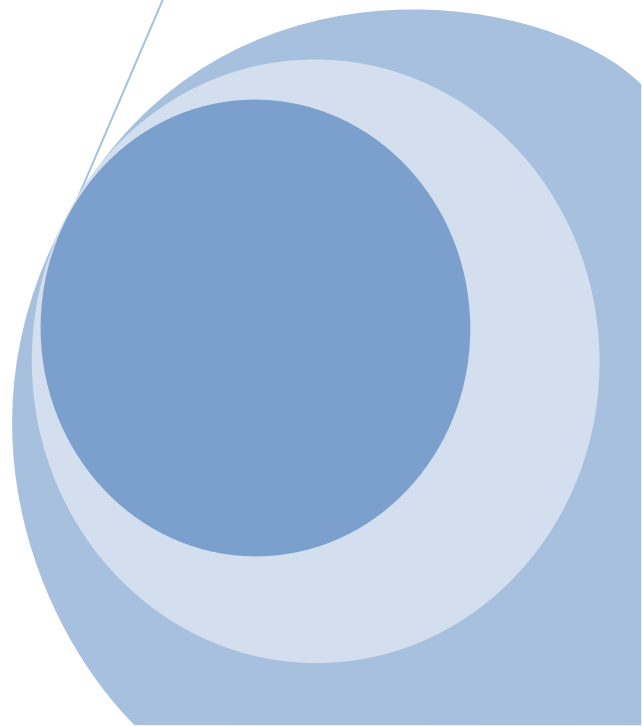
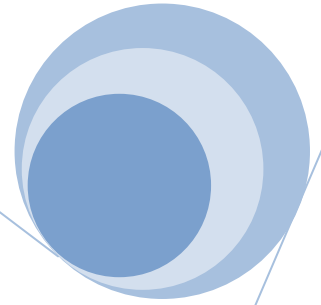
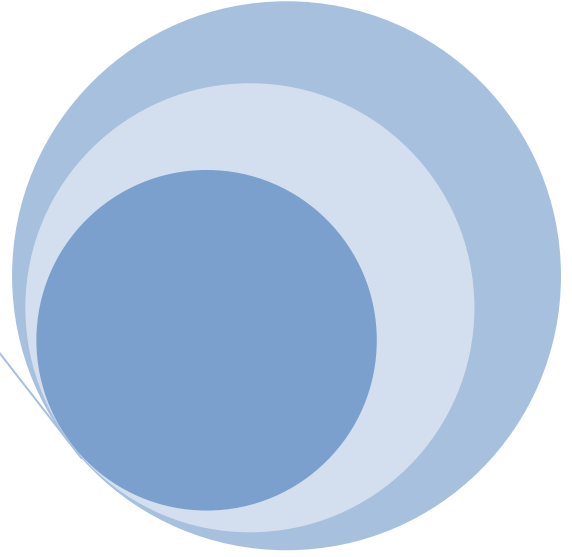


# Environnement international de l'entreprise

ISTA Témara  
Technicien spécialisé en commerce  
2<sup>ème</sup> année

**Mohammed QMCHCHOU**  
2006-2007



# I. INTRODUCTION : GESTION JURIDIQUE

Le rôle du département juridique, lors de négociations avec l'étranger, ne se limite pas à la formulation de contrats ! S'il s'agit d'une compétence cruciale lorsqu'une entreprise établit des relations commerciales internationales, la surveillance de l'environnement politique du pays d'origine, du pays d'accueil et de l'environnement international retiendra aussi toute l'attention de ce service. En effet, la meilleure préparation à l'international peut être vouée à l'échec à cause d'influences non attendues de cet environnement très souvent négligé par les petites et moyennes entreprises !

Page | 2

**Nous scinderons la présentation de la fonction juridique de l'entreprise en deux thèmes principaux :**

- **L'environnement politique international de l'entreprise, qui analyse les influences que les actions gouvernementales peuvent avoir sur les opérations de commerce international**
- **L'environnement légal international de l'entreprise, qui se concentre sur les règles de droit qui affectent les relations internationales inter-entreprises**

En exportant, vous devrez travailler avec la complexité des politiques et des lois de différents pays, en sus du vôtre. Une compréhension parfaite de leurs systèmes politique et légal vous est néanmoins impossible. Cette matière demande donc souvent le recours à des spécialistes en droit international et à des consultants extérieurs souvent fort coûteux pour les plus petites entreprises. L'objectif de cette section n'est pas de vous permettre de vous passer de leurs services, tant le domaine relève de compétences d'experts, surtout en ce qui concerne la gestion des questions légales (contrats, litiges, ...), mais à vous aider à appréhender les principaux concepts et règles qui régissent ce domaine.

**Ainsi, une fois cette section parcourue, vous devriez :**

- **mesurer l'importance de l'environnement politique et légal du pays d'origine, du pays d'accueil et au niveau international;**
- **comprendre comment les actions politiques des gouvernements peuvent exposer votre entreprise au risque politique;**
- **comprendre comment les relations politiques et les traités peuvent affecter les affaires internationales;**
- **avoir une vue d'ensemble des différentes lois qui régissent le commerce international.**

## II. L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE

**L'environnement politique de l'entreprise inclut les facteurs politiques nationaux et internationaux qui peuvent affecter ses opérations. Ces facteurs sont dits politiques car ils émanent principalement de l'action des gouvernements (le " fait du prince "), que ce soit au niveau local ou à l'étranger. On retrouve également dans cette catégorie les modes de pensées ou les croyances de toute nature qui peuvent influencer le comportement des gouvernements et des citoyens vis-à-vis de l'entreprise sans qu'ils n'émanent directement d'un gouvernement (exemple : le nationalisme).**

Pour l'entreprise, l'analyse de cet environnement politique est importante car elle consiste principalement à gérer le risque que les actions des gouvernements n'influencent de manière négative les opérations internationales et s'immiscent de manière plus ou moins forte dans sa gestion. A l'inverse, l'entreprise sera également attentive aux opportunités que les actions des gouvernements peuvent lui apporter.



Nous avons choisi de scinder l'environnement politique international de l'entreprise selon les trois dimensions suivantes :

- [L'environnement politique du pays d'origine](#)
- [L'environnement politique du pays d'accueil](#)
- [L'environnement politique international](#)

Nous limitons notre étude à la vente internationale sans considérer la production internationale. Il paraît évident qu'une opération de délocalisation entraîne encore plus de complexité dans l'étude de l'environnement politique.

## ***A. L'environnement politique du pays d'origine***

Votre gouvernement national ou supranational (pour les ressortissants de l'Union Européenne par exemple), construit des règles et réglementations qui contraignent ou favorisent, selon le cas, le commerce international. De telles règles traduisent ses objectifs politiques, dépassant le plus souvent le cadre commercial. Leur portée dépendra donc très souvent du pays vers lequel vous désirez étendre vos relations commerciales.

Pour comprendre quelles sont les mesures que votre gouvernement peut prendre et qui peuvent influencer directement le potentiel d'exportation de votre entreprise, envisageons les thèmes suivants :

- [Les aides européennes et nationales](#)
- [Les embargos et sanctions](#)

**Outre ces mesures, d'autres, d'ordre plus général, peuvent également influencer la conduite des transactions commerciales internationales.** Beaucoup de lois qui ne sont pas adressées spécifiquement au commerce international, peuvent avoir un impact majeur sur les opportunités d'affaires à l'étranger. Prenons par exemple la législation sociale. Celle-ci déterminera la gestion de l'expatriation. Si vous désirez établir un bureau de représentation à l'étranger, ces règles sociales risquent d'influencer fortement vos décisions quant à la création de votre projet et à sa rentabilité.

### **1. Aides à l'exportation**

Cette page vous présente les principes édictés par l'Union Européenne qui sous-tendent les politiques européenne et nationale de soutien aux exportateurs, les actions mises en place par l'Union Européenne, ainsi que quelques sites vous offrant la possibilité de détecter les organismes de promotion à l'export du monde entier.

- [Les principes édictés par l'Union Européenne](#)
- [Les actions mises en place par l'Union Européenne](#)
- [Les organismes de promotion à l'exportation](#)
- [L'Arrangement de l'OCDE sur les Lignes directives applicables aux crédits à l'exportation.](#)

#### **a) Les principes édictés par l'Union Européenne**

Les Petites et Moyennes Entreprises constituent un pilier économique essentiel de l'Union européenne. Bien conscients du rôle majeur que celles-ci jouent dans le paysage économique européen, les institutions européennes et les gouvernements nationaux ont mis en place une série d'incitants financiers soutenant celles-ci dans le développement de leurs relations commerciales internationales.

Au travers de ces aides, trois domaines sont principalement encouragés : la coopération transnationale, l'exportation hors Union Européenne (surtout vers les pays en voie de développement ou les pays de l'Est), et les aides à caractère social.



Le champ de ces aides est fortement réglementé par l'UE. Ainsi, les aides doivent respecter différents principes fondamentaux :

- tout d'abord, elles ne doivent pas maintenir en survie des secteurs moribonds de l'économie mais assurer leur changement structurel. Il s'agit d'éviter d'assurer artificiellement la survie de secteurs en déclin par des aides qui pourraient être bénéfiques à d'autres;
- de plus, elles ne peuvent créer des distorsions de concurrence entre Etats. Les aides ainsi prohibées sont celles qui permettraient aux entreprises d'exporter leur produit à moindre coût et qui, de la sorte, menaceraient le tissu industriel du pays d'accueil. C'est pourquoi elles sont quasi toujours à destination des PME, la taille de ces entreprises ne permettant pas de présager d'une influence prépondérante sur l'ensemble de la concurrence.

Ainsi, différentes pratiques interdites sont énoncées par l'Union européenne. De manière illustrative, nous pouvons citer les aides visant à la réduction des coûts de transport ou à la réduction des taxes à l'exportation.

## b) Les actions mises en place par l'Union Européenne

L'Union Européenne fournit des aides en vue de favoriser les exportations des PME européennes. En mars 2002, ces aides étaient accordées via les organismes suivants :

- la BERD (Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement) qui veut favoriser la transition des économies d'Europe Centrale et Orientale ;
- les prêts (individuels ou globaux) de la BEI visant le développement économique des régions les moins favorisées de l'Union, le développement urbain, etc. ;
- les protocoles financiers avec les pays méditerranéens ;
- l'aide aux pays en développement d'Asie et d'Amérique latine (AAL);
- le Centre pour le Développement Industriel (CDI) contribue à promouvoir le développement industriel des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique);
- le Fonds Européen de Développement ;
- le programme JEV a pour objet de favoriser l'intégration des PME dans le marché unique et de stimuler l'internationalisation de leurs activités. Il fournit des aides à la création de nouvelles implantations au-delà des frontières nationales ;
- le programme Asia-Invest.

## c) Les organismes de promotion à l'exportation

Les tableaux suivants vous proposent les adresses Web des sites où vous pourrez puiser des informations sur les organismes de promotion des exportations de la plupart des pays, et plus particulièrement de ceux de l'Union Européenne.

<u>ITC</u>	L'ITC, <i>International Trade Center - Centre International du Commerce</i> , créé initialement par le GATT, fait partie à l'heure actuelle du système des Nations Unies. Cet organisme a pour mission de mettre en place des programmes de promotion du commerce international. Son site est particulièrement intéressant, notamment pour sa base de données présentant les organes de promotion des exportations de quasi tous les pays au monde - Site en anglais.
<u>GEPCI</u>	Le GEPCI, <i>Groupeement Européen de Promotion du Commerce International</i> , regroupe la plupart des organismes de Promotion du Commerce International (OPCI) de l'Union Européenne. Le site de l'OBCE vous donne



	les coordonnées de ses neuf membres actuels - Site en Français - consulter la section "Contacts".
<u>ETPO</u>	L'ETPO, <i>European Trade Promotion Organisation</i> , réunit les organismes de promotion des exportations des pays européens. Sur ce site, vous trouverez les liens internet vers 31 organisations provenant de 28 pays européens différents.

## d) L'Arrangement de l'OCDE sur les Lignes directives applicables aux crédits à l'exportation

L'Arrangement international sur les lignes directrices applicables aux crédits à l'exportation est un accord verbal, qui n'est pas un acte de l'OCDE au sens strict du terme. Il est mieux connu sous la dénomination de CONSENSUS OCDE.

Ces accords visent les crédits d'exportation de 2 ans et plus avec intervention publique. Globalement, ils recouvrent les dispositions suivantes :

- l'acompte minimum à payer par votre acheteur doit être de 15 % de la valeur des biens/services exportés, au plus tard à l'entrée en vigueur du crédit à l'exportation. C'est pourquoi l'OND couvrira le crédit à l'exportation à concurrence de 85 % de la valeur des biens exportés;
- en ce qui concerne la durée maximale du crédit d'exportation, les pays sont répartis en deux catégories. Pour les pays « riches » (catégorie I), la durée maximale est de 8,5 ans. Pour les pays « pauvres » (catégorie II), elle est de 10 ans;
- le taux d'intérêt minimum a été fixé pour chaque monnaie. Il s'agit du CIRR (*Commercial Interest Rate of Reference*);
- les remboursements du principal doivent être constants et au moins semestriels. Ils doivent démarrer au plus tard 6 mois après la réception des marchandises par l'acheteur ou, selon les cas, 6 mois après la réception provisoire de celles-ci;
- L'opération doit être couverte par une prime d'assurance minimum de référence pour la couverture de risques souverains (benchmark), les assureurs-crédits restant libre pour les autres types de risque (risque banque, débiteur privé et autres ministères);
- les dépenses locales ne peuvent pas dépasser la valeur de l'acompte versé;
- l'aide au développement programmée par la Banque Mondiale ne peut être liée aux crédits à l'exportation que pour certains pays de catégorie II, pour autant qu'un projet ne soit pas viable financièrement et que l'élément-don représente au moins 35 % (même 50 % pour les pays les moins avancés).

Pour plus d'informations, vous avez la possibilité de télécharger des documents (PDF) sur le site de l'OCDE.

C'est également au niveau de l'OCDE que s'est établie une classification des 137 pays en 7 catégories, selon le risque-pays, mise à jour régulièrement (ce que l'on appelle *l'Ensemble Knaepen*, du nom du belge Pierre Knaepen, membre de l'OND, président du groupe d'experts sur les primes et conditions connexes).

## 2. Embargos et sanctions

Les termes " **sanctions** " et " **embargos** " se réfèrent aux actions gouvernementales qui empêchent la libre circulation des biens et services entre Etats pour des raisons plus politiques qu'économiques. Ils visent à empêcher, à limiter ou à surveiller l'exportation d'une (ou de) marchandise(s) vers un pays déterminé.

Au fil du temps, les sanctions économiques et les embargos sont devenus l'outil principal de la politique étrangère dans de nombreux pays. Souvent, ils sont imposés unilatéralement dans



l'espoir de déstabiliser le gouvernement d'un pays ou au moins d'en changer les politiques. Les motivations de leur imposition sont cependant fort variables, allant de la sanction pour non-respect des droits de l'homme à la lutte contre la non-prolifération des armes nucléaires ou du terrorisme. Les sanctions ne produisent cependant pas toujours les effets attendus. Elles peuvent parfois n'avoir pour conséquence que de rendre l'obtention de biens plus difficile et chère pour le pays sanctionné, sans que son gouvernement ne change son fusil d'épaule.

- Les sanctions
- Les embargos
- L'impact des embargos et sanctions sur l'entreprise

### **a) Les sanctions**

Les sanctions consistent en des mesures commerciales contraignantes qui visent à limiter le passage de certaines marchandises à la frontière, les soumettant à des régimes particuliers d'exportation. On trouve notamment dans cette catégorie :

- **les marchandises prohibées de sortie**, qui ne peuvent quitter le territoire sans une autorisation préalable, le plus souvent sous la forme d'une licence d'exportation. Cette mesure ne concerne qu'un nombre limité de produits du secteur chimique et biologique. La difficulté ici est principalement d'ordre administratif puisque pour pouvoir exporter ce type de produit, des formalités administratives supplémentaires sont nécessaires;
- **les produits de haute technologie dits à double usage, civil et militaire**, qui sont surveillés afin d'éviter qu'une technologie sensible ne soit livrée à des pays qui pourraient en faire un usage militaire. C'est donc précisément la destination des échanges qui est surveillée, la sévérité des mesures étant fonction du pays destinataire. Pour l'entreprise, la difficulté réside dans le fait de détecter si le produit de l'entreprise fait partie de cette catégorie, des détails en apparence mineurs pouvant conférer au produit un caractère stratégique (la puissance de calcul d'un ordinateur, par exemple).

### **b) Les embargos**

Les embargos ou boycotts sont généralement plus contraignant car ils interdisent unilatéralement le commerce vers un pays déterminé, interdiction allant d'une catégorie de produit à tout type de commerce. Cette mesure peut-être prise pour différentes raisons, dont la plus courante est la sécurité d'Etat ou les représailles. Vous pouvez également en souffrir par l'effet inverse : vous pouvez perdre un client parce que son gouvernement ne veut plus qu'il traite avec votre pays. Prenons l'exemple des essais nucléaires réalisés par la France en 1999 dans le Sud Pacifique. Un embargo sur certains produits français avait été décidé par le gouvernement australien à l'époque.

Prenons un autre exemple : quand l'Irak envahit le Koweït en août 1990, tous les membres des Nations Unies condamnèrent cette action hostile et se réunirent pour frapper l'Irak d'un embargo. Cependant, de manière individuelle, les pays membres avaient des relations commerciales différentes avec l'Irak pour des raisons géographiques ou historiques, et ne pouvaient ou ne voulaient pas cesser toutes relations avec ce pays. Malgré tout, ces nations acceptèrent de respecter l'embargo dans le but de forcer l'Irak à retirer ses troupes du Koweït. Parallèlement, des arrangements furent pris pour compenser financièrement les pays les plus affectés par ces mesures. Ce mécanisme de compensation a permis de redresser considérablement le mécanisme des sanctions des Nations Unies, fortement décrié jusqu'alors. Il apparaît donc que les sanctions réapparaîtront de plus en plus comme un outil politique puissant.

L'embargo peut également vous être imposé de manière moins directe, par la volonté de votre fournisseur, contre l'avis de votre gouvernement. Par exemple, certaines nations arabes ont développé une " liste noire " des entreprises qui commercent avec Israël. Ainsi, elles demandent fréquemment l'assurance que les produits qu'elles achètent ne sont pas fabriqués en Israël, et que l'entreprise qui les produit n'entretient aucune relation commerciale avec ce pays. Le but de ces



conditions d'achat est évidemment d'empêcher au maximum les relations commerciales entre Israël et des pays tiers, autres que les pays arabes. Or, notamment aux Etats-Unis, les entreprises qui se soumettent à ce boycott sont sujettes à des amendes lourdes et à la suppression de tout avantage à l'exportation. Les entreprises peuvent donc parfois se trouver confrontées à des situations difficiles à gérer, coincées entre deux feux.

### ***(1) L'impact des embargos et sanctions sur l'entreprise***

Malgré les systèmes de compensations financières que peuvent mettre en place l'ONU et les Etats, les sanctions imposées par les gouvernements au travers des embargos et sanctions entraînent généralement des pertes significatives pour les entreprises

**Fréquemment, les firmes essayent d'anticiper ces sanctions en se basant sur les évaluations du climat politique international. Néanmoins, même si des précautions peuvent être prises, les firmes peuvent quoiqu'il en soit souffrir de pertes importantes dues à l'annulation de contrats. Soyez donc vigilant et n'oubliez pas que la réputation d'un fournisseur incapable de remplir les conditions d'un contrat sera plus sérieusement endommagée que celle d'un exportateur qui anticipe les sanctions et réalise qu'il ne peut accepter l'offre en premier lieu.**

### ***B. L'environnement politique du pays d'accueil***

La politique et les lois du pays d'accueil affectent les opérations de commerce international par multiples voies.

Le bon manager doit comprendre les " dimensions " du pays vers lequel il compte exporter, de manière à travailler dans un cadre familier dont il peut appréhender les changements. Nous avons identifié six champs qui peuvent donner lieu à des actions du gouvernement local et peuvent constituer un risque politique pour l'entreprise : L'idéologie politique

- Les modes de pensée et les croyances
- La santé économique générale
- L'attitude face à la corruption
- Le respect face à la propriété privée étrangère
- Le respect par rapport à la propriété intellectuelle

L'entreprise n'est pas dénuée de moyens pour se protéger des décisions politiques du pays auquel elle destine ses exportations. Nous vous proposons des pistes d'actions dans la dernière section intitulée "Evaluer le risque politique et s'en protéger".

## **1. Idéologie politique**

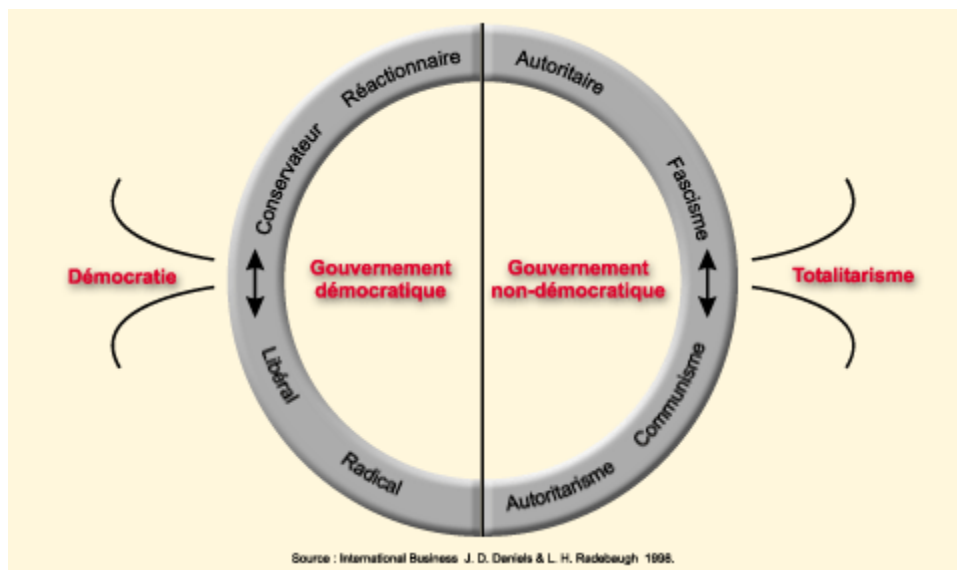
Les firmes préfèrent généralement travailler dans des pays dont le gouvernement est stable et amical. Afin de détecter ceux-ci, nous évoquons successivement quatre thèmes d'analyse importants :

- Les idéologies politiques : présentation générale
- Les caractéristiques de la démocratie
- Les caractéristiques du totalitarisme
- L'impact des régimes politiques sur la gestion des opérations de commerce international



## a) Les idéologies politiques : présentation générale

Les idéologies politiques sont variées et nombreuses, et il est difficile de les résumer en un schéma. Nous avons choisi celui proposé par *Daniels et Radebaugh (1998)* qui les synthétisent en fonction du degré de participation du citoyen dans le processus de décision.



Il présente deux extrêmes au sens théorique du terme : **la démocratie et le totalitarisme**. Entre les deux, différents degrés de participation existent, conservant plus ou moins fortement les caractéristiques des régimes extrêmes dont ils sont dérivés.

L'appartenance d'un pays à une catégorie de la classification proposée est loin d'être immuable. Si certains pays sont soumis au même régime politique depuis des années, des changements peuvent y intervenir de manière très rapide. Songez par exemple à l'évolution de l'ancienne République Démocratique d'Allemagne depuis sa réunification avec l'Allemagne de l'Ouest fin des années 1980. Une autre difficulté tient au fait que les termes pour désigner les régimes politiques, s'ils sont les mêmes, peuvent correspondre à des réalités différentes. Prenons l'exemple de la France qui à l'aube de l'an 2000, comptait dans son gouvernement un ministre communiste. Mais peut-on dire que l'idéologie politique de cet homme était la même que celle qui caractérisait la Chine à la même époque ?

Dès lors, sur base de ces différentes constatations, comment l'entreprise peut-elle évaluer le régime politique d'un pays qu'elle ne connaît pas ? Pour répondre au mieux à cette question, nous vous conseillons de vous baser sur l'observation des caractéristiques de ces régimes, plutôt que sur leur appellation usuelle.

Reprenons les deux extrêmes du schéma proposé ci-dessus et voyons quels sont les éléments qui permettent de les identifier.

## b) Les caractéristiques de la démocratie

La démocratie place le citoyen comme acteur dans le processus de décision politique. Selon cet idéal, tous les citoyens sont égaux politiquement et devant la justice, bénéficient de libertés très larges et participent activement au processus politique. La complexité des sociétés actuelles, d'autant plus grande que le nombre de citoyens augmente, empêche dans les faits ces derniers de prendre part activement au processus politique. La plupart des démocraties actuelles pratiquent donc des formes variées de démocratie représentative, dans lesquelles les citoyens élisent un représentant qui parlera en leur nom, selon leur opinion.





**Les caractéristiques des régimes démocratiques sont les suivantes :**

- liberté d'opinion, d'expression, de la presse et d'organisation;
- élections durant lesquelles les citoyens décident qui sera leur représentant;
- mandat limité pour les élus;
- une cour de justice indépendante et équitable, attentive au respect des droits individuels ;
- une bureaucratie et une armée relativement non-politisées;
- un accès relatif au processus de décision.

### **c) Les caractéristiques du totalitarisme**

Le totalitarisme peut prendre différentes formes dont la dictature et le fascisme sont les plus connues. Dans un pays soumis à un tel régime, un individu, ou un groupe de personnes, monopolisent le pouvoir politique et ne reconnaissent aucune forme d'opposition. Seul un petit nombre de personnes participent au processus de décision. Les régimes totalitaires peuvent être soit théocratiques, soit laïques. Dans le premier cas, les leaders religieux sont aussi les leaders politiques. Dans le second, le gouvernement impose le plus souvent ses décisions par la force de son armée.

**Les caractéristiques des régimes totalitaires sont les suivantes :**

- une idéologie unique;
- un parti unique;
- une police répressive;
- un monopole sur les moyens de communication;
- un monopole sur les armes;
- une économie centralisée.

### **d) L'impact des régimes politiques sur la gestion des opérations de commerce international**

#### ***(1) L'ingérence étatique***

Le premier impact du régime politique sur l'entreprise est lié à l'ingérence de la fonction publique dans la vie économique du pays, cette ingérence pouvant affecter fortement la conduite des opérations commerciales. Une règle générale (à prendre cependant avec nuance) est que plus le régime est totalitaire, plus l'ingérence du gouvernement risque d'être importante. Cette ingérence peut se manifester sous diverses formes dont, par exemple, la corruption et l'atteinte à la propriété privée de l'entreprise.

#### ***(2) La stabilité politique***

Le risque politique majeur dans beaucoup de pays est l'apparition de conflits ou de changements violents. Un manager doit y être attentif avant de mener une affaire dans un pays où la probabilité que de tels événements aient lieu est forte. Si un conflit éclate, le risque que la violence soit dirigée contre les firmes étrangères et leurs employés est important. Les guerres, les perturbations politiques et le terrorisme prennent souvent une tournure anti-étrangers, faisant des entreprises et de leurs employés des cibles potentielles.

Moins drastiques mais tout aussi inquiétants sont les changements dans la politique du gouvernement qui ne sont pas dus à un changement dans le gouvernement lui-même. Cela se produit quand, pour une raison ou une autre, un gouvernement, suite à des pressions externes vient à changer sa politique à l'égard des entreprises étrangères. Cette pression peut être la résultante de groupes nationalistes ou religieux, ou d'un sentiment général à l'égard d'une nation particulière (les " anti-américains "), ou d'un système économique (les " anti-capitalistes ").

Dans ce cadre-ci, il est difficile de donner une règle générale (même nuancée). Contrairement aux idées reçues, démocratie ne rime pas systématiquement avec stabilité et totalitarisme avec instabilité. Des pouvoirs totalitaires sont en place depuis de nombreuses années et présentent



une stabilité rarement éprouvée (cas de l'Arabie Saoudite ou de la Chine), et des démocraties ont déjà vu leur stabilité politique mise à mal subitement (cas de l'ancienne Yougoslavie ou d'Israël).

Les managers doivent donc en permanence surveiller le gouvernement, ses politiques et sa stabilité afin de déterminer le potentiel des changements politiques qui pourraient affecter de manière conséquente les opérations de commerce de l'entreprise.

## **2. Modes de pensée et croyances**

Des modes de pensées ou des croyances de toute nature peuvent influencer le comportement général à l'égard de l'entreprise sans qu'ils n'émanent directement d'un gouvernement. Le **nationalisme** et le **patriotisme** sont, par exemple, des sentiments qui sont partagés par les habitants de la majorité des pays et qui mènent généralement à quatre types de comportement de la part du gouvernement et des citoyens :

- chaque pays souhaite maintenir sa **souveraineté nationale** (dans le cadre de l'Union Européenne, ce sentiment a tendance à être reporté à l'échelle communautaire). Les firmes étrangères peuvent donc être perçues comme une menace à cette souveraineté, et plus le nombre d'entreprises étrangères sur le territoire national est important, plus ce sentiment est généralement présent ;
- les pays souhaitent assurer leur **sécurité nationale**. Bien que la firme étrangère ne représente pas une menace d'ordre militaire, elle peut être considérée comme potentiellement préjudiciable. Les gouvernements interdisent généralement l'implantation de firmes étrangères dans les domaines industriels dits "sensibles", comme la défense, les communications, et parfois les secteurs de l'énergie et des ressources naturelles;
- les nations développent au travers de leurs industries le sentiment de **prestige**. C'est ainsi que certains secteurs, fleurons de l'économie locale, peuvent être impénétrables car sources de fierté pour le pays. Beaucoup de pays cherchent d'ailleurs souvent des solutions d'ordre national aux difficultés que rencontrent ces entreprises, évitant ainsi qu'elles ne soient rachetées par des groupes industriels étrangers;
- le pays d'accueil désire que les entreprises étrangères respectent ses règles d'**éthique** et de **morale**. Dans ce sens, le pays d'accueil peut implémenter des lois et réglementations spéciales pour s'assurer que leur comportement se situe dans les frontières de la morale et de l'éthique qui lui sont propres. Prenons l'exemple de la corruption : certains Etats prennent des mesures contre les pratiques de corruption, d'autres cependant les considèrent " acceptables " dans une certaine mesure.

Les entreprises (surtout les multinationales car elles sont plus visibles) ont développé le concept " d'entreprise citoyenne " mettant en avant le concept de " business ethics ". Ce terme signifie qu'elles tentent de se comporter comme si elles étaient de bons citoyens des pays où elles sont implantées. Entre discours marketing et réelle volonté politique de l'entreprise, il est parfois difficile de faire la différence. Il est bien sûr préférable que ce soit la deuxième option qui prime.

Pour diminuer les risques politiques dans le pays qui l'accueille, votre entreprise doit rester sensible à ces compatibilités et veiller à ne pas paraître trop "étrangère". Elle peut, par exemple, développer des campagnes de publicité locales, mais aussi mettre en oeuvre une politique d'expansion faisant intervenir des acteurs locaux. Ainsi, développer votre bureau de représentation commerciale avec des " natifs " sera perçu favorablement. De façon générale, une manière de mesurer le sentiment à l'égard de votre entreprise dans un marché étranger est d'analyser comment les activités de la firme sont compatibles avec les intérêts du pays d'accueil.



### 3. Santé économique

**Le gouvernement étranger peut être amené à prendre des décisions liées au contexte économique général du pays. La notion de risque économique qui en découle est large. Une telle catégorie de risques peut recouvrir (de manière non exhaustive) :**

- une défaillance dans le remboursement de la dette extérieure du pays et l'apparition de taxes supplémentaires pour y pallier;
- des contrôles sur les mouvements de capitaux, dans et hors du pays, en vue de pallier un manque de devises, ce qui rendra difficile le rapatriement des montants dus par le client étranger;
- des contrôles sur les prix des produits importés ou des services, particulièrement dans des secteurs considérés comme très sensibles d'un point de vue politique, tels que la nourriture ou les soins de santé;
- des limitations sur les entrées de certains produits, interdits car suffisamment produits sur le marché domestique, ou parce qu'ils peuvent menacer un secteur de production local, ou encore parce qu'ils sont soumis à des contrôles sanitaires drastiques, ...;
- le contrôle des prix peut également être utilisé pour s'assurer que les prix ne soient pas trop bas. Les gouvernements ont ainsi parfois recours aux lois anti-dumping. Celles-ci visent à empêcher les concurrents étrangers de gagner des parts de marché et d'anéantir la concurrence en place en vendant leurs produits à un prix anormalement bas.

Ainsi, même si des institutions internationales telles que l'OMC et le FMI (l'une visant à la limitation des entraves au commerce international, l'autre à la sécurité en matière de taux de change et de devises) visent à atténuer ces risques, ils sont toujours bien présents et les compagnies d'assurance les couvrent rarement.

L'entreprise veillera donc à s'en protéger contractuellement lorsque ce sera possible (clause d'indexation des prix, de protection contre le risque de change, ...). Si cela est impossible, elle évaluera ces risques et considèrera si elle peut en supporter elle-même la charge dans le cas où ils se concrétiseraient.

### 4. Corruption

Dans beaucoup de pays, le paiement de " faveurs " de toute sorte est monnaie courante. Une quelconque facilité (matérielle ou pécuniaire) est attendue en échange de services fournis par l'administration, ou par d'autres entreprises. Ainsi, certaines entreprises qui opèrent internationalement de manière régulière sont habituées à payer des pots-de-vin en vue de gagner des contrats, ou des " pourboires " afin de faire remonter leur dossier vers le haut de la pile dans les administrations. Dans les années 90, la chambre de commerce britannique estimait que 14 % des exportateurs étaient confrontés à la corruption.

L'entreprise doit cependant être consciente que pratiquer la corruption peut être dangereux d'une part parce que certains pays la condamne fortement aux travers de mesures anti-corruption, d'autre part parce que la corruption peut avoir des implications directes sur la gestion de l'entreprise.

- Les mesures anti-corruption
- L'entreprise et la corruption

#### a) Les mesures anti-corruption

La plupart des pays industrialisés soumettent les firmes qui opèrent à l'étranger à des lois contre la corruption. La plus connue est le " Foreign Corrupt Practices Act " adoptée par les Etats-Unis en 1977. Cet acte ne menace pas seulement les firmes américaines tentées de corrompre ou d'être corrompues, mais aussi les sièges des entreprises multinationales implantées aux Etats-Unis. L'Union Européenne, par contre, n'a pas encore pris de mesure si radicale. La législation en ce



domaine se limite à demander aux Etats membres de prendre des mesures contre la corruption de leurs fonctionnaires au travers de l'acte du Conseil du 27 septembre 1996 établissant un protocole à la convention relative à la protection des intérêts financiers des Communautés européennes. Par contre, peu est dit en matière de corruption des entreprises privées. Aucune décision à l'échelle européenne n'a donc été prise et il faut dans ce domaine se reporter aux législations nationales.

Beaucoup d'entreprises regrettent ces mesures, arguant qu'elles entament leur compétitivité au niveau international par rapport à des entreprises issues d'Etats moins scrupuleux sur la question de la corruption. L'idéal serait donc que les institutions ou organismes internationaux prennent une décision en ce domaine. Cependant, un consensus au niveau international paraît difficile à trouver et ce pour quatre raisons :

- le problème relève de l'éthique morale : la perception de la corruption est différente d'un Etat à un autre. Même si tous les pays la condamnent, certains sont cependant moins " regardants " sur la question;
- le problème est lié aux sommes mises en jeu : il est en effet difficile de tracer une ligne de séparation nette entre un pourboire généreux et un pot-de-vin en vue d'accélérer des procédures;
- dans certains pays, la corruption est " utilisée " pour compenser des carences de l'Etat dans le paiement de ses fonctionnaires;
- appliquer des règles différentes aux entreprises dans ce domaine selon que celles-ci exportent ou pas est impossible !

Les décisions prises par les organismes internationaux restent donc faibles. L'OCDE a adopté en 1997 un traité incriminant la corruption de fonctionnaires publics étrangers. Celui-ci se limite simplement à condamner la déductibilité au niveau de l'impôt de paiements impropres faits par des entreprises dans le but de corrompre. L'OMC et les Nations Unies, quant à elles, n'avaient pas encore édicté de règles précises en 2000.

## **b) L'entreprise et la corruption**

Le manager international doit être très attentif à tracer une ligne distincte entre " la voie raisonnable " de faire du commerce international, et la corruption complète. Les pots-de-vin peuvent ouvrir la porte à une performance de mauvaise qualité et à la perte de normes morales parmi le personnel de l'entreprise. La corruption peut même mener à la propagation de pratiques commerciales contraires à l'éthique.

Une corruption non restrictive peut mener les forces de l'entreprise à se concentrer sur la meilleure manière de corrompre et non plus sur la meilleure manière de produire et de vendre le produit à l'étranger.

La discussion que nous venons de tenir à propos de la corruption peut être étendue aux règles morales et éthiques générales. De plus en plus, le public, travailleurs inclus, s'inquiète de thèmes tels que la protection de l'environnement et le comportement moral des firmes. Cependant, ces thèmes ne sont pas perçus de la même manière d'un pays à l'autre. Par exemple, la déforestation de l'Amazonie est acceptable pour le gouvernement brésilien, mais les scientifiques et les consommateurs la condamnent avec véhémence pour les conséquences que celle-ci pourrait avoir sur l'environnement à l'avenir. L'exportation du tabac est légale mais entraîne des accusations " d'exporter la mort " vers les pays développés. La Chine utilise des prisonniers comme force de travail pour la fabrication de produits destinés à l'exportation, mais beaucoup d'Etats condamnent cette pratique et refusent leur importation.

Dans ces circonstances, les firmes internationales doivent respecter une certaine éthique des affaires, et notamment celle du pays d'accueil. **Tout ce qu'il est possible de faire légalement ne doit pas être exploité dans le but de faire du profit !** Les firmes en appliquant une attitude saine par rapport à ces problématiques investissent dans le long terme pour la reconnaissance du consommateur et sa non-incrimination pour comportement immoral.



## 5. Atteinte à la propriété privée

Une large panoplie d'événements politiques peut intervenir lors de perturbations politiques. Sauf dans des cas extrêmes, les entreprises ne doivent généralement pas craindre la violence contre leurs employés, mais plutôt à l'encontre de leur droit de propriété privée. Les entreprises les plus exposées à ce type de risques sont celles qui se délocalisent. Disposant de biens à l'étranger, elles intéressent généralement le pouvoir local.

Etablir une relation commerciale avec un pays qui ne respecte pas la propriété privée des firmes étrangères peut s'avérer aléatoire. Ce non-respect peut se traduire au travers de trois mesures, à savoir l'expropriation, la confiscation ou la domestication. Vous serez attentif à ces pratiques car elles sont de bons indicateurs de la fragilité du climat politique à l'égard des firmes étrangères. Prenons le cas du Zimbabwe : durant l'année 2000, le Président Mugabe demanda la saisie "immédiate" de 3.000 fermes occupées par des fermiers blancs en vue de redistribuer les terres à des anciens combattants zimbabwéens. Quelle entreprise aurait dans ce contexte établi des relations commerciales avec ce pays sans se poser de questions ?

- L'expropriation
- La confiscation
- La domestication

### a) L'expropriation

**L'expropriation est le transfert de la propriété par le gouvernement local à une entité locale contre compensation.** L'expropriation est une pratique attrayante pour beaucoup de gouvernements car elle leur permet de démontrer vis-à-vis de la population que le pouvoir en place veille sur les intérêts nationaux. De plus, elle permet un transfert rapide de ressources.

Même si l'expropriation ne dispense pas le gouvernement local de fournir une compensation aux propriétaires lésés, les négociations de compensation sont souvent prolongées et aboutissent fréquemment à des montants insatisfaisants pour l'ancien propriétaire. Les gouvernements peuvent, par exemple, offrir une compensation dans la monnaie locale, non échangeable. Même dans ces circonstances, les entreprises acceptent fréquemment vu l'absence de meilleure alternative.

L'application de cette mesure diminue cependant de plus en plus, les Etats se rendant compte que l'application d'une telle technique de rachat d'entreprises étrangères leur fait plus de tort que de bien. En effet, cette pratique représente un coût pour l'Etat qui s'y soumet car elle rend les firmes étrangères hésitantes à y investir.

### b) La confiscation

**La confiscation est le transfert de la propriété par le gouvernement à une entité locale sans offrir aucune possibilité de dédommagement pour l'ancien propriétaire.**

Certaines entreprises sont plus menacées que d'autres par la confiscation. C'est souvent le cas lorsque leur importance (stratégique, en chiffre d'affaires, en volume de production, ...) est considérable dans le pays où elles ont élu domicile ou encore lorsqu'elles ne peuvent déplacer leur siège opérationnel. Pour ces raisons, les secteurs tels que les mines, l'énergie, les services d'autorité publique et les banques ont fréquemment été les cibles de telles actions gouvernementales.

### c) La domestication

Certains pays appliquent la technique plus subtile de la domestication. Par cette mesure, **le gouvernement demande le transfert de propriété et des responsabilités managériales.** En se



basant sur des lois, il peut s'assurer qu'une large part de la production soit réalisée localement, ou peut encore demander qu'une large partie du profit reste dans le pays. Les lois sociales, de protection de la propriété intellectuelle et fiscale peuvent également assurer ce type d'appropriation.

La domestication peut avoir des effets profonds sur une opération de commerce international. Si elle est imposée endéans un délai très court, les opérations commerciales peuvent être gérées par des managers locaux peu formés et inexpérimentés. Elle peut également forcer une firme à acheter ses fournitures localement, ce qui peut mener à une augmentation des coûts, une efficacité moindre, ou encore à une qualité moindre des produits. Finalement, la domestication affectera les opérations à long terme, ainsi que la compétitivité internationale de l'entreprise et ainsi devenir un problème majeur pour l'expansion des activités de l'entreprise.

## **6. Atteinte à la propriété intellectuelle**

La propriété intellectuelle recouvre la propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles, ...) ainsi que les droits d'auteur et les droits voisins (droits des auteurs de toutes oeuvres de l'esprit).

Les entreprises utilisent ces outils pour pouvoir profiter de l'avantage concurrentiel obtenu au travers de l'innovation sans pour autant être victimes de contrefacteurs (touchant principalement les produits de luxe, ainsi que les biens de consommation comme les logiciels ou les CD).

**Cependant, la protection qu'offre ces outils n'est pas absolue et ce pour quatre raisons principales :**

- leur champ d'action est limité géographiquement. L'exportateur qui désire protéger son produit mondialement doit déposer des brevets, marques, droits d'auteur, ... dans toutes les parties du monde (selon l'adhésion des pays à des conventions internationales ou pas), ce qui implique un budget important et limite donc souvent la protection à quelques zones géographiques;
- dans le cadre particulier du brevet, s'adjoindre cette protection implique de dévoiler son secret, les brevets étant consultables librement;
- les Etats ne disposent pas toujours des ressources suffisantes (tribunaux, détection des violations, ...) pour gérer efficacement les infractions à la protection intellectuelle;
- les actions prises par les gouvernements en vue de protéger la propriété intellectuelle varient d'Etat à Etat. La Chine, par exemple, aborde cette problématique d'une manière plus " laxiste " que les pays de l'Union Européenne, ou les Etats-Unis. Ainsi, même si des règles internationales ont été définies (notamment au niveau de l'OCDE, de l'OMC, ...), le chemin est encore long avant que la sécurité ne soit équivalente dans tous les pays du monde et que la propriété intellectuelle ne soit reconnue de la même manière en tout point du globe.

La protection juridique dont peuvent bénéficier les entreprises dans le domaine de la propriété intellectuelle n'est jamais absolue. La protection doit être réalisée de façon sélective compte tenu des risques réels encourus et des coûts engendrés par les procédures de dépôt.

Si l'action du gouvernement du pays avec lequel vous voulez établir un courant d'affaires est faible dans ce domaine ou contraire à un renforcement du respect de la propriété intellectuelle, votre entreprise court le risque de perdre sa compétitivité. En effet, des entreprises locales peuvent très rapidement devenir des imitateurs ! La partie du monde la plus risquée en ce domaine est l'Asie, la Chine, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, Taiwan, la Thaïlande et les Philippines qui détiennent le triste record de piratage de la propriété intellectuelle.



## 7. Evaluer le risque politique à l'étranger et s'en protéger

L'idéologie politique du pays d'accueil, ses modes de pensée et ses croyances, sa santé économique générale, son attitude face à la corruption et son respect de la propriété privée ou intellectuelle étrangère peuvent donner lieu à des actions du gouvernement local qui constituent un risque majeur pour l'entreprise.

Page | 15

**Une des préoccupations majeures de votre entreprise est de pouvoir faire face à ces risques politiques. Pour vous en protéger, vous devez pouvoir l'évaluer et adopter les mesures de protection disponibles.**

- Evaluer le risque politique
- Se protéger contre le risque politique

### a) Evaluer le risque politique

Evaluer le risque politique du pays d'accueil peut se faire en deux temps, surtout si l'exportation est envisagée dans l'optique d'un courant d'affaires régulier : tout d'abord une analyse de la vulnérabilité de l'entreprise par rapport au pays visé, ensuite une analyse de l'environnement politique du pays d'accueil et du risque qu'il représente.

#### *(1) Analyse de la vulnérabilité de l'entreprise*

Les éléments à évaluer dans une telle analyse recouvrent des facteurs externes mais aussi internes à l'entreprise. Nous vous en proposons une liste non exhaustive, à adapter en fonction de vos spécificités.

##### **Les facteurs externes :**

- **le pays d'origine de l'entreprise** : toutes autres choses étant égales, une firme aura un meilleur accueil dans un pays qui entretient de bonnes relations avec son pays d'origine;
- **le produit ou l'industrie** : la " sensibilité " du produit ou de l'industrie est une considération d'importance. Généralement, les matières premières, le service public, les communications, la pharmacie, et les produits qui peuvent avoir une application militaire sont des produits dits " sensibles " qui sont plus exposés au risque politique que d'autres;
- **la taille des opérations** : plus l'entreprise est grande, plus elle est perçue comme menaçante à l'étranger;
- **la visibilité de l'entreprise** : plus l'entreprise est visible, plus grande est sa vulnérabilité en dehors de ses frontières. La visibilité est une fonction qui recouvre différentes réalités. Elle recouvre la taille de l'entreprise, sa localisation, mais aussi la nature de son produit. Les biens de consommation sont plus visibles que les biens industriels. Les biens finis sont également plus visibles que les composants entrant dans la production d'un produit. Il en va de même concernant le marketing des produits : une marque internationale est plus visible qu'une marque locale;
- ...

##### **Les facteurs internes :**

- **la contribution de l'entreprise au bien-être du pays d'accueil** : combien d'emplois l'entreprise va-t-elle générer localement ? Quelles nouvelles ressources l'entreprise va-t-elle amener ?;
- **la localisation des opérations** : généralement, plus l'intensité de la localisation de l'entreprise dans le pays est forte, mieux elle sera acceptée et intégrée dans la communauté locale. Différents niveaux existent dans la localisation : engager des dirigeants locaux et un staff technique local, développer des produits locaux et un nom de marque local, ...;



• ...

## ***(2) Analyse risque politique du pays d'accueil***

L'évaluation du risque politique est souvent biaisée par le fait que des *a priori* troublent la perception que les hommes et les femmes peuvent avoir du risque politique que présentent des pays étrangers, pensant le plus souvent qu'il se limite uniquement à certaines régions du monde ou à certains blocs économiques. Or si l'incertitude peut effectivement être plus élevée sur le continent africain, par exemple, les risques politiques sont présents sur n'importe quel point du globe, et aussi dans les régions stables européennes.

Il ne suffit donc pas de se baser sur une évaluation subjective, et vouloir diminuer cette subjectivité par un court séjour sur place est illusoire. Ce type de séjour est en effet souvent réalisé dans des conditions peu optimales, sans connaissance de la langue et des us et coutumes locaux. Il semble plus opportun de se tourner vers des méthodes extérieures d'évaluation du risque politique du pays ciblé.

Des organismes proposent d'évaluer le risque politique. Tel est par exemple l'un des services offert par l'Office National du Ducroire en Belgique, un assureur-crédit public belge. Il propose une analyse pays par pays du "risque-pays" qu'encourt une entreprise en commerçant hors de ses frontières. Vous pouvez également y consulter une revue de presse de l'actualité internationale relative à tous les pays, aux matières premières, aux organisations internationales, ...

Un autre exemple d'outil d'estimation du risque politique est fourni par le service "Business Environment Risk Intelligence (BERI)". Ce service évalue trimestriellement 48 pays, sur base de 15 critères économiques, politiques et financiers sur une échelle allant de 0 à 4.

Un dernier exemple, traité dans la section intitulée "Idéologie politique", est celui de Freedom House, une organisation non gouvernementale américaine, qui propose un classement des pays en fonction du respect des droits politiques et des libertés civiles.

La difficulté dans l'utilisation de ces indicateurs est de détecter ce qu'ils mesurent précisément. Ainsi, le service BERI offre un indicateur qui inclut dans son analyse les risques liés à l'investissement à l'étranger (coût du travail, prêt à long terme, ...). Il dépasse donc le cadre de l'exportation. Il n'en reste pas moins pertinent mais mérite que vous vous intéressiez à sa composition. Il en va de même pour tous les indicateurs. Posez vous la question de savoir ce qu'il mesure, la définition de "risque politique" n'étant pas la même pour tous !

La liste des sources d'information pourrait être longue. Le moyen le plus sûr de les détecter est de vous renseigner auprès de votre assureur-crédit, de votre banque ou de l'organisme de soutien à l'exportation de votre pays.

Une autre technique permettant d'évaluer le risque politique d'un pays est de suivre l'évolution des primes d'assurance-créditi couvrant le risque politique de ce pays.

### **b) Se protéger contre le risque politique**

La manière de se protéger contre le risque politique dépend fortement du pays qui vous intéresse, mais aussi de la régularité des relations d'affaires que vous désirez y développer. Un courant d'affaires régulier demande en effet une surveillance à long terme, avant et après l'entrée.

#### ***(1) Dans le cadre de courants d'affaires réguliers***

**Avant l'entrée :**





- basez vous sur une évaluation objective, de préférence grâce à des indicateurs extérieurs à l'entreprise;
- entrez rapidement en contact avec les autorités locales;
- prenez éventuellement une assurance contre le risque politique, si celui-ci s'avère être élevé.

#### Après l'entrée :

- établissez un système de surveillance au travers de la presse des événements d'ordre politique qui affectent le pays. Des organismes privés organisent ce type de veille, vous permettant de découvrir les troubles potentiels dès que possible et de réagir au plus vite en vue de réduire les pertes au maximum;
- développez un programme de communication adapté au pays (avec les consommateurs, la force de vente, ...);
- confiez l'exportation à des personnes présentant une ouverture d'esprit et une faculté d'adaptation importantes;
- établissez une liste des événements imprévus et des actions que l'entreprise peut mettre en oeuvre s'ils surviennent.

### ***(2) Dans le cadre de courants d'affaires ponctuels***

Dans le cadre de **relations d'affaires ponctuelles**, il paraît difficile, voire inutile, de mettre en place un système de protection tel que celui décrit ci-dessus. L'entreprise doit souvent réagir dans des délais très courts. Dans ce cas, l'entreprise peut recourir aux actions suivantes :

- se renseigner auprès d'une entreprise d'assurance (publique ou privée) des possibilités de couverture du risque politique qui existent pour le pays avec lequel elle veut traiter (notamment en matière de transport, assurance-foire, assurance risque-pays, ...);
- utiliser les indices de risques/pays proposés, par exemple, par la COFACE (en France) ou le DUCROIRE (en Belgique);
- demander un acompte important pendant l'exécution du contrat;
- augmenter les marges bénéficiaires si les conditions de concurrence le permettent;
- ...

Le risque politique peut se manifester plus concrètement au niveau du risque de non-paiement et du risque de change. Des techniques telles que le crédit documentaire, la garantie sur demande, l'achat de devises à terme peuvent aider l'entreprise à s'en protéger. Nous vous renvoyons aux sections qui leur sont consacrées pour plus de détails.

## **III. L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL**

Les gouvernements tentent, au travers de leur politique internationale, d'aider et de protéger les efforts commerciaux des entreprises domestiques en travaillant à la réduction des barrières douanières ou à l'augmentation des opportunités commerciales au niveau international.

**Ces actions prises par les Etats au plan international sont souvent peu visibles au niveau de l'entreprise, surtout pour les plus petites d'entre elles. Elles affectent pourtant leur compétitivité par l'extension du contexte de libre commerce et par la formulation de règles internationales.**

Prenons deux exemples :

- certains pays faisant partie de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ont décidé dans les années 1990 d'entériner un accord sur les télécommunications visant à la libéralisation de ce secteur dans les différents pays signataires. Cet accord a non seulement affecté les citoyens de ces pays (notamment en permettant, par le jeu de la



concurrence, une diminution des prix des produits de ce secteur), mais a également offert de formidables opportunités d'affaires aux entreprises de toute taille;

- la Chambre de Commerce Internationale (CCI), afin d'éviter les malentendus et les risques de conflits entre exportateurs et importateurs sur les questions de la prise en charge du coût de transport et du transfert des risques, a publié en 1936 les premiers incoterms. Il est évident que ces règles, largement reconnues au niveau mondial à l'heure actuelle, facilitent grandement les relations commerciales internationales entre toutes les entreprises.

L'entreprise qui se lance dans le commerce international ne doit pas négliger cet aspect de l'environnement qui l'entoure, et doit toujours surveiller les changements au niveau supranational qui peuvent affecter le commerce. Ces changements peuvent être sources d'opportunités, de contraintes, ou d'outils dans le cadre de ses activités internationales.

### **Pour favoriser les activités internationales de leurs entreprises, les Etats peuvent agir au niveau international selon deux voies :**

- prendre part à un processus d'intégration économique : les Etats s'unissent de plus en plus couramment au travers d'accords commerciaux allant d'une abolition des droits de douane à une intégration économique totale;
- adhérer à des institutions édictant des règles touchant le commerce international.

**La frontière entre ces deux champs d'action est cependant évolutive.** Prenons le cas de l'Union Européenne (UE). Elle est née en 1951 dans le cadre d'une intégration économique (on l'appelait alors la Communauté Européenne). Au fil du temps, l'intégration économique de l'UE s'est dotée d'instruments pour en assurer sa gestion (les institutions européennes). L'OMC présente les mêmes caractéristiques. Elle est également le résultat d'un processus de coopération, appelé autrefois GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) qui a évolué au fil du temps en une institution.

Dans le cadre de cette section, nous passons en revue de manière très générale les différents types d'intégration économique que l'on peut rencontrer, ainsi que les principales institutions (internationales et européennes) qui ont une influence sur la conduite des affaires. Ces intégrations et organismes sont pourvus de sites Web que nous vous invitons à consulter dans le cas où une connaissance plus approfondie de leur champ d'action vous intéresserait.

- Les intégrations économiques
- Les institutions internationales
- Les institutions européennes

## ***A. Les intégrations économiques***

L'intégration économique est un processus de plus en plus présent à travers le monde. Au travers de celui-ci, les Etats s'unissent via des accords commerciaux allant d'une abolition des droits de douane à une intégration économique totale. Nous vous proposons de passer en revue les cinq principaux niveaux d'intégration commerciale que l'on peut rencontrer à travers le monde. Pour chacun d'entre eux, nous vous fournissons quelques exemples que vous pourrez approfondir en consultant leur site Web.

- Les zones de libre-échange (ZLE)
- Les unions douanières (UD)
- Les marchés communs (MC)
- Les unions économiques (UE)
- L'intégration économique totale (IET)



## 1. Les zones de libre-échange (ZLE)



Une zone de libre échange est un espace géographique où les droits de douane et les restrictions quantitatives aux échanges sont abolis. Les Etats faisant partie de ces zones gardent cependant totale liberté quant à leur politique extérieure avec les pays n'appartenant pas à la zone.

### Exemples :

- **Association Européenne de Libre-Echange (AELE)** regroupant la Suisse, l'Islande, le Lichtenstein et la Norvège.
- **Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA)** regroupant les Etats-Unis, le Mexique et le Canada.
- **L'Association des Nations du Sud Est Asiatique (Association of South East Asian Nations - ASEAN)** qui regroupe le Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, La Malaisie, Le Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam.

## 2. Les unions douanières (UD)



Une union douanière est un espace économique où les Etats qui en font partie décident :

- de supprimer les droits de douane et les restrictions quantitatives frappant leurs échanges;
- d'appliquer une même politique extérieure vis-à-vis des pays qui n'appartiennent pas à l'union douanière.

### Exemple :

- **Pacte Andin ou Accord de Carthagène** regroupant la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela.



### 3. Les marchés communs (MC)



Un marché commun est un espace économique où les Etats qui en font partie décident :

- de supprimer les droits de douane et les restrictions quantitatives frappant leurs échanges;
- d'appliquer une même politique extérieure vis-à-vis des pays qui n'appartiennent pas à l'union douanière;
- de permettre aux facteurs de production (tant laboristiques que capitalistiques) de circuler librement.

**Exemple :**

- **MERCado COmun del SUR (MERCOSUR)** qui regroupe le Brésil, le Paraguay, l'Argentine et l'Uruguay.

### 4. Les unions économiques (UE)



Une union économique est un espace économique où les Etats qui en font partie décident :

- de supprimer les droits de douane et les restrictions quantitatives frappant leurs échanges;
- d'appliquer une même politique extérieure vis-à-vis des pays qui n'appartiennent pas à l'union douanière;
- de permettre aux facteurs de production (tant laboristiques que capitalistiques) de circuler librement;
- d'appliquer une politique économique harmonisée entre eux.

**Exemples :**

- **L'Union Européenne (UE)** regroupe l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suède.



- **La Communauté des Caraïbes ou CARICOM (Caribbean Community)** réunissant les Bahamas, les Barbade, le Belize, Grenade, Haïti, Montserrat, Ste Lucie, Trinidad et Tobago, le Surinam, St Kits et Nevis, la Jamaïque, la Guyane, la République Dominicaine et Antigua.

## 5. L'intégration économique totale (IET)



Une zone d'intégration économique totale est un espace économique où les Etats qui en font partie décident :

- de supprimer les droits de douane et les restrictions quantitatives frappant leurs échanges;
- d'appliquer une même politique extérieure vis-à-vis des pays qui n'appartiennent pas à l'union douanière;
- de permettre aux facteurs de production (tant laboristiques que capitalistiques) de circuler librement;
- d'appliquer une politique économique harmonisée entre eux;
- d'appliquer une politique budgétaire, monétaire, fiscale et sociale harmonisée.

### Exemples :

- **La Suisse**
- **Les Etats-Unis**

### ***B. Les institutions internationales***

- L'Organisation des Nations Unies (ONU)
- Le Fonds Monétaire International (FMI)
- Le Groupe de la Banque Mondiale
- Le Bureau International du Travail (BIT)
- L'Organisation Internationale de Normalisation (ISO)
- L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)
- La Chambre de Commerce Internationale (CCI)
- L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)
- La Banque Européenne de Reconstruction et de Développement (BERD)



## 1. L'Organisation des Nations Unies (ONU)

### a) Historique

L'Organisation des Nations Unies a été fondée le 24 octobre 1945 par 51 pays déterminés à préserver la paix grâce à la coopération internationale et à la sécurité collective. En 2000, l'ONU comptait 188 membres, c'est-à-dire la quasi-totalité des nations du monde.

### b) Définition et mécanisme

L'Etat qui devient membre de l'Organisation des Nations Unies accepte les obligations imposées par la Charte des Nations Unies, traité international qui énonce les principes de base des relations entre pays. En vertu de la Charte, les buts de l'ONU sont au nombre de quatre : maintenir la paix et la sécurité internationales, développer des relations amicales entre les nations, réaliser la coopération internationale en résolvant les problèmes internationaux et en encourageant le respect des droits de l'homme, et être un centre où s'harmonisent les efforts des nations.

Les membres de l'ONU sont des pays souverains. L'ONU n'est pas un gouvernement mondial et ne légifère pas. Elle fournit toutefois les moyens d'aider à résoudre les conflits internationaux et de formuler des politiques sur les questions intéressant l'humanité. Ce faisant, tous les Etats membres disposent d'une voix et d'un vote.

L'ONU a six organes principaux, dont cinq - l'Assemblée Générale, le Conseil de Sécurité, le Conseil Economique et Social, le Conseil de Tutelle et le Secrétariat - se trouvent au siège de l'Organisation des Nations Unies à New York. Le sixième organe, la Cour Internationale de Justice, a son siège à La Haye (Pays-Bas).

### c) Le système des Nations Unies

Plus de 30 organisations internationales, dont le Fonds Monétaire International (FMI) et le Groupe de la Banque Mondiale, appelées " institutions spécialisées ", sont reliées à l'ONU dans le cadre d'accords de coopération. Ces institutions, au nombre desquelles figurent également l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI) et l'Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture (UNESCO), sont des organes autonomes créés par des accords intergouvernementaux. Elles sont dotées d'un large éventail de compétences internationales en matières économique, sociale et culturelle, ainsi que dans les domaines de l'éducation, de la santé et des questions apparentées.

Certaines d'entre elles, comme l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et l'Union Postale Universelle (UPU) sont antérieures à l'ONU elle-même. L'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA) est également reliée à l'ONU par des arrangements spéciaux. En outre, plusieurs bureaux, programmes et fonds des Nations Unies - Haut Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés (UNHCR), Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), Fonds des Nations Unies pour l'Enfance (UNICEF), ... - oeuvrent à l'amélioration de la situation économique et sociale des peuples.

Toutes ces organisations faisant partie du système des Nations Unies ont leurs propres organes directeurs, budget et secrétariat.

## 2. Le Fonds Monétaire International (FMI)

**Le FMI est une institution internationale à caractère coopératif, créée suite à la crise financière de 1929, visant la stabilité du système par lequel sont achetées et vendues les monnaies de ses pays membres, afin que les règlements en devises puissent être effectués rapidement et sans difficultés entre ces Etats.**



Contrairement à certaines idées reçues, le FMI ne doit pas être confondu avec la Banque Mondiale ou un autre organisme d'aide qui subventionnerait le développement économique des pays pauvres, ou encore avec une banque centrale internationale ayant le pouvoir de contrôler la création de monnaie à l'échelle mondiale.

Le principe qui sous-tend le FMI est qu'il est dans l'intérêt commun que tous les membres soient toujours informés des mesures prises par ces mêmes membres, qui auront des répercussions sur le libre-échange d'une monnaie contre une autre. Il s'agit là de la seule réelle autorité du FMI. Celle-ci lui permet d'exiger des pays membres qu'ils communiquent des informations concernant leur politique budgétaire et monétaire. Le FMI peut également les obliger à ne pas instaurer des restrictions à l'échange de leur monnaie nationale contre d'autres monnaies et à ne pas imposer des limitations aux paiements à d'autres membres. Enfin, le Fonds Monétaire prête de l'argent aux pays membres qui éprouvent des difficultés à s'acquitter de leurs obligations financières extérieures, mais à la condition qu'ils entreprennent des réformes économiques pour remédier à cette situation, dans leur propre intérêt et dans celui de l'ensemble des pays membres.

Il convient de noter que les pays membres s'engagent eux-mêmes à respecter ce code de conduite. Le FMI n'a pas les moyens de les forcer à respecter ces obligations, encore qu'il exerce des pressions morales pour les encourager à se conformer aux règles qu'ils ont acceptées d'observer. Naturellement, le FMI a davantage de poids sur la politique des pays qui lui empruntent des fonds. Si un pays agit sans respecter ses obligations, les autres pays membres, par le biais du FMI, peuvent lui retirer le droit d'emprunter à l'institution ou, en dernier recours, le prier de renoncer à en faire partie.

### 3. Le Groupe de la Banque Mondiale

Le Groupe de la Banque Mondiale a pour vocation d'aider la réalisation de projets dans les pays en voie de développement et dans les pays émergents.

**Pour ce faire, il dispose de 5 institutions :**

- **IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) et IDA (International Development Association)** organisent des prêts remboursables aux gouvernements de pays à revenus moyens et de pays pauvres. Elles leur fournissent également une assistance technique. Les prêts sont accompagnés d'un taux d'intérêt proche du marché pour les pays à revenus moyens, et d'un taux très faible (couvrant uniquement les frais administratifs) pour les pays pauvres;
- **IFC (International Finance Corporation)** finance des projets d'investissement privé dans les pays visés par l'IBRD et fournit une assistance technique et des conseils aux entreprises et gouvernements ;
- **MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)** vise à encourager l'investissement dans les pays en voie de développement en fournissant aux investisseurs privés des garanties contre le risque politique. MIGA fournit également une assistance technique pour aider les pays à disséminer les opportunités d'investissement;
- **ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes)** gère les contentieux entre investisseurs privés et pays emprunteurs.

Le terme "Banque Mondiale", souvent utilisé à mauvais escient, désigne habituellement les entités IBRD et IDA qui organisent les prêts aux gouvernements.

### 4. Le Bureau International du Travail (BIT) ou Organisation Internationale du Travail (OIT)

Créée au lendemain de la seconde Guerre Mondiale, l'Organisation Internationale du Travail se base sur le principe qu'une paix universelle et durable ne peut être fondée que sur la justice sociale. L'OIT constitue le cadre institutionnel qui, à l'échelle internationale, permet d'aborder la question des conditions de travail et de préconiser des solutions pour les rendre meilleures.



**L'action de l'OIT peut se résumer dans les quatre points suivants :**

- élaborer des politiques et des programmes internationaux visant à promouvoir les droits fondamentaux de l'homme, à améliorer les conditions de vie et de travail et à développer les possibilités d'emploi;
- établir des normes internationales de travail destinées à orienter l'action nationale vers la mise en oeuvre de ses politiques;
- organiser un programme de coopération technique sur le plan international, défini et mis en oeuvre dans le cadre d'un partenariat avec les membres, visant à aider les pays à appliquer concrètement les normes définies;
- exécuter des programmes de formation, d'enseignement, de recherche et de publication venant à l'appui des autres formes d'action de l'OIT.

## **5. L'Organisation Internationale de Normalisation (ISO)**

L'Organisation Internationale de Normalisation (ISO) est une fédération mondiale regroupant les organismes nationaux de normalisation d'environ 130 pays (en 2000). Il s'agit d'une organisation non gouvernementale, créée en 1947. Elle a pour mission de favoriser le développement de la normalisation et des activités connexes dans le monde, en vue de faciliter entre les nations les échanges de biens et de services et de développer la coopération dans les domaines intellectuel, scientifique, technique et économique.

Les travaux de l'ISO aboutissent à des accords internationaux qui sont publiés sous la forme de normes internationales.

**Remarque :** ISO n'est pas l'acronyme du nom officiel de l'organisation. Le terme ISO a été choisi pour son étymologie, " isos " signifiant en grec " égal ".

## **6. L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)**

L'Organisation de Coopération et de Développement Economiques rassemble 29 pays membres. Pour en faire partie, les pays doivent respecter les principes de l'économie de marché, de la démocratie pluraliste et respecter les droits de l'homme. Les 20 membres initiaux de l'OCDE sont situés en Europe occidentale et en Amérique du Nord. Ils ont été rejoints ensuite par le Japon, l'Australie, la Nouvelle Zélande et la Finlande dans un premier temps, par le Mexique, la République Tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée dans un second temps. L'OCDE a établi de nombreux contacts avec le reste du monde dans le cadre de programmes avec des pays de l'ancien bloc soviétique, d'Asie et d'Amérique latine, contacts qui pourraient, dans l'avenir, déboucher sur d'autres adhésions.

Cette organisation offre aux gouvernements un cadre pour examiner, élaborer et perfectionner les politiques économiques et sociales. Les gouvernements y comparent leurs expériences respectives, s'efforcent d'apporter des réponses aux problèmes communs et s'emploient à coordonner des politiques intérieures et internationales qui, dans le contexte actuel de mondialisation des économies, doivent former un ensemble de plus en plus homogène.

Leurs discussions peuvent déboucher sur des décisions formelles consistant, par exemple, à instituer des codes juridiquement contraignants pour garantir la libre circulation des capitaux et des services ou à prendre des mesures pour lutter contre la corruption. Mais, le plus souvent, ces discussions permettent aux gouvernements d'être mieux informés sur les aspects des politiques publiques des autres membres, d'agir ensuite dans le contexte national propre à chacun en s'inspirant des discussions précédentes, et globalement, de mieux mesurer l'impact des politiques nationales sur la communauté internationale.





Les échanges de vues entre les pays membres de l'OCDE reposent sur les informations et les analyses fournies par un Secrétariat établi à Paris. Certains services du Secrétariat de l'OCDE recueillent des données, suivent les tendances, analysent et prévoient les évolutions économiques, tandis que d'autres réfléchissent aux changements touchant la société ou à l'évolution de la situation concernant les échanges commerciaux, l'environnement, l'agriculture, la technologie, la fiscalité, etc.

## 7. La Chambre de Commerce Internationale (CCI)

La Chambre de Commerce Internationale a été fondée en 1919. A l'heure actuelle, elle regroupe des milliers d'entreprises et d'associations provenant de 130 pays. Cette organisation internationale parle avec autorité au nom des entreprises de tous secteurs et de tous pays. Les comités nationaux jouent deux rôles : ils coordonnent les appréciations de leurs membres par rapport aux thèmes envisagés relatifs au commerce international et les transmettent au Conseil, et ils communiquent à leur gouvernement la position finale adoptée par la CCI.

Au travers de ses actions, la CCI promeut le commerce et l'investissement international, ainsi que l'économie de marché. Elle dispose d'une autorité incontestée dans la mise en place de règles qui gouvernent le commerce international. Même si ces règles ne sont pas obligatoires (elles ne sont pas des lois), elles sont observées dans de nombreux pays et font partie intégrante du tissu commercial international. Tel est le cas notamment pour les Incoterms et les Règles et Usances Uniformes (RUU 500) relatives au crédit documentaire.

La CCI fournit également des services essentiels, tels que la Cour Internationale d'Arbitrage, institution arbitrale de premier plan.

Enfin, elle dispose d'un pouvoir consultatif auprès de l'Organisation des Nations Unies et de ses agences spécialisées. Les membres de la CCI et ses experts établissent la position du monde commercial par rapport aux problématiques du commerce et de la politique d'investissement, mais aussi par rapport à des sujets techniques et sectoriels. Ceux-ci comprennent, parmi d'autres, les services financiers, les technologies de l'information, les télécommunications, l'éthique en marketing, l'environnement, le transport, les lois sur la compétitivité et la propriété intellectuelle.

## 8. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

### a) Historique

Au sortir de la seconde guerre mondiale, les nations industrialisées se sont très vite aperçues qu'en l'absence de règles régissant le commerce mondial, l'économie mondiale aboutirait à une loi de la jungle commerciale doublée d'un protectionnisme exacerbé, incompatible avec un ordre économique mondial. Dans un mouvement de libéralisation du commerce, 23 parties contractantes ont ouvert des négociations tarifaires en 1946 ayant abouti à 45 000 concessions portant sur 1/5 du commerce mondial ! Ces concessions sont entrées en vigueur dans le courant de l'année 1948 sous le nom d' **Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce**. Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), prédécesseur de l'OMC, était né.

Durant les 47 premières années de sa vie, le GATT a réussi à promouvoir et à assurer la libéralisation d'une grande partie du commerce mondial via les réductions continues des droits de douane. Cependant, dans les années 1990, le GATT montre ses limites :

- les gouvernements ont mis au point d'autres formes de protection que les droits de douane pour protéger leurs secteurs sensibles exposés à une concurrence accrue de l'étranger;
- des accords bilatéraux de partage des marchés et des subventions apparaissent dans les pays préoccupés par des taux de chômage croissants et des fermetures d'usine incessantes;



- les investissements internationaux et le commerce des services connaissent un essor sans précédent;
- le système de règlement des différends ne permet pas de sanctionner de manière efficace les pays qui ne respectent pas les règles du GATT et les accords établis en son sein.

Les ministres décidèrent de lancer l'Uruguay Round, qui dura de 1986 à 1994, où ils abordèrent tous les problèmes de politique commerciale jusque là laissés en suspens, et qui aboutit, en 1995, à la création d'une nouvelle institution appelée Organisation Mondiale du Commerce (OMC), destinée à mieux répondre aux réalités nouvelles du commerce international et à remplacer le GATT.

## b) Définition et mécanisme

L'Organisation Mondiale du Commerce est devenue le fondement juridique et institutionnel du système commercial multilatéral. Cet organisme international s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur du système se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde. Ces documents constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ce sont essentiellement des contrats, par lesquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues.

**Les principes généraux appliqués aux négociations ayant lieu dans le cadre de l'OMC sont les suivants :**

- **Traitement de la nation la plus favorisée (clause NPF) :** "Les avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans conditions, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes." Le traitement NPF a un effet multiplicateur et égalitaire en étendant les concessions à toutes les parties à la négociation. Il existe cependant des exceptions à ce principe, notamment dans le cadre d'arrangements commerciaux régionaux ou préférentiels en faveur des pays en voie de développement. Cette clause fait en sorte que les conditions de concurrence équitable réalisées ne soient pas annulées par des mesures internes.
- **Traitement national :** "Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale."
- **Principe de la protection au moyen des tarifs douaniers :** Ce principe vise à rendre visible la protection commerciale et permettre la concurrence par les prix. Il interdit ainsi des restrictions quantitatives qui sont comme tous les obstacles non tarifaires, beaucoup plus difficiles à identifier que les droits de douane. Cependant, une série d'exceptions autorise l'utilisation de ce type de mesure, comme les cas de déséquilibre de la balance des paiements, de pénurie de produits alimentaires ou essentiels, de produits ne répondant pas à des normes spécifiques de qualité, d'importation de produits de l'agriculture ou de la pêche.

## 9. La Banque Européenne de Reconstruction et de Développement (BERD)

Fondée en 1991, la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD) a pour objet d'aider les pays d'Europe centrale et orientale et la Communauté d'Etats Indépendants (CEI) à créer des économies de marché à la suite de l'effondrement du communisme. Les Etats désireux de bénéficier de ces aides doivent s'engager à respecter et à mettre en pratique les principes de la démocratie, du pluralisme et de l'économie de marché, et de promouvoir l'initiative



privée et l'esprit d'entreprise. Les financements octroyés par la BERD revêtent essentiellement la forme de prêts, de prises de participation (actions) et de garanties.

De plus, par le biais de ses financements, la BERD tente de favoriser la promotion du secteur privé, le renforcement des institutions financières et des systèmes juridiques et le développement de l'infrastructure dont a besoin le secteur privé.

Enfin, dans son rôle de catalyseur du changement, la BERD encourage le cofinancement et les investissements étrangers directs des secteurs public et privé, aide à mobiliser des capitaux locaux et fournit une coopération technique dans les domaines relevant de son mandat. Elle travaille en étroite collaboration avec les institutions financières internationales et d'autres organisations internationales et nationales.

### ***C. Les institutions européennes***

L'Union Européenne (UE) est le résultat d'un processus de coopération et d'intégration qui a commencé en 1951 entre six pays, à savoir la Belgique, l'Allemagne, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas. Quatre vagues successives d'adhésion ont porté ce chiffre à 15 membres en l'an 2000 (1973 : Danemark, Irlande et Royaume-Uni - 1981 : Grèce - 1986 : Espagne et Portugal - 1995 : Autriche, Finlande et Suède).

L'Union Européenne a pour mission d'organiser de façon cohérente et solidaire les relations entre ses Etats membres et leur peuple. Pour atteindre ces objectifs, l'Union Européenne s'est dotée depuis sa création de cinq institutions appuyées par plusieurs organes :

#### **INSTITUTIONS :**

- Le Parlement Européen
- Le Conseil Européen
- La Commission Européenne
- La Cour de Justice Européenne
- La Cour des Comptes Européenne

#### **ORGANES :**

- Le Comité Economique et Social
- Le Comité des Régions
- Le Médiateur Européen
- La Banque Européenne d'Investissement (BEI)
- Le Fonds Européen d'Investissement (FEI)
- La Banque Centrale Européenne (BCE)

## **1. Le Parlement Européen**

En faisant un parallélisme entre l'UE et la structure d'une entreprise, nous pourrions comparer le Parlement Européen à l'Assemblée Générale de celle-ci.

Le Parlement Européen réunit les députés européens élus au suffrage universel par les citoyens des Etats membres. Il est l'émanation démocratique de la volonté politique des peuples de l'Union européenne.

**Les principaux pouvoirs du Parlement se répartissent en trois catégories :**



- le pouvoir législatif : dans un grand nombre de domaines, le Parlement partage le pouvoir de décision avec le Conseil Européen;
- le pouvoir budgétaire : le Parlement Européen arrête chaque année le budget de l'Union Européenne, en étroite collaboration avec le Conseil Européen pour les dépenses en matière d'éducation, de programmes sociaux, de fonds régionaux, d'environnement et de culture. Le Conseil Européen a cependant le dernier mot pour les dépenses agricoles et les coûts liés aux accords internationaux;
- le contrôle de l'exécutif : le Parlement exerce un contrôle sur l'ensemble des politiques suivies par l'Union Européenne. Il peut demander à la Commission Européenne et/ou au Conseil Européen de venir s'expliquer devant lui. De plus, il peut voter une mention de censure vis-à-vis de la Commission et l'obliger à une démission collective.

## 2. Le Conseil Européen

En faisant un parallélisme entre l'UE et la structure d'une entreprise, nous pourrions comparer le Conseil Européen au Conseil d'Administration de celle-ci.

Il existe près de 25 conseils différents, dont, par exemple, les conseils " économie et finance ", " agriculture ", " industrie ", ... Chaque Conseil réunit les Ministres des matières qu'il vise. Par exemple, au Conseil de l'agriculture sont présents tous les ministres de l'Agriculture des pays membres. La présidence par les Etats membres a lieu à tour de rôle, tous les six mois, dans un ordre prédéfini. Au sein des Conseils, les Etats membres légifèrent pour l'Union Européenne, fixent des objectifs politiques, coordonnent les politiques nationales et règlent les différends qui les opposent.

Au moins deux fois par an, les chefs d'Etats se réunissent au sein du Conseil Européen ou " Sommet Européen ". Le Président de la Commission y participe également. Ces sommets prennent de plus en plus d'importance au sein de l'Union Européenne. Ils fixent les priorités, donnent l'orientation politique à suivre, stimulent le développement et règlent les questions litigieuses que n'ont pu résoudre les Conseils des Ministres.

## 3. La Commission Européenne

En faisant un parallélisme entre l'UE et la structure d'une entreprise, nous pourrions comparer la Commission Européenne au management de celle-ci. La Commission se compose de vingt commissaires et de 15 000 fonctionnaires européens. Chaque commissaire est à la tête d'une Direction Générale (DG) qui prend en charge un pan particulier de la politique européenne (par exemple la DG XXI se préoccupe de la fiscalité et de l'Union Douanière).

Sans la Commission, l'Union Européenne ne pourrait fonctionner. En effet, si le Conseil et le Parlement Européen ont la prérogative de prendre les décisions clés sur les politiques et les priorités de l'UE, ils ont besoin d'une proposition de la Commission avant de pouvoir adopter des actes législatifs dans les autres domaines.

La Commission Européenne est également la gardienne des traités. Elle veille à la mise en oeuvre correcte de la législation de l'Union Européenne par les Etats membres. Si ces derniers ne s'acquittent pas des obligations qui leur incombent en vertu d'un traité, la Commission peut engager une action devant la Cour de Justice ou infliger des amendes, selon les cas.

De plus, la Commission gère le budget annuel de l'Union qui est dominé par les dépenses agricoles dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC) et par les fonds structurels visant à réduire les disparités économiques entre zones riches et pauvres de l'Union Européenne.

Enfin, l'efficacité de l'Union Européenne dans le monde est accrue par le rôle de la Commission en tant que négociateur des accords de commerce et de coopération avec des pays ou groupes de pays tiers.



## 4. La Cour de Justice Européenne

La Cour de Justice des Communautés Européennes compte 15 juges et 9 avocats généraux. Son rôle est de fournir les garanties judiciaires nécessaires afin d'assurer le respect du droit dans l'interprétation et l'application des traités ainsi que dans l'ensemble des activités de la Communauté Européenne. Elle vise ainsi l'interprétation uniforme du droit communautaire.

**Deux catégories d'affaires peuvent être portées devant la Cour de Justice :**

- **des recours directs** : ils peuvent être présentés directement par la Commission, par d'autres institutions communautaires, par un Etat membre ou un citoyen européen. Devant l'augmentation du nombre d'affaires à traiter, le Conseil Européen a doté la Cour de Justice d'un tribunal de première instance, chargé de traiter les affaires introduites par des particuliers ou des entreprises mettant en cause la légalité d'un acte communautaire;
- **des renvois préjudiciels** : ils émanent des juridictions étatiques des Etats membres qui ont besoin d'une décision sur une question de droit communautaire afin de leur permettre de rendre un jugement.

## 5. La Cour des Comptes Européenne

La Cour des Comptes comporte autant de membres qu'il y a d'Etats au sein de l'Union Européenne. Elle est chargée de vérifier que les dépenses de l'Union Européenne sont effectuées conformément à sa réglementation budgétaire et à ses objectifs.

Ce ne sont pas seulement les institutions européennes qui font l'objet du contrôle de la Cour des Comptes, les administrations nationales, régionales et locales qui participent à la gestion des fonds communautaires peuvent aussi être amenées à démontrer à la Cour que leurs comptes sont en ordre. Les mêmes règles s'appliquent aux bénéficiaires des aides communautaires.

La Cour et ses auditeurs ont pour tâche de vérifier que les recettes et les dépenses ont été effectuées conformément aux dispositions juridiques applicables en la matière, dans le respect des principes comptables et budgétaires de la Communauté. Parallèlement, la Cour veille également à la bonne gestion financière de la Communauté en s'assurant que les objectifs de gestion ont été atteints et en appréciant dans quelle mesure et à quel prix ils l'ont été.

## 6. Le Comité Economique et Social

Le Comité Economique et Social a un rôle purement consultatif. Il émet des avis qui émanent de représentants des différentes catégories de la vie économique et sociale de l'Union sur les projets législatifs présentés par la Commission. Il tient le rôle d'observatoire permanent.

Le Comité est composé de 222 membres issus de l'ensemble des pays de l'Union Européenne et représentant le monde patronal, syndical, les consommateurs, les secteurs industriels, ...

## 7. Le Comité des Régions

Le Comité des Régions traduit le désir des Etats membres non seulement de respecter l'identité et les prérogatives régionales et locales, mais également de faire participer les régions au développement et à la mise en oeuvre des politiques de l'UE. L'Union Européenne est obligée de consulter des représentants des autorités locales et régionales (maires, membres de Comités, Présidents de collectivités intermédiaires, ...) sur un ensemble de questions qui les concernent directement.



Le Comité des Régions est le gardien du principe de subsidiarité. Ce principe signifie que les décisions doivent être prises par les autorités publiques qui sont les plus proches du citoyen.

La plupart de ses membres exercent des fonctions électives à proximité des citoyens. Ils ont donc une expérience très directe de la façon dont les politiques et la législation de l'Union affectent la vie quotidienne de leurs citoyens. Forts de cette expérience, le Comité peut apporter son expertise et influencer les autres institutions de l'Union.

## **8. Le Médiateur Européen**

Le Médiateur Européen procède à des enquêtes sur des plaintes relatives à des cas de mauvaise administration de la part des institutions et organes de la Communauté Européenne.

On qualifie de mauvaise administration toute administration insuffisante ou défailante. C'est le cas si l'institution ne fait pas ce qu'elle devrait faire, si elle le fait mal ou si elle fait quelque chose qu'elle ne devrait pas faire. Il peut s'agir, à titre d'exemple :

- d'irrégularités administratives;
- d'iniquité;
- de discrimination;
- d'abus de pouvoir;
- d'absence ou de refus d'information;
- de retards abusifs, dans les paiements par exemple.

## **9. La Banque Européenne d'Investissement (BEI)**

La Banque Européenne d'Investissement est l'institution financière de l'Union Européenne (UE). Elle accorde des prêts à long terme pour financer des projets d'investissement contribuant au développement équilibré de l'UE ainsi qu'à son intégration. A cette fin, elle emprunte sur les marchés des capitaux d'importants volumes de fonds qu'elle oriente, aux meilleures conditions, vers le financement d'investissements conformes aux objectifs de l'UE.

Au sein de l'UE, les prêts de la BEI sont destinés à des projets poursuivant un ou plusieurs des objectifs suivants :

- le développement économique des régions moins favorisées;
- l'amélioration des réseaux transeuropéens dans les secteurs des transports, des télécommunications et de l'énergie;
- le renforcement de la compétitivité internationale de l'industrie et son intégration à l'échelle européenne ainsi que le soutien aux petites et moyennes entreprises;
- la protection de l'environnement et du cadre de vie, par la promotion de l'aménagement urbain et la sauvegarde du patrimoine architectural;
- la garantie d'un approvisionnement énergétique sûr.

Même si l'UE est au coeur de ses activités, la BEI participe également à la réalisation du volet financier des politiques de coopération menées en faveur des pays tiers.

## **10. Le Fonds Européen d'Investissement (FEI)**

Le Fonds Européen d'Investissement est une institution financière établie conjointement par la Banque Européenne d'Investissement, l'Union Européenne (représentée par la Commission Européenne) et des institutions financières (privées ou publiques) provenant des Etats membres de l'Union Européenne.



Contrairement à la Banque Européenne d'Investissement, le Fonds Européen d'Investissement n'est pas une institution qui octroie des prêts ou fournit des subsides. En tant que complément aux autres institutions européennes, elle a pour but de faciliter l'accès à l'emprunt et d'investir dans des fonds de capital à risque.

Le mécanisme de garantie PME, l'un des outils du FEI, a pour objet d'accroître la capacité des organismes de garantie de l'UE à offrir :

- un volume de garanties plus important à un nombre plus important de petites entreprises;
- la possibilité d'accéder à un financement permettant la réalisation d'un éventail plus large d'investissements;
- des garanties sur des prêts présentant un risque plus élevé.

Pour réaliser cette tâche, le FEI a mis en place un réseau d'intermédiaires (opérateurs privés ou publics) au travers desquels les PME peuvent bénéficier des mécanismes mis en place.

De manière générale, au travers de ses divers instruments, le FEI aide au financement des projets d'infrastructure européens dans les domaines des télécommunications, du transport, de l'énergie et de l'environnement.

## 11. La Banque Centrale Européenne (BCE)

La Banque Centrale Européenne, instituée le 1er juin 1998, est la gardienne de la stabilité des prix dans la zone euro.

Le **Système Européen des Banques Centrales (SEBC)** est composé de la BCE et des banques centrales nationales des quinze États membres de l'UE. En avril 2000, les services de la BCE comptaient environ 770 agents, travaillant en étroite coopération avec leurs homologues des banques centrales nationales pour préparer et mettre en oeuvre les décisions prises par les organes de décision de la BCE.

Le **Conseil des Gouverneurs** est l'organe de décision suprême de la BCE. Il se compose des six membres du **Directoire** et des **Gouverneurs des banques centrales nationales** de la zone euro. La mission fondamentale du Conseil des Gouverneurs consiste à définir la politique monétaire de la zone euro. En particulier, il est habilité à fixer les taux d'intérêt auxquels les banques commerciales peuvent obtenir de la monnaie (à savoir de la liquidité) auprès des banques centrales nationales. Ainsi, le Conseil des Gouverneurs agit indirectement sur les taux d'intérêt pratiqués dans l'ensemble de l'économie de la zone euro, à travers notamment les taux rémunérant les prêts accordés par les banques commerciales et ceux rémunérant les dépôts des épargnants.

Le **Directoire**, quant à lui, est chargé de mettre en oeuvre la politique monétaire définie par le Conseil des Gouverneurs. Dans ce cadre, il donne les instructions nécessaires aux banques centrales nationales. En outre, il prépare les réunions du Conseil des Gouverneurs et est responsable de la gestion courante de la BCE.

Le **Conseil Général** est le troisième organe de décision de la BCE. Il se compose du Président et du Vice-Président de la BCE ainsi que des Gouverneurs des banques centrales nationales des États membres de l'UE. Le Conseil Général contribue aux fonctions consultatives et de coordination de la BCE ainsi qu'aux préparatifs en vue d'un éventuel élargissement de la zone euro.



**Table des matières :**

<b>I. INTRODUCTION : GESTION JURIDIQUE</b>	<b>2</b>
<b>II. L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL DE L'ENTREPRISE</b>	<b>2</b>
<b>A. L'environnement politique du pays d'origine</b>	<b>3</b>
1. Aides à l'exportation	3
a) Les principes édictés par l'Union Européenne	3
b) Les actions mises en place par l'Union Européenne	4
c) Les organismes de promotion à l'exportation	4
d) L'Arrangement de l'OCDE sur les Lignes directives applicables aux crédits à l'exportation	5
2. Embargos et sanctions	5
a) Les sanctions	6
b) Les embargos	6
<b>B. L'environnement politique du pays d'accueil</b>	<b>7</b>
1. Idéologie politique	7
a) Les idéologies politiques : présentation générale	8
b) Les caractéristiques de la démocratie	8
c) Les caractéristiques du totalitarisme	9
d) L'impact des régimes politiques sur la gestion des opérations de commerce international	9
2. Modes de pensée et croyances	10
3. Santé économique	11
4. Corruption	11
a) Les mesures anti-corruption	11
b) L'entreprise et la corruption	12
5. Atteinte à la propriété privée	13
a) L'expropriation	13
b) La confiscation	13
c) La domestication	13
6. Atteinte à la propriété intellectuelle	14
7. Evaluer le risque politique à l'étranger et s'en protéger	15
a) Evaluer le risque politique	15
b) Se protéger contre le risque politique	16
<b>III. L'ENVIRONNEMENT POLITIQUE INTERNATIONAL</b>	<b>17</b>
<b>A. Les intégrations économiques</b>	<b>18</b>
1. Les zones de libre-échange (ZLE)	19
2. Les unions douanières (UD)	19
3. Les marchés communs (MC)	20
4. Les unions économiques (UE)	20
5. L'intégration économique totale (IET)	21
<b>B. Les institutions internationales</b>	<b>21</b>
1. L'Organisation des Nations Unies (ONU)	22
a) Historique	22
b) Définition et mécanisme	22
c) Le système des Nations Unies	22
2. Le Fonds Monétaire International (FMI)	22
3. Le Groupe de la Banque Mondiale	23
4. Le Bureau International du Travail (BIT) ou Organisation Internationale du Travail (OIT)	23
5. L'Organisation Internationale de Normalisation (ISO)	24
6. L'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)	24
7. La Chambre de Commerce Internationale (CCI)	25
8. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	25
a) Historique	25
b) Définition et mécanisme	26





9.	La Banque Européenne de Reconstruction et de Développement (BERD)	26
<b>C.</b>	<b>Les institutions européennes</b>	<b>27</b>
1.	Le Parlement Européen	27
2.	Le Conseil Européen	28
3.	La Commission Européenne	28
4.	La Cour de Justice Européenne	29
5.	La Cour des Comptes Européenne	29
6.	Le Comité Economique et Social	29
7.	Le Comité des Régions	29
8.	Le Médiateur Européen	30
9.	La Banque Européenne d'Investissement (BEI)	30
10.	Le Fonds Européen d'Investissement (FEI)	30
11.	La Banque Centrale Européenne (BCE)	31

