale dans le processus de production international rend la structure de production nationale très dépendante des autres pays appartenant à la chaîne de production. Par ce lien, l'économie nationale devient plus sensible et vulnérable aux chocs externes qu'ils soient régionaux ou globaux.</i></p>	3.27	3	0.24	□□□□□
<p><b>4. Diversité et la localisation des partenaires commerciaux.</b>  <i>L'économie d'un pays pourrait facilement être en difficulté si elle dépend principalement d'un seul pays ou d'un groupe de pays appartenant à une même région économique à cause des liens d'interdépendance qui accroissent le risque de contagion. Il devient donc important de porter une attention à la diversification et à la localisation des principaux partenaires économiques du pays.</i></p>	3.42	3	0.4	□□□□□
<p><b>5. Concurrence commerciale dans un marché tiers important.</b>  <i>Une forte concurrence des pays dans un marché tiers important peut conduire à une dévaluation excessive des monnaies nationales afin d'assurer leur compétitivité. Ce fut par exemple le cas de l'Argentine et du Brésil en 1999. La dévaluation de la monnaie nationale pourrait entraîner une hausse de l'inflation comme c'était le cas de la Russie en 1998, ou une pression phénoménale sur les entreprises et le pouvoir d'achat de la population (exemple des pays de la zone CFA en 1994) et une augmentation du poids de la dette extérieure.</i></p>	3.31	3	0.42	□□□□□

Commentaires :

---



---



---

### 3. Facteurs socioculturels d'influence

Items ressortis du premier tour	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<p><b>1. Flux d'échange informationnel importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins</b></p> <p><i>La diffusion des conflits implique des flux de l'information d'une communauté ethnique à une autre communauté ou d'un État à un autre État qui présente déjà une forte probabilité d'instabilité basée sur le pluralisme culturel. Les informations qu'elles soient vraies ou fausses servent de détonateurs aux tensions sociales dans ces communautés ou pays. Ainsi, lorsqu'il existe des groupes ethniques parents dans des pays voisins, les conflits ethniques peuvent intentionnellement ou non devenir transnationaux.</i></p>	3	3	0.24	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p><b>2. Alliances des groupes ethniques ou religieuses avec des communautés transnationales apparentées</b></p> <p><i>Les groupes ethniques ou religieux nationaux peuvent s'allier par affinité avec des communautés transnationales apparentées, avec comme résultats les débordements des conflits des frontières. Ces alliances peuvent se matérialiser sous forme d'aide financière, d'appui logistique, de mise à disposition de personnel, etc.</i></p>	3.15	3	0.26	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p><b>3. Menace d'homogénéisation culturelle</b></p> <p><i>L'un des effets de la mondialisation serait la création d'un ordre global dans lequel les institutions de l'État, les pratiques, les valeurs et les croyances tendent à converger vers une norme voire s'intégrer. La menace d'homogénéisation culturelle pourrait susciter une hostilité des cultures locales envers les étrangers</i></p>	2.58	3	0.47	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



<i>ou conduire à des alliances et du nationalisme au sein des groupes ethniques, religieux ou tribaux. Le degré d'ouverture du pays aux cultures étrangères (plus particulièrement à la culture occidentale) et les attitudes des groupes culturelles par rapport à ces cultures seraient des facteurs à surveiller dans les analyses.</i>				
<b>4. Effet diaspora</b> <i>Par exemple, une communauté qui manifeste violemment dans un pays hôte (voisin ou lointain) contre un événement survenu dans son pays d'origine ou contre le soutien du gouvernement hôte au gouvernement contesté du pays d'origine.</i>	3	3	0.28	□□□□□

**Commentaires :**

-----

-----

-----

**4. Facteurs politiques d'influence**

Items ressortis du premier tour	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Intégration dans les accords régionaux ou mondiaux</b> <i>Ce facteur peut aussi être, dans certaine circonstance, un stabilisateur qui contribuerait à diminuer certaines formes de risque politique et économique financier.</i>	3.27	3	0.4	□□□□□
<b>2. Présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales</b> <i>Il en est de même pour ce facteur</i>	3.12	3	0.27	□□□□□
<b>3. Alliance en temps de guerre</b> <i>Les alliances stratégiques comme celle formée par le Pakistan et les États-unis contre les Talibans en Afghanistan.</i>	3.40	3.5	0.3	□□□□□

Commentaires :

---



---



---

**Partie II : Dimensions et facteurs du « risque-pays » lié à l'environnement interne du pays analysé.**

Veuillez indiquer sur une échelle de 1 à 5, l'importance que paraîtrait revêtir chacun de ces facteurs liés à l'environnement interne du pays analysé.

**1. Risque sociopolitique.**

Items ressortis du premier tour	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Obstacles non tarifaires ou administratifs imprévus.</b> <i>Fixation des quotas sur les exportations, des exigences administratives discriminatoires comme par exemple l'exigence de la France de créer une version française de tous les sites Web hébergés en France, contrôle des informations par le gouvernement, etc.</i>	3.15	3	0.39	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>2. Conflits ethniques ou religieux</b> <i>Ex. : Sunni – Shia au Pakistan</i>	3.88	4	0.46	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>3. Terrorisme national</b> <i>Ex. : Les Maoïstes au Népal, les Tigres Tamouls au Sri Lanka</i>	3.92	4	0.54	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>4. Enlèvements</b>	3.27	3	0.32	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

5. Embargo	3.65	4	0.35	□ □ □ □ □
6. Corruption	4.23	4	0.63	□ □ □ □ □

Commentaires :

---



---



---

## 2. Les facteurs politiques générateurs du « risque-pays » politique.

Items ressortis du premier tour.	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Changement significatif dans le rapport de pouvoir entre le groupe dominant et le groupe dominé.</b> <i>Cela peut résulter des facteurs externes ou domestiques.</i>	3.96	4	0.89	□ □ □ □ □
<b>2. Réactions de l'opinion publique locale et de groupe de pression.</b> <i>Par exemple, le mécontentement de la population suite à des scandales de corruption impliquant des personnes au pouvoir ou proches du pouvoir.</i>	3.42	4	0.51	□ □ □ □ □
<b>3. Répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique ou social.</b> <i>Elles peuvent prendre la forme des mesures coercitives prises par l'État ou des pratiques discriminatoires exercées à l'encontre d'un groupe politique ou social. Ces mesures sont des sources potentielles de revendications, de violents conflits et de soulèvements contre le gouvernement.</i>	3.54	4	0.34	□ □ □ □ □
<b>4. Légitimité des gouvernements.</b> <i>(Nous vous rappelons que cette recherche se focalise essentiellement sur les pays en développement.)</i>	3.96	4	0.47	□ □ □ □ □

<b>5. Changement dans la composition de la direction du parti au pouvoir.</b> <i>(Nous vous rappelons que cette recherche se focalise essentiellement sur les pays en développement.)</i>	3.54	4	0.46	□ □ □ □ □
<b>6. État de sous-développement des institutions nationales.</b> <i>Ce facteur pourrait également être une source de problèmes financiers. La faiblesse des institutions légales pourrait conduire à un manque de transparence dans l'application des lois et à une perte de confiance des investisseurs se traduisant par une délocalisation rapide des capitaux.</i>	4.27	4	0.66	□ □ □ □ □

Commentaires :

-----

-----

-----

### 3. Facteurs socioculturels générateurs du risque politique.

Items ressortis du premier tour.	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Inégal accès aux ressources nationales.</b> <i>L'identité culturelle ou ethnico religieuse pourrait mener à un conflit si elle devient un critère de discrimination ou une source de privilège dans l'accès aux ressources économiques et politiques, et à la protection des droits des individus.</i>	3.58	4	0.44	□ □ □ □ □
<b>2. Composition ethnique du pays.</b> <i>La probabilité de conflits sociaux serait très élevée si le pays est constitué de groupes ethniques d'inégale importance. Ainsi, le déséquilibre ethnique et la taille du groupe minoritaire pourraient constituer certaines conditions importantes favorables aux conflits.</i>	3.46	4	0.43	□ □ □ □ □
<b>3. Politisation des groupes ethniques.</b> <i>L'exploitation d'une appartenance ethnique à des fins politiques pourrait conduire à une fragmentation du pays sur une base ethnique et à une</i>	3.73	4	0.61	□ □ □ □ □

<i>discrimination pouvant aboutir à de violents conflits ethniques surtout en période électorale.</i>				
<b>4. Domination et hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte.</b>	3.92	4	0.55	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<b>5. Comportements et traditions locales hostiles aux étrangers.</b>	3.58	3	0.49	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Commentaires :

---



---



---

#### 4. Risque économique et financier.

Items ressortis du premier tour.

	Si	Md	W	1	2	3	4	5
<b>1. Fluctuation des prix.</b>	3.62	4	0.37	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>2. Crise bancaire.</b>	4.46	5	0.79	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>3. Dévaluation de la monnaie nationale.</b> <i>(Item proposé par un répondant lors du deuxième tour.)</i>	5	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>4. Fluctuation des taux d'intérêt.</b> <i>(Item proposé par un répondant lors du deuxième tour.)</i>	4	4	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>5. Fluctuation des taux de change.</b> <i>(Item proposé par un répondant lors du deuxième tour.)</i>	5	5	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Commentaires :

---



---



---

## 5. Facteurs économiques et financiers.

Items ressortis du premier tour.	Si	Md	W	1 2 3 4 5
<b>1. Système bancaire défaillant et non fiable.</b>	4.19	5	0.51	□ □ □ □ □
<b>2. Solvabilité des acteurs économiques privés.</b>	3.92	4	0.65	□ □ □ □ □
<b>3. Choix inadéquat d'une politique financière.</b> <i>Par exemple, l'arrimage de la monnaie locale à une devise étrangère plus forte (le peg) ne serait inapproprié seulement que si la politique monétaire et économique est incompatible avec cette pratique. De même, il serait économiquement insensé pour un pays de pratiquer un taux de change flottant avec une gamme de productions étroites.</i>	4.27	4	0.69	□ □ □ □ □
<b>4. Proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale.</b> <i>Le recours des États aux marchés des titres pour financer le déficit des balances de paiement nationales leur permet de diversifier les créanciers et les supports de financement mais soumet les taux internes à la pression des marchés financiers. Un niveau très élevé du taux d'intérêt pourrait conduire à la récession. De plus, les marchés financiers étant très volatiles et sensibles, dès qu'une possibilité de profit plus élevé se présente ailleurs, les investisseurs retirent brutalement leurs capitaux. Ce qui pourrait conduire à un défaut de paiement ou à une dévaluation de la monnaie locale.</i>	4.15	5	0.48	□ □ □ □ □
<b>5. Absence de soutien de la part des institutions financières internationales.</b>	3.81	4	0.56	□ □ □ □ □
<b>6. Mauvaise gestion des finances publiques.</b>	4.23	4	0.66	□ □ □ □ □
<b>7. Niveau élevé d'endettement public par rapport au PNB.</b>	4.27	4	0.78	□ □ □ □ □

<b>8. Insuffisante d'infrastructure de communication.</b> <i>Ex. : les routes, accès au téléphone et à Internet, etc.</i>	3.48	3	0.47	□□□□□□
--	------	---	------	--------

**Commentaires :**


---



---



---

**Partie III : Validation du modèle d'analyse.**

4. Suite aux différents commentaires recueillis lors du deuxième tour de notre enquête, nous avons modifié notre définition du « risque pays global » (notion proposée pour mettre en évidence l'intégration des dimensions nationales, des influences régionales et mondiales que subissent les pays ainsi que l'interdépendance des facteurs générateurs dans l'analyse du risque couru par les entreprises dans les marchés étrangers) comme suit :

*« La possibilité qu'un changement imprévu se produise dans un pays donné et porte préjudice aux entreprises étrangères qui opèrent dans ce pays ou qui veulent y pénétrer. Ce changement résulte d'un ensemble complexe et interdépendant de facteurs politiques, socioculturels, économiques et financiers propres au pays cible et des influences que celui-ci subit de la part du reste du monde ».*

Êtes-vous d'accord de cette définition?

Très en accord    en accord    Neutre    en désaccord    Très en désaccord

**Commentaires**


---



---



---

5. Êtes-vous en accord avec le modèle intégré (simplifié) que nous proposons pour l'analyse du « risque-pays global » schématisé par la figure (disponible en cliquant sur le lien : modèle schématisé)?

Très en accord    en accord    Neutre    en désaccord    Très en désaccord

**Commentaires**

-----  
-----  
-----

Veillez préciser votre nom et votre adresse courriel pour des raisons techniques et pour recevoir une copie de la synthèse des résultats de cette recherche.

-----  
-----  
-----

**MERCI DE VOTRE COLLABORATION**



## Annexe 5 : Exemple de calcul du coefficient de dissimilarité

Experts	V1 : Liens financiers directs					V2 : Forte dépendance vis-à-vis des investissements directs étrangers				
	2 <sup>e</sup> tour Valeurs attribuées aux réponses		3 <sup>e</sup> tour Valeurs attribuées aux réponses		Écart Absolu	2 <sup>e</sup> tour Valeurs attribuées aux réponses		3 <sup>e</sup> tour Valeurs attribuées aux réponses		Écart Absolu
E1	4	0,05	5	0,07	0,01	4	0,05	3	0,04	0,01
E2	4	0,05	4	0,05	0,00	5	0,06	5	0,06	0,00
E3	2	0,03	3	0,04	0,01	3	0,04	4	0,05	0,01
E4	4	0,05	5	0,07	0,01	4	0,05	5	0,06	0,01
E5	4	0,05	4	0,05	0,00	3	0,04	3	0,04	0,00
E6	3	0,04	3	0,04	0,00	4	0,05	4	0,05	0,00
E7	4	0,05	3	0,04	0,01	5	0,06	4	0,05	0,01
E8	4	0,05	5	0,07	0,01	3	0,04	3	0,04	0,00
E9	4	0,05	3	0,04	0,01	5	0,06	4	0,05	0,01
E10	3	0,04	3	0,04	0,00	4	0,05	4	0,05	0,00
E11	3	0,04	4	0,05	0,01	4	0,05	5	0,06	0,01
E12	5	0,07	4	0,05	0,01	5	0,06	3	0,04	0,02
E13	3	0,04	4	0,05	0,01	5	0,06	4	0,05	0,01
E14	4	0,05	4	0,05	0,00	5	0,06	5	0,06	0,00
E15	5	0,07	5	0,07	0,00	5	0,06	5	0,06	0,00
E16	3	0,04	3	0,04	0,00	3	0,04	4	0,05	0,01
E17	3	0,04	3	0,04	0,00	4	0,05	4	0,05	0,00
E18	4	0,05	3	0,04	0,01	2	0,03	3	0,04	0,01
E19	5	0,07	5	0,07	0,00	4	0,05	3	0,04	0,01
E20	4	0,05	4	0,05	0,00	3	0,04	4	0,05	0,01
Somme	75	1	77	1	0,14	80		79		0,17
Coefficient de dissimilarité	0,07					0,08				

**Annexe 6: Extraits des tableaux de calcul des coefficients Alpha****a. Deuxième tour Delphi**

R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   ( A L P H A )				
		Mean	Std Dev	Cases
49.	VAR00049	2,3600	,7572	25,0
Statistics for	Mean	Variance	Std Dev	N of Variables
SCALE	180,5600	425,3400	20,6238	49
Reliability Coefficients				
N of Cases =	25,0		N of Items =	49
Alpha =	,9231			

**b. Troisième tour Delphi**

R E L I A B I L I T Y   A N A L Y S I S   -   S C A L E   ( A L P H A )				
		Mean	Std Dev	Cases
49.	VAR00049	2,4762	,6796	21,0
Statistics for	Mean	Variance	Std Dev	N of Variables
SCALE	174,6667	238,2333	15,4348	49
Reliability Coefficients				
N of Cases =	21,0		N of Items =	49
Alpha =	,8812			

**Annexe 7 : Variations du score d'importance, des coefficients Wc et de dissimilarité****Tableau A.1 : Variations du score d'importance, des coefficients Wc et de dissimilarité****Facteurs financiers d'influence**

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Liens financiers directs	3,69	4	0,64	7%
	3,83	4	0,62	
Forte dépendance vis-à-vis des investissements directs étrangers	3,81	4	0,48	8%
	3,91	4	0,66	
Importance du flux entrant net des investissements en portefeuille	3,96	4	0,46	7%
	3,74	4	0,63	
Nature et localisation des principaux débiteurs	3,69	4	0,37	15%
	3,26	3	0,61	
Ressemblance entre les structures économiques et financières	3,28	3	0,43	13%
	3,00	3	0,48	

## Facteurs réels ou commerciaux d'influence

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Liens commerciaux bilatéraux ou multilatéraux.	3,31	3	0,41	10%
	3,43	3	0,61	
Forte dépendance du pays des marchés extérieurs	4,31	4	0,69	4%
	4,39	5	0,75	
Forte dépendance des pays en amont ou en aval dans le processus international de production	3,27	3	0,24	12%
	3,13	3	0,46	
Diversité et la localisation des partenaires commerciaux	3,42	3	0,40	10%
	3,30	3	0,58	
Concurrence commerciale dans un marché tiers important	3,31	3	0,42	12%
	2,96	3	0,45	

## Facteurs socioculturels d'influence

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Flux d'échange informationnel importants avec des groupes ethniques parents dans des pays voisins	3,00	3	0,24	14%
	2,65	3	0,51	
Alliances des groupes ethniques ou religieuses avec des communautés transnationales apparentées	3,15	3	0,26	12%
	2,87	3	0,46	

Menace d'homogénéisation culturelle	2,58	3	0,47	13%
	2,52	2	0,33	
Effet diaspora	3,00	3	0,28	14%
	2,65	3	0,45	

### Facteurs politiques d'influence

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Intégration dans les accords régionaux ou mondiaux	3,27	3	0,40	10%
	3,22	3	0,55	
Présence et représentation dans les institutions politiques régionales ou mondiales	3,12	3	0,27	16%
	2,91	3	0,37	
Alliance en temps de guerre	3,40	3	0,30	13%
	3,09	3	0,37	

### Risques sociopolitiques

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Obstacles non tarifaires ou administratifs imprévus	3,15	3	0,39	13%
	2,96	3	0,35	

Conflits ethniques ou religieux	3,88	4	0,46	11%
	3,83	4	0,49	
Terrorisme national	3,92	4	0,54	9%
	3,91	4	0,50	
Enlèvements	3,27	3	0,32	11%
	2,91	3	0,27	
Embargo	3,65	4	0,35	9%
	3,48	4	0,47	
Corruption	4,23	4	0,63	6%
	4,26	4	0,87	

### Les facteurs politiques générateurs du « risque-pays » politique

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Changement significatif dans le rapport de pouvoir entre le groupe dominant et le groupe dominé	3,96	4	0,89	7%
	3,96	4	0,56	
Réactions de l'opinion publique locale et de groupe de pression	3,42	4	0,51	10%
	3,26	3	0,54	
Répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique ou social	3,54	4	0,34	8%
	3,52	4	0,45	
Légitimité des gouvernements	3,96	4	0,47	8%
	4,13	4	0,62	

Changement dans la composition de la direction du parti au pouvoir	3,54	4	0,46	10%
	3,22	3	0,49	
État de sous-développement des institutions nationales	4,27	4	0,66	5%
	4,17	4	0,57	

### Facteurs socioculturels générateurs du risque politique

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Inégal accès aux ressources nationales	3,58	4	0,44	11%
	3,86	4	0,59	
Composition ethnique du pays	3,46	4	0,43	12%
	3,22	3	0,48	
Politisation des groupes ethniques	3,73	4	0,61	10%
	3,7	4	0,49	
Domination et hégémonie d'une minorité ethnique économiquement forte	3,92	4	0,55	9%
	3,64	4	0,33	
Comportements et traditions locales hostiles aux étrangers	3,58	3	0,49	11%
	3,55	3	0,64	

## Risque économique et financier

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Fluctuation des prix	3,62	4	0,37	8%
	3,65	4	0,70	
Crise bancaire	4,46	5	0,79	4%
	4,78	5	0,94	
Dévaluation de la monnaie nationale	5,00	5	1,00	5%
	4,61	5	0,81	
Fluctuation des taux d'intérêt	4,00	4	1,00	6%
	3,74	4	0,64	
Fluctuation des taux de change	5,00	5	1,00	7%
	4,39	5	0,75	

## Facteurs économiques et financiers

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Système bancaire défaillant et non fiable	4,19	5	0,51	8%
	4,65	5	0,86	
Solvabilité des acteurs économiques privés	3,92	4	0,65	8%
	4,13	4	0,73	



Choix inadéquat d'une politique financière	4,27	4	0,69	6%
	4,35	4	0,86	
Proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale	4,15	5	0,48	7%
	4,26	4	0,68	
Absence de soutien de la part des institutions financières internationales	3,81	4	0,56	8%
	3,83	4	0,69	
Mauvaise gestion des finances publiques	4,23	4	0,66	8%
	4,36	4	0,80	
Niveau élevé d'endettement public par rapport au PNB	4,27	4	0,78	4%
	4,09	4	0,65	
Insuffisante d'infrastructure de communication	3,48	3	0,47	10%
	3,17	3	0,47	

## Validation du modèle d'analyse

Items	Si (2eme tour) Si (3eme tour)	Med (2eme tour) Med (3eme tour)	Wc (2eme tour) Wc (3eme tour)	Coefficient de dissimilarité
Définition	2,38	2	0,51	23%
	2,13	2	0,51	
Schématisation	2,42	2	0,50	12%
	2,39	2	0,59	

## Annexe 8

Tableau A.2 : Quelques organisations régionales

Groupements	Abréviation	Année de formation	Pays membre
Union Européenne	UE	1958	Autriche (1995), Belgique, Danemark (1973), Allemagne, France, Grèce (1981), Espagne (1986), Finlande (1995), Italie, Pays-Bas, Portugal (1986), Luxembourg, Irlande (1973), Royaume-Uni (1973), Suède (1995)  <b>États membres prévus pour mai 2004</b> République tchèque, Estonie, Chypre, Lettonie, Lituanie, Hongrie, Malte, Pologne, Slovénie, Slovaquie
Association Européenne de Libre Échange	AELE	1960	Islande, Liechtenstein (1991), Norvège (1986), Suisse.
Communauté des Etats Indépendants	CEI	1991	Azerbaïdjan, Arménie, Biélorussie, Georgie (1993), Moldavie, Kazakhstan de Russie, Ukraine, Ouzbékistan, Tadjikistan, Kirghizistan
Accord de Libre Échange Nord Américain	ALENA	1988	États-Unis, Canada, Mexique (1994)
Marché Commun du Sud	MERCOSUR	1991	Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay Membres associés : Chili, Bolivie
Marché Commun Centraméricain	MCCA	1960	Costa Rica (1963), Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador
Association des Nations de l'Asie du Sud-Est	ASEAN	1967	Brunei (1984), Cambodge (1998), Indonésie, Laos (1997), Malaisie, Myanmar (1998), Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam (1995)
Union Économique et Monétaire de l'Ouest Africain	UEMOA	1994	Bénin, Togo, Côte d'Ivoire, Niger, Burkina-Faso, Mali, Sénégal, Guinée Bissau
Marché commun de l'Est et du Sud de l'Afrique	COMESA	1994	Angola, Burundi, Comores, RDC, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Namibie, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe
Union des Pays du Maghreb	UMA	1989	Algérie, Libye, Maroc, Tunisie, Mauritanie

## Annexe 9

Tableau A.3 : Accords notifiés au GATT/OMC et actifs au 5 mai 2003

Types	Élargissement d'accords existants	Nouveaux accords commerciaux régionaux	Total
Zones de libre échange	4	122	126
Unions Douanières	4	9	13
Clauses d'habilitation	0	19	19
Accords généraux sur le commerce des services	1	25	26
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>175</b>	<b>184</b>

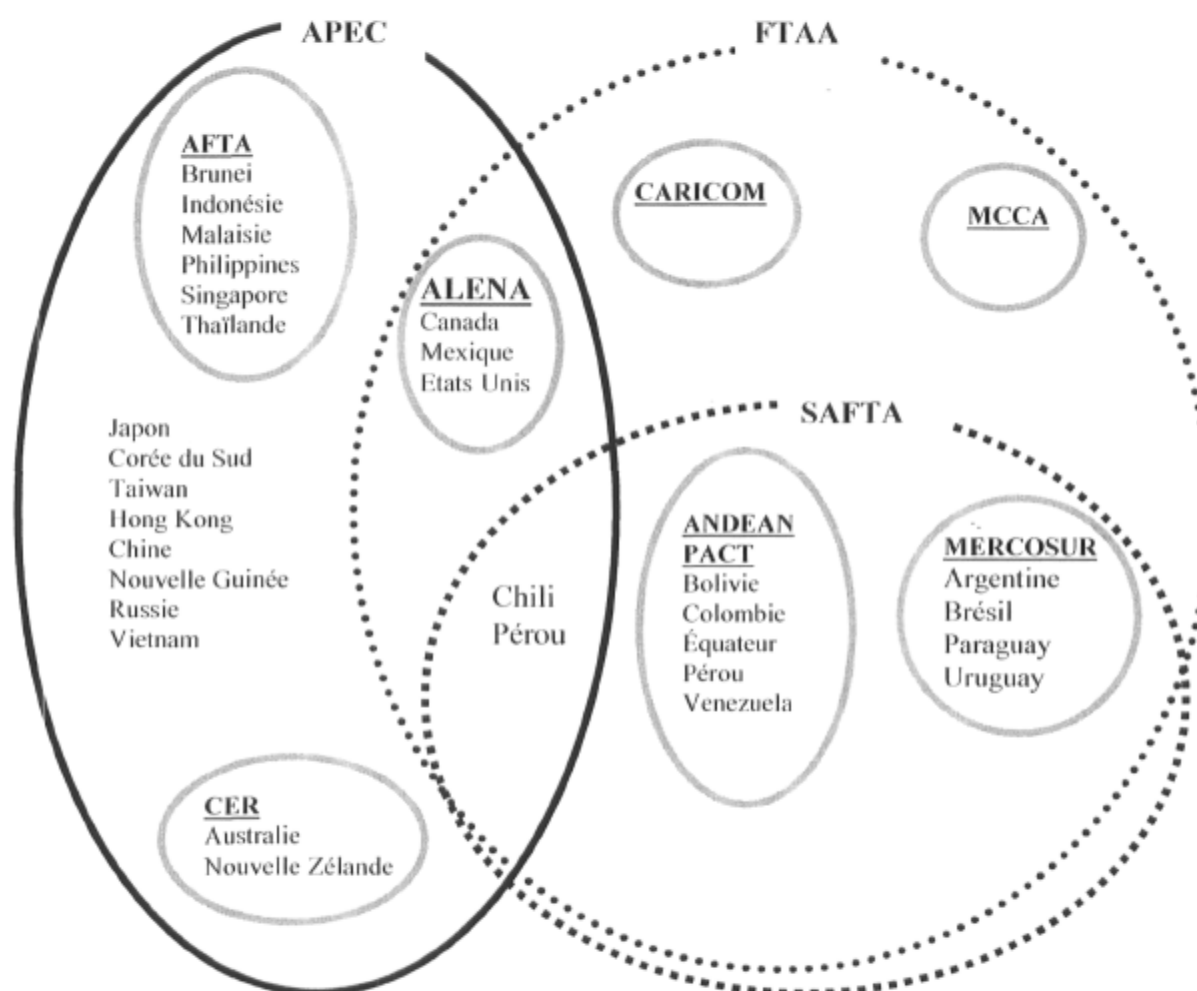
## Annexe 10

Tableau A.4 : Accords en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 2004 par région et période

	Europe, Moyen- Orient, Afrique	Amérique	Asie Pacifique	Inter région	Total
1955-59	1				1
1960-64	1	1			2
1965-69				1	1
1970-74	1	1		2	4
1975-79	3		2		5
1980-84	1	1	2		4
1985-89		1		2	3
1990-94	16	2	3		21
1995-99	22	2	1	1	26
2000-	22	4	6	8	40
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>107</b>

## Annexe 11

Figure A.2 : Regroupements régionaux dans l'hémisphère occidental et en Asie



Source: Barry D. et Keith R. C. (1999), p. 126