

*Cahiers publiés avec le concours
d'Electricité de France - Mission Prospective*

***Risque politique, risque-pays
et risque-projet***

par Bernard Sionneau

- Cahier n°7 -

Novembre 1996

Diffusion : Librairie des Arts et Métiers, 33 rue Réaumur 75003 Paris
tél. : 01 42 72 12 43 - fax : 01 42 72 48 56

Prix : 50 francs

Frais de port en sus : 22 francs de 1 à 3 cahiers et 35 francs de 4 à 10

Risque politique, risque-pays et risque-projet

par Bernard SIONNEAU¹

Sommaire

Introduction	2
I - Quelques précisions sémantiques et théoriques	3
A - Les termes de la problématique	3
- Risque, incertitude, enjeu	
- Le risque politique	
- Le risque-pays	
- Le risque-pays ou risque d'environnement général des affaires	
B - Une nouvelle économie "immatérielle" et "hanséatique"?	11
- Les enjeux du savoir	
- Une nouvelle Hanse	
II - Illustrations et Niveaux de Choix	19
A - Risque-Pays, Risque Opérateur et Risque Domestique	19
- Le risque-pays au Mexique	
- le risque-pays entendu comme risque "opérateur" ou "domestique"	
B - Evaluation du risque-pays et "culture" des agents concernés	28
- Les défaillances de la formation	
- Un choix : Systémique et Prospective Stratégique du risque-pays	
Conclusion	35
Bibliographie	39

¹Professeur au Groupe ESC Bordeaux (Ecole Supérieure de Commerce) et Doctorant en Prospective et Stratégie des Organisations, Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique, CNAM, Paris.

Introduction

Difficile à prévoir...Telle paraît être la nature du risque à l'investissement ou à l'exportation que certains entrepreneurs, banquiers ou gestionnaires de fonds privés découvrent sur les marchés dits "émergents". Attirés dans le monde entier par la perspective d'une expansion de leurs activités, ils se retrouvent parfois confrontés à la réalité d'environnements plus complexes que ceux dépeints dans les articles de journaux, ou présentés en termes essentiellement macro ou micro-économiques par des organismes de recherche spécialisés.

Dans ce texte, nous nous proposons donc de réfléchir au problème du *risque-pays*. Il concerne le risque lié à l'enjeu que représente pour tout agent économique un engagement sur un ou plusieurs "territoire(s) d'opération(s) extérieur(s)".

Nous ferons cette démarche en abordant le sujet à partir de deux questions : A quoi et à qui renvoient les notions de *risque politique* et de *risque-pays*? Leur définition actuelle et la façon dont elles sont abordées par les agents économiques permettent-elles à ces derniers de se "risquer" sur les marchés étrangers dans les meilleures conditions?

Pour traiter le sujet, nous ferons tout d'abord quelques précisions de nature sémantique sur les concepts de *risque*, d'*incertitude*, d'*enjeu*, de manière à mieux aborder les notions de *risque politique* et de *risque-pays*.

Nous évoquerons ensuite brièvement l'évolution de l'économie mondiale. Remettant aujourd'hui en cause la notion de "pays" entendue comme support géographique (territoire) d'un modèle de rationalisation politique : celui de l'"Etat-Nation Souverain", elles conditionnent la façon dont ces notions (*risque politique* et *risque-pays*) doivent être abordées².

Puis nous illustrerons, à l'aide d'exemples précis, plusieurs types de "*risque-pays*" : le *risque d'investissement* et ses conséquences systémiques tel qu'ils sont apparus au Mexique entre 1994 et 1995; le *risque opératoire* tels que peuvent le rencontrer les dirigeants d'entreprises en République Populaire de Chine ou au Viêt Nam; et le *risque domestique* entendu comme la perception négative par les dirigeants d'un pays (et ses conséquences sur l'environnement général des affaires) d'une ouverture économique trop rapide entraînant une perte de contrôle politique sur un territoire et ses populations.

²cf pour une présentation synthétique de la problématique, les questions que pose H.de Jouvenel in "A l'heure de la mondialisation : le risque-pays existe-t'il?", *Le MOCI*, 11 Janvier 1996, p.16-17.

Nous préciserons, pour terminer, le niveau de choix (*macro-risque*)³ et l'orientation théorique de nos travaux.

Dans un travail ultérieur, nous présenterons les outils employés par les organismes spécialisés ou les agents économiques pour évaluer le risque-pays et les propositions théoriques et méthodologiques de substitution que nous formulons.

I - Quelques précisions sémantiques et théoriques

A - Les termes de la problématique

Pour aborder le thème du *risque-pays*, il est tout d'abord nécessaire de faire quelques précisions rapides sur les termes associés à cet objet d'étude.

- Risque, incertitude, enjeu

Comme le fait remarquer C.Schmidt, "*le risque*", dont l'analyse dépend de l'opération envisagée, doit être au préalable distingué de "*l'incertitude*"⁴. *Le risque* est une appréciation partiellement quantifiée et limitée (donc partiellement objective), d'une situation ou d'un événement, alors que *l'incertitude* correspond à une situation où aucune probabilité chiffrée ne peut être affectée à la réalisation d'un événement. B.Marois et M.Béhar ajoutent : "le risque est une évaluation de la probabilité d'occurrence d'un événement associé à un enjeu, alors que l'incertitude représente le degré de doute dans cette évaluation et croît avec le manque d'information"⁵. Une façon de réduire *l'incertitude* (et non pas de l'éliminer) est alors, pour un agent, de renforcer sa dotation en informations, tout en sachant que l'opération n'aura qu'un caractère relatif (fonction de la qualité de cette information et des capacités de celui qui en fera usage).

Dans le cas du *risque-pays* ou du *risque politique*, ce que chercher à évaluer l'agent économique n'est donc pas *l'incertitude internationale* (avenir non probabilisable). C'est bien le couple *risque-enjeu* ou, pour être plus précis, le *risque* représenté par une opération spécifique dans un contexte national étranger, par rapport à son *enjeu*. Certaines entreprises acceptent ainsi de façon calculée la probabilité d'occurrence de risques élevés et anticipent leur impact sur leurs

³Le terme ne signifie ici ni "macro-économie" ni "vision globalisante" détachée de la réalité "terrain", mais fait référence à une notion précise dont nous livrons plus loin le contenu.

⁴C.Schmidt, "Mesurer l'imprévisible", *L'Expansion*, 18 Juillet/4 Septembre 1980, p.16. La distinction risque/incertitude est redevable à F.Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, London School of Economics, n°16, 1921.

⁵B.Marois et M.Béhar, *Comment gérer le risque politique lié à vos opérations internationales*, Collection l'Exportateur, CFCE, 1981, p.17.

opérations, estimant vraisemblable la matérialisation ultérieure de retours proportionnels à leurs investissements. Ces risques constituent autant de barrières à l'entrée pour des concurrents potentiels plus hésitants.

C'est, pour illustrer ce point, le cas de *Carrefour* en 1970⁶. Le groupe décide de s'implanter au Brésil, un pays qui présente un fort degré de risque (risque de change, économique et politique). Mais la perspective (ou l'enjeu) de devenir l'un des plus importants distributeurs du pays pousse ses dirigeants à diversifier géographiquement leurs opérations, réduisant par là même le risque global. Ils vont alors investir simultanément en *Espagne* qui est un *marché mûr* (la concurrence est sévère et le potentiel de rentabilité incertain) et au *Brésil* qui est un *marché neuf* (marché à haut risque, mais dont le potentiel de rentabilité est élevé en raison d'une faible concurrence). Acceptant un taux d'inflation de 45% par an et une situation politique fluctuante, intégrant ces paramètres dans leur stratégie globale, ils parviendront à positionner *Carrefour* à la première place des distributeurs brésiliens, un défi que leurs concurrents ne pourront relever.

Cette précision sur les notions de *risque/incertitude* ayant été faite et illustrée, nous en ferons une autre. Elle concerne la distinction opérée traditionnellement entre le *risque politique* et le *risque-pays*.

- Le risque politique

Dans le monde de l'après seconde guerre mondiale, les premiers agents économiques préoccupés par la dimension du risque lié au contexte international de leurs investissements sont les firmes multinationales.

Guidées au cours des années 1950 par le désir d'accroître leurs parts de marché et par les offres d'accueil de pays en voie de développement sortant de la colonisation, elles apprennent très vite à fonctionner en "*milieu incertain*".

Pendant les années 1960 et 1970 elles seront confrontées au Moyen-Orient, en Asie ou en Amérique Latine à des bouleversements politiques qui se traduisent parfois par la confiscation ou la déprédation de leurs investissements (de 1960 à 1976, 1369 filiales de FMN ont été nationalisées dans les PVD)⁷.

⁶F. Le Vigoureux, "L'acteur stratégique face à la contrainte de rentabilité dans la décision d'investissement", *Mémoire de DEA*, IAE de Caen, 1993, source citée in P. Joffre, *Comprendre la mondialisation*, Economica, 1994, p.29.

⁷W. Andreff, "La déterritorialisation des multi-nationales : firmes globales et firmes réseaux", in B. Badie et M.C. Smouts, (sous la direction de) "L'International sans Territoire", *Cultures et Conflits*, L'Harmattan, printemps/été 1996, p.378.

Elles vont être ainsi progressivement amenées à se doter des moyens d'information et des outils les plus sophistiqués pour lire et parfois anticiper la réalité ou l'évolution du contexte politique de leurs opérations.

C'est donc entre les années 1950 et 1970, qu'un certain nombre d'auteurs américains issus des milieux de l'entreprise ou de l'université (Wharton, Harvard, Columbia, etc.) conçoivent la notion de *risque politique* et tentent de proposer des méthodes ("*grand tours*", "*old hands*", "*Delphi techniques*" et "*quantitative methods*") permettant aux chefs d'entreprise d'en apprécier l'incidence sur leurs projets d'investissement.

R.J.Rummel et D.A.Heenan font partie de ces auteurs. Sans développer ici leur "*integrated approach*" nous signalerons quand même la distinction qu'ils font entre "*political uncertainty*" et "*political risk*". Elle reprend nos précisions sémantiques, tout en leur donnant une traduction concrète. Selon eux, "Political uncertainty describes an unmeasured, subjective doubt about a political environment. Political risk denotes a relatively objective measurement usually resulting in a probability estimate of that doubt"⁸. En d'autres termes, tout élément qui, dans l'environnement politique des affaires suscite "le doute" (mesures réglementaires prises par les Etats, ou événements déclenchés par divers groupes sociaux : terrorisme, grèves, révolutions - susceptibles d'affecter l'activité d'une entreprise, etc.) mais se prête à la mesure ou au calcul des probabilités, relève du *risque politique*; à l'inverse, tout élément qui, dans cet environnement, suscite "le doute", mais relève de l'appréciation subjective et ne se prête pas à la mesure, relève du domaine de *l'incertitude*.

Un analyste comme S.Robock choisira d'affiner l'étude du *risque politique* en introduisant l'idée de *discontinuité* dans l'environnement économique, en distinguant *risque politique* et *instabilité politique* et en établissant une différence entre *macro et micro-risque politique*⁹ :

- dans le premier cas, Robock estime qu'un risque politique existe du point de vue économique, lorsque des discontinuités, qui sont difficiles à anticiper, surviennent dans l'environnement économique, en raison de changements politiques. Toutefois, ces discontinuités ne constitueront un risque politique pour une entreprise, que si elles affectent de manière significative la rentabilité de ses projets.

- dans le second cas, Robock part du principe qu'une situation politique instable n'est pas forcément synonyme de risque politique : il cite alors l'exemple de l'Italie qui en 36 ans voit passer 40 gouvernements sans que les échanges extérieurs de ce pays en souffrent de façon notable.

⁸R.J.Rummel, D.A.Heenan, "How Multinationals analyze political risks", *Harvard Business Review*, Jan-Feb 1978, p.68.

⁹S.H.Robock, "Political Risk : Identification and assessment", *Columbia Journal of World Business*, 6, Jul-Aug 1971, p.68-71.

- Dans le dernier cas, il appelle *macro-risque* les changements d'origine politique qui affectent indistinctement toutes les entreprises étrangères et *micro-risque* les changements politiques qui n'affectent volontairement que des secteurs précis de l'économie, ou des entreprises ayant des caractéristiques spécifiques.

D.A.Schmidt précisera la notion de *micro-risque* en écrivant que le degré d'exposition d'une entreprise à l'étranger varie à la fois, selon la nature générale de l'investissement (conglomérat, investissement vertical ou horizontal) ou la nature spécifique de l'investissement (secteur d'activité, degré de technologie employée, répartition de la propriété)¹⁰. Pour illustrer les propos de cet auteur, on peut se référer aux exemples proposés par C.Babinet : celui de l'industriel implanté dans un pays, qui est lourdement exposé à la nationalisation ou à la destruction de ses actifs sur place, alors que l'organisme de prêt ne risque "que" le non-recouvrement de ses créances et l'exportateur le rétrécissement de son débouché¹¹. Quant à la différence de risque liée au type d'activité et au contexte : en Jordanie, au lendemain de la guerre du Golfe nous dit Babinet, un exportateur occidental de matériel militaire n'affrontait pas les mêmes aléas qu'un industriel de l'horlogerie ou un groupe d'ingénierie (la présence historique ou les réseaux personnels peuvent désamorcer le risque). Toutefois, ces derniers peuvent être pris de court par des phénomènes de rejet culturel ou religieux.

Ces exemples évoqués, nous terminerons cette courte présentation de la littérature consacrée au risque politique en évoquant les contributions d'A.Desta, M.Fitzpatrick et J.D.Simon.

Desta tout d'abord prolonge la réflexion sur *le risque politique* en montrant la nécessité, pour bien l'évaluer, de prendre en considération plusieurs variables : non seulement la dimension macro et micro-risque, mais également, et c'est là un élément particulièrement intéressant : la prise en considération de facteurs politiques et économiques externes qui peuvent influencer l'environnement national du pays considéré par l'investisseur¹². Ce détail aurait peut-être permis à un cabinet de consultants spécialisé d'éviter de placer dans la catégorie du risque minimal le Koweït et l'Arabie Saoudite pour son analyse de 1989-1990 (1 an avant la guerre du Golfe). Comme le précise toutefois C.Babinet, il s'agissait alors d'apprécier la stabilité politique des pays et non les risques extérieurs pesant sur eux¹³.

¹⁰D.A.Schmidt, "Analysing Political Risk", *Business Horizons*, vol 29-4, 1986, p.43-50, cité in T.Lepert, *Risques économiques et politiques : proposition d'un modèle de choix de type d'implantation à l'étranger*, Thèse de doctorat, Université de Paris IX Dauphine, 1991, p.31.

¹¹C.Babinet, *Le devoir de vigilance*, Denoël, 1992, p.214.

¹²A.Desta, "Assessing political risk in less developed countries", *The Journal of Business Strategy*, Spring 1985, p.40-53.

¹³C.Babinet, op.cit., p.226.

M.Fitzpatrick tout comme J.D.Simon, sont deux auteurs qui apportent à cette réflexion un complément utile d'informations : le premier s'étonne de ce que la littérature sur le risque politique reste focalisée sur les changements discontinus. Partant du principe que la politique est un processus continu plus qu'une série d'événements ponctuels, il estime possible d'améliorer la définition du risque politique en prenant en considération des variables de processus, plus que des variables événementielles. Quant à J.D.Simon, il souligne que pour qu'une théorie du risque politique parvienne un jour à émerger, il lui faudra prendre en considération la multitude d'acteurs, de situations et d'environnements qui affectent le risque politique¹⁴.

- Le risque-pays

Comme nous allons le constater, certains auteurs donnent une définition assez restrictive (au sens de "professionnellement orientée") du risque-pays.

Ils l'assimilent exclusivement à un risque de non-récupération de leurs créances, par des établissements de crédit, à la suite d'une intervention gouvernementale.

La notion trouve son application dans les pays où l'Etat joue un rôle prépondérant et agit :

- soit comme emprunteur direct
- soit comme garant d'une entité publique ou privée.

Elle concerne principalement une profession : les grandes banques mais aussi des Etats ou des organismes de financement internationaux, qui accordent des prêts de capitaux aux Etats, entreprises, institutions financières ou organismes publics ou privés¹⁵.

La notion de *risque-pays* apparaît au sein d'un secteur d'activité et dans un contexte historique bien particulier.

La "banclarisation" du risque-pays se développe en effet à la suite du premier choc pétrolier. A cette époque, les grandes banques assurent, grâce aux pétrodollars disponibles sur l'euromarché, le financement des déséquilibres des paiements des pays en voie de développement¹⁶. Toutefois, lorsqu'en juillet 1982, les taux d'intérêts américains dépassent les 20% par an et qu'au même moment le dollar franchit la barre des 7 francs (2 ans auparavant, il valait moins de 5F), pour des pays comme le Mexique qui remboursent leur dette extérieure en

¹⁴J.D Simon, "A theoretical perspective on political risk", *Journal of international business studies*, vol 15-3, 1984, p.123-143, cité in T.Lepert, op.cit., p.33.

¹⁵C.Vinhas Pereira, "Le Risque-Pays : Problématique et Systèmes d'évaluation", Thèse Paris IX-Dauphine, 1988, p.121-122.

¹⁶J.L.Terrier, "Une bibliographie", *Revue Française de Gestion*, Mai-Juin-Juillet-Août 1981, p.54.

dollars assujettis d'un taux d'intérêt lié à la monnaie américaine, c'est l'asphyxie¹⁷. Et lorsque en août 1982 les dirigeants de ce pays informent les institutions officielles qu'étant à cours de réserves, leur pays suspend le règlement du service de la dette, c'est la crise.

A partir de cette époque et pour essayer d'éviter que l'expérience ne se renouvelle, banquiers et universitaires vont s'intéresser au risque de blocage de fonds ou de pénurie de devises qu'ils vont appeler *risque-pays* ("*country-risk*" en Anglais)¹⁸. Ils en distingueront (tout en précisant qu'elles sont étroitement liés), deux composantes : *le risque souverain* et *le risque de transfert*¹⁹ et concevront des méthodes destinées à en évaluer les probabilités d'occurrence.

- *Le risque souverain* ("*sovereign risk*" pour les Anglo-saxons) traduit ainsi le risque, pour des organismes financiers internationaux, de voir le gouvernement d'un pays auquel ils ont accordé des prêts, refuser, ou être incapable d'honorer, ses obligations de paiement envers eux. Dans ce cas précis, le remboursement des prêts n'est pas lié aux performances d'un projet particulier.

Deux inconnues sont à l'origine de ce risque; elles peuvent se décliner sous la forme d'une double interrogation :

- est ce que le gouvernement possède les devises nécessaires pour payer? (est-il insolvable ou en situation d'illiquidité?)
- Est-ce que le gouvernement est décidé à payer²⁰?

Dans certains cas en effet, une crise politique ou économique peut placer un gouvernement dans l'incapacité de rembourser ses dettes. Mais dans d'autres, un gouvernement peut tout simplement décider de répudier sa dette externe, même s'il a la possibilité d'honorer ses engagements²¹.

C.Vinhas Pereira distingue 4 types de matérialisation du risque auxquels doivent faire face les euro-banquiers²². Ils constituent chacun un aspect du *risque souverain* :

- *le risque de défaillance* : il s'agit d'un retard de paiement des intérêts ou du principal. Ce risque se matérialise souvent pour des raisons techniques ou administratives. Mais cette défaillance a un caractère provisoire. Il existe d'ailleurs une clause des intérêts de retard dans les contrats;

¹⁷A.Simon, *Géopolitique et Stratégies d'entreprise : Créances et croyances*, Interfaces, 1993, p.29.

¹⁸C.Vinhas Pereira, op.cit.,p.121.

¹⁹J.Calverley, *Country Risk Analysis*, Butterworths, 1990, p.3.

²⁰J.Calverley, *ibid.*, p.3.

²¹J.D.Simon, "Political risk analysis for international banks and multinational enterprises", in R.L.Solberg ed, *Country Risk Analysis, A Handbook*, Routledge, 1992, p.127.

²²C.Vinhas Pereira, op.cit., p.125-126.

- *le risque de moratoire* : il est aussi appelé rééchelonnement de dettes. Ce risque consiste en un report des échéances du prêt. Dans ce cas, ni le montant du capital ni celui des intérêts ou les autres conditions du prêt ne sont modifiés;
- *le risque de renégociation* : dans ce cas précis, la situation est grave pour les institutions prêteuses, car la capacité à rembourser du débiteur est remise en question. Cette défaillance a un caractère durable. En outre, la renégociation entraîne la révision des conditions du contrat de crédit d'origine, notamment sur le principal et les spreads;
- *le risque de répudiation* : pour le prêteur, c'est le risque financier majeur. Dans ce cas, le débiteur ne reconnaît plus sa dette. On observe souvent cette situation lorsque survient une révolution et que le nouveau gouvernement refuse d'honorer les engagements des anciens dirigeants.

- *Le risque de transfert* ("*transfer risk*" en anglais) quant à lui traduit le risque, pour des organismes financiers internationaux, de voir des entités publiques ou privées étrangères être incapables d'honorer leurs obligations de paiement à leur égard.

Dans ce cas précis, la bonne volonté des bénéficiaires du prêt n'est pas en cause. L'origine du risque est à rechercher du côté de leur gouvernement, qui leur interdit de transférer des fonds hors du pays, ou les empêche d'obtenir les devises nécessaires pour le service de leur dette. Aussi, *le risque de transfert* ne nécessite pas de se trouver à l'étranger pour se manifester. Il peut survenir lors d'une transaction dans le pays d'origine d'un établissement de crédit, s'il s'avère que les causes de ce risque sont dues à la nationalité du bénéficiaire étranger d'un prêt.

A. M. Ciarrapico fait une synthèse du *Risque Souverain* et du *Risque de Transfert* en appelant de façon classique "*Risque-Pays*" : tout risque associé aux prêts garantis par l'Etat ou aux prêts directement consentis aux gouvernements étrangers²³. Elle ajoute toutefois une remarque qui mérite d'être ici mentionnée : selon ses observations, les banques ne font habituellement pas de différence entre le risque commercial et le risque souverain (risque-pays). Pour illustrer sa thèse, elle cite un exemple : celui des prêts commerciaux accordés aux banques privées chiliennes et non garantis par l'Etat. Dans cette affaire, les banques chiliennes ont été incapables de rembourser leurs dettes, ayant investi l'argent emprunté de façon inconsidérée. Les organismes créditeurs étrangers ont alors menacé le gouvernement chilien de rendre plus difficile son accès aux prêts internationaux s'il n'acquittait pas les dettes de ses banques privées. Le gouvernement de ce pays a finalement décidé de s'exécuter.

J. Calverley choisit d'ajouter à la notion de "*Risque-Pays*" telle qu'elle a pu être définie ci-dessus, celle de "*Risque-Pays Généralisé*" (*generalized country risk*)²⁴. Ce type de risque

²³A.M.Ciarrapico, *Country Risk*, Dartmouth publishing Company Limited, 1992, p.4-5.

²⁴J. Calverley, op.cit., p.4.

implique selon lui des facteurs de nature politique (désordres internes, discrimination contre les entreprises étrangères) ou économique (dévaluation ou récession majeures, etc.) qui peuvent avoir une incidence sur la solvabilité d'une entité débitrice privée.

Calverley estime que les organismes bancaires sont plus vulnérables au *risque souverain/de transfert* qu'au *risque généralisé*, ce qui n'est pas le cas des firmes multinationales.

Ses arguments sont les suivants :

- pour les banques : *le risque-pays généralisé* ne devient préoccupant que lorsqu'elles ouvrent une agence dans un pays étranger. Dans une situation de prêt simple au secteur privé, ce type de risque est moindre. S'il peut à l'évidence toucher durement leur portefeuille, ce dernier est souvent restreint dans

la plupart des pays en voie de développement. Et dans les pays où ce n'est pas le cas, le gouvernement accepte généralement d'honorer les dettes du secteur privé (cf. l'exemple des banques chiliennes cité plus haut par A.M.Ciarrapico);

- pour les firmes multinationales : *le risque-pays généralisé* est crucial. Si l'on compare le *risque de transfert* et le *risque-pays généralisé* : le premier type de risque peut empêcher une multinationale d'enregistrer des bénéfices; mais son horizon d'investissement à long terme lui permet généralement d'attendre que le pays sorte de la crise. Dans le cas du *risque-pays généralisé*, la détérioration des conditions politiques ou économiques peut parfois occasionner de lourdes pertes et éliminer tout espoir de faire des bénéfices.

- Le risque-pays ou risque d'environnement général des affaires

La distinction que fait J.Calverley entre *risque-pays* et *risque-pays généralisé* nous conduit tout naturellement à évoquer les remarques faites par plusieurs auteurs sur le caractère artificiel de la distinction établie par certains experts entre le *risque-pays* et le *risque politique* :

C.Schmidt écrit ainsi : "une crise économique peut engendrer des changements politiques, tandis qu'un bouleversement politique s'accompagne le plus souvent de changements économiques"²⁵. S.de Coussergues écrit de la même manière : "risque politique, risque économique et risque de crédit sont le plus souvent imbriqués. L'instabilité politique se répercute sur la situation économique et financière d'ensemble, d'où un risque de crédit qui s'accroît : les crises économiques provoquent souvent des changements de régimes politiques. D'où la nécessité d'approches globales"²⁶. C.R.Kennedy fait une remarque qui va dans le même sens : "Since sociopolitical and economic phenomena are highly interrelated and often inseparable, [...] these

²⁵C.Schmidt, op.cit.,p.16.

²⁶S.de Coussergues, *Gestion de la Banque*, Dunod, 1992, p.202-203.

two terms (political risk and country risk) are conceptually interchangeable"²⁷. B.Marais précise enfin : "dans la littérature du risque-pays, les auteurs ont souvent tendance à séparer risque socio-politique et risque économique-financier. [...] En fait, les deux domaines évoqués ci dessus, non seulement apparaissent comme complémentaires (car une mesure économique possède en général une dimension politique et réciproquement une décision politique a une incidence économique), mais aussi comme interdépendants"²⁸. Et pour illustrer l'interdépendance des facteurs de risque, Marais évoque le cas de l'Argentine. Selon lui, les résultats catastrophiques de l'économie ont poussé le régime militaire à s'engager dans la guerre des Malouines. Cette guerre a entraîné à son tour la chute des militaires et le démarrage d'une nouvelle politique économique lors de l'élection de R.Alfonsin.

La volonté de ne pas considérer de façon séparée le risque politique et le risque économique ou financier entraîne B.Marais à parler alors de "risque-pays". Il propose donc la définition suivante : "le risque-pays peut se comprendre comme le risque de matérialisation d'un sinistre résultant du contexte économique et politique d'un Etat étranger dans lequel une entreprise effectue une partie de ses activités [...]. Risque de perte, mais aussi opportunité de gain."

C'est cette définition que nous retiendrons en partie, tout en faisant un certain nombre de précisions complémentaires sur l'évolution de l'économie mondiale. Elles nous permettront de comprendre les difficultés d'interprétation auxquelles se heurtent les lectures économiques ou géopolitiques classiques, ainsi que la mise en oeuvre des politiques publiques (aménagement du territoire, sécurité, etc.) ou des politiques générales d'entreprises. Elles nous aideront ainsi à dépasser les interprétations traditionnelles du risque-pays.

B - Une nouvelle économie "immatérielle" et "hanséatique"?

Le monde apparaît chaque jour un peu plus difficile à lire. Il offre à l'observation deux aspects contrastés :

- d'un côté il révèle une tendance très forte à la mondialisation ("globalisation" en anglais) et à la constitution d'ensembles régionaux, induits par l'avènement d'une économie dont les principaux agents (EMN, opérateurs financiers) parviennent à s'affranchir des contraintes nationales;
- de l'autre, il révèle une tendance au repli socio-politique et/ou à la fragmentation des territoires nationaux, induits par les blocages ou les chocs domestiques initiés ou subis par des acteurs enclavés dans leurs limites.

²⁷C.R.Kennedy, *Managing the international business environment : Cases in political and country risk*, Prentice Hall, 1991, p.2.

²⁸B.Marais, *Le Risque-Pays*, PUF, 1990, p.9.

Pour déchiffrer et pratiquer ce "nouveau monde"²⁹, il apparaît aujourd'hui nécessaire de penser les politiques publiques ou les politiques générales d'entreprise, dans le cadre d'une nouvelle forme d'économie mondiale dont les caractéristiques principales sont porteuses de nouvelles formes d'incertitudes ou de risque-pays.

- Les enjeux du savoir

La nouvelle économie mondiale repose tout d'abord sur la maîtrise de trois domaines de recherche/développement : électronique, biotechnologies et matériaux composites³⁰. Si toutefois les technologies combinatoires (informatique-télécommunication, informatique-biologie, etc.) issues de cette troisième révolution ont un champ d'application immense dans la sphère de la production, leur diffusion peut se trouver accélérée ou bloquée par un corps social insuffisamment formé, et des organisations inadaptées³¹.

La troisième révolution industrielle modifie en profondeur les conditions de la concurrence internationale. Elle favorise les Etats ou les entreprises dont le potentiel de recherche/développement et les capacités de financement sont élevés. Dans les nouvelles productions, le contenu intellectuel tend à prendre le pas sur le contenu "matériel" comme le prouvent les exemples suivants : le montage d'un circuit électronique mobilise aujourd'hui 2% de matières premières et 98% d'intelligence³². On retrouve cette donnée dans les secteurs de production les plus traditionnels : le prix du beurre dépend pour environ, d'1/4 de travail stricto sensu, les 3/4 restants correspondant à des activités tertiaires (R&D sur les semences, aliments, gestion des stocks, publicité, marketing, etc.); de même, le coût d'une automobile dépend de moins en moins de celui de la tôle ou du plastique utilisé ou des coûts salariaux du personnel de base, mais de plus en plus des dépenses effectuées par son fabricant en R&D, ingénierie de conception et de design, publicité, marketing, services financiers³³.

²⁹C'est le titre d'un livre de P.Lellouche (Grasset, 1992) dont le sous-titre : " *De l'ordre de Yalta au désordre des Nations*" - est particulièrement évocateur.

³⁰J.Y Carfantan, *Le Grand Désordre du Monde*, Seuil, 1993, p.146.

³¹H de Jouvenel, "La société française à l'horizon 2010, *Futuribles*, Avril 1994, p.63.

³²J.Y Carfantan, op. cit., p.148.

³³Exemples cités par H de Jouvenel, op.cit., p.57. La part croissante occupée par le contenu intellectuel dans la production explique aujourd'hui l'évolution de l'emploi et des salaires dans les économies industrialisées. Si l'on prend le cas des Etats-Unis, dont les entreprises, en raison de la grande *flexibilité* du marché du travail, ont pu rapidement restructurer leurs opérations autour de cette nouvelle donne ("tertiairisation"), les bons résultats en matière de création d'emplois (8,5 millions de nouveaux emplois créés entre 1992 et 1996) et de taux de chômage (5,5% en 1996) annoncent ailleurs une tendance lourde destinée à se propager. Ce sont en effet les services aux entreprises (bureaux d'études, société de surveillance et de maintenance, informatique...) et aux particuliers (soins médicalisés à domicile, missions éducatives...) qui ont été créateurs d'emplois. Mais dans cette situation, seules les populations très qualifiées semblent avoir pleinement bénéficié du mouvement. L'économie américaine ne paraît en effet capable que de créer des emplois aux deux extrémités de l'échelle des salaires : d'un côté, des professionnels très qualifiés (directeurs, cadres administratifs, professions scientifiques et techniques) dont les rémunérations ne cessent d'augmenter et de l'autre, des populations peu ou pas qualifiées dont les émoluments

Ce basculement des facteurs de compétitivité liés à la maîtrise de l'immatériel est en outre accentué par le décalage entre la sphère de l'économie réelle (symbolisée par la masse des richesses, des biens et services produits et échangés) et l'expansion de l'économie monétaire et financière (symbolisée par le volume des opérations de couverture, d'arbitrage et de spéculation sur les marchés).

Ce décalage est la résultante d'une combinaison de 4 éléments : la déréglementation, la désintermédiation, le décloisonnement des marchés nationaux (les "3 d") et l'évolution technique;

- la déréglementation tout d'abord : portée par l'idéologie libérale dominante et par la réhabilitation de la concurrence, elle a assoupli les règles régissant les mouvements internationaux de capitaux;

- la désintermédiation ensuite : effaçant les frontières entre intermédiaires financiers, elle a permis un développement du financement direct et de l'innovation (titrisation et multiplication de nouveaux instruments : options, futures, etc.);

- le décloisonnement des marchés nationaux également : imposé par l'internationalisation croissante des opérations financières, il a favorisé la constitution d'un marché mondial des capitaux (réalisé tout d'abord de façon indirecte par la croissance du marché de l'eurodollar et des eurodevises, puis de façon directe);

- l'évolution des techniques enfin (informatique, télécommunications) : elle a rendu l'information disponible sans délai et à un moindre coût, autorisé les montages financiers les plus sophistiqués, ainsi que des transactions incessantes se nourrissant des plus petites différences.

La combinaison des ces 4 éléments : déréglementation, désintermédiation, décloisonnement et évolution technique, a engendré l'existence d'un marché "global" des capitaux, dont l'efficacité est à tout moment susceptible d'être compromise par l'incertitude entourant les fluctuations de certains prix (taux de change, taux d'intérêt, prix des actifs) et les comportements des intervenants (propension à l'autoréférence aboutissant à une polarisation des anticipations)³⁴. Ces facteurs sont aujourd'hui porteurs de *risques-pays* (cf. infra l'exemple du Mexique) dont les conséquences, par le jeu des multiples interrelations des marchés nationaux peuvent être vectrices de *risques de système*.

leur permettent tout juste de survivre. Pour illustrer le phénomène, on peut citer le cas d'Albuquerque, capitale de l'Etat du Nouveau-Mexique dont l'économie a profité du boom de l'électronique (Intel y est installé). En 1995, sur les 15500 emplois créés, 6000 étaient des postes d'ingénieur, d'informaticien ou de cadre de l'industrie des semi-conducteurs payés entre 50.000 et 80.000 dollars par an; 6200 se situaient au bas de l'échelle des salaires, in I.Lesniak, "Aux Etats-Unis, la job machine tourne à plein", *L'Expansion*, du 2 au 14 Mai 1996, p.86-91. Pour compléter l'analyse du phénomène, on lira P.Krugman, "L'Europe sans emploi, l'Amérique sans le sous", *Futuribles*, Septembre 1995.

³⁴J.L.Lespès, "Le Risque de Système", in J.M.Siroën (sous la direction de), *Finances Internationales*, Armand Colin, Paris, 1993, p.232-234.

Ces nouveaux développements : 3ème révolution industrielle et globalisation financière consacrent l'installation d'une nouvelle forme d'"économie de l'immatériel" et sont porteurs de profonds bouleversements.

Ils ont tout d'abord des conséquences négatives pour les économies qui dépendent exclusivement des ressources primaires disponibles aujourd'hui, par le jeu de la concurrence ou du progrès technologique, à des coûts peu élevés. Ils soumettent en outre tous les pays et leurs populations à une nouvelle division du travail qui, par le jeu des investissements et des alliances d'entreprises, transcende les frontières physiques et exclut ou intègre à l'échelle des besoins, les individus ou les lieux d'implantation qui peuvent être fonctionnalisés (pôles industriels, financiers et de recherche où se concentrent main d'oeuvre peu salariée, opérateurs et concepteurs bien payés) et ceux qui ne le sont plus (PMA, banlieues sinistrées, ghettos, périphéries désertifiées de métropoles régionales, où se côtoient chômeurs et laissés pour compte du progrès). Ils consacrent l'apparition d'une nouvelle géographie économique marquée par la dilution des contrôles et la mise en question des territoires réglementaires et des acteurs traditionnels porteurs de sens³⁵ et de légitimité (Etats Souverains, OIG, etc.).

Ces tendances lourdes s'inscrivent dans un mouvement amorcé à l'échelle de la planète. Ce mouvement voit la nouvelle centralité de l'économie mondiale s'établir par les villes³⁶ ou les régions et non plus à l'échelle des pays.

- Une nouvelle Hanse

Cette phase "*hanséatique*"³⁷ de l'économie mondiale a été (et reste) stimulée par la stratégie des grandes entreprises et des opérateurs financiers de la Triade. La mondialisation de

³⁵On lira sur le thème l'ouvrage de Z.Laïdi, *Un monde privé de sens*, Fayard, 1994 et on relira avec profit les remarques que formulaient dès 1979 B.Badie et P.Birnbaum sur le devenir de l'Etat, in *Sociologie de l'Etat*, Grasset & Fasquelle.

³⁶Signalons tout de même un ralentissement dans la croissance des mégapoles de la planète. Ce phénomène n'engendre cependant pas de ralentissement dans le processus d'urbanisation. Simplement, les populations quittant le milieu rural préfèrent s'installer dans des agglomérations dont les plus modestes comptent au minimum 1 million d'habitants (il devrait y en avoir plus de 500 en l'an 2000), in M.Hager et J.Bartholet, "Megacities", *Newsweek*, June 10, 1996, p.46. Signalons également le développement de métropoles semi-rurales capables de faciliter la rencontre entre scientifiques et industriels autour de *techno-parcs* ou *technopôles* et d'attirer des populations très qualifiées dans un cadre de vie relativement privilégié.

³⁷L'expression est de R.Petrella, in "Vers un techno-apartheid global", *Manière de voir* n°18, Mai 1993, p.30-33. Elle fait référence à la réalité historique suivante : au milieu du 12ème siècle, se constitue la célèbre Hanse, où sont fédérés les marchands des villes côtières et fluviales, du Zuydersee à la Livonie. Dans leurs 4 comptoirs principaux de Novgorod, Bergen, Bruges et Londres, les Hanséates élisent des Anciens qui régissent leurs enclos, y jugent les différends et représentent tous les marchands auprès des autorités locales [...]. En 1356, les villes allemandes disposées à le faire, créent une "Hanse des villes" (10 ans renouvelables) dans le but de protéger en commun leurs marchands. Cette solidarité entre les villes fait sentir sa puissance en Europe du nord du 14ème au 17ème siècle, mais les quelques 200 villes - dont 70 assez importantes - qu'elle réunit, ne veulent nullement se fédérer, in R.Fossaert, *Le Monde au 21ème siècle*, Fayard, 1991, p.50 et 57. La succession des primautés urbaines s'ouvre avec la prépondérance de Venise en 1350, la domination d'Amsterdam en 1650 et s'achève en 1750 avec l'affirmation de la supériorité de Londres qui est la capitale d'un Etat National avec son marché, in

leurs opérations a été facilitée par le processus général de déréglementation (finance, transports, télécommunications) des années 80 et l'implosion de l'empire soviétique. Leurs stratégies ont en retour organisé l'activité économique de la planète autour d'une logique de réseaux dont les têtes se concentrent au sein de conglomérats industriels et financiers, et dont les noeuds se répartissent entre plusieurs archipels de villes-régions.

Ces réseaux, capables d'associer ou de mettre en concurrence les territoires et les individus à l'échelle de la planète, transcendent le cadre traditionnel de l'Etat. Ils intègrent les lieux et les populations dont ils peuvent fonctionnaliser les productions pour asseoir leurs stratégies globales, tout en évitant ceux dont les caractéristiques ne leur conviennent pas. Aujourd'hui toutefois, la "main invisible" de l'économie semble avoir des difficultés à gérer cette situation. Comme le rappelle E.Baye, "les investissements réalisés grâce au secteur privé ne correspondent pas nécessairement à un optimum du point de vue de l'allocation spatiale et sectorielle des ressources"³⁸.

Cette inadéquation en matière de répartition espace/hommes/ressources pèse sur la cohésion sociale de tous les pays. Elle est un facteur potentiel de *risque-pays* et s'exprime de la façon suivante :

- A l'échelon de la planète, les 3 pôles urbains de New-York, Londres et Tokyo accueillent ainsi le siège social de 80% des plus grandes sociétés financières et industrielles; plus de 2/3 des transactions financières de la planète s'y négocient³⁹.

On retrouve cette concentration des activités économiques à l'échelon de l'Europe occidentale, sur un axe de développement qui passe par Londres - Bruxelles - Francfort - Milan. Ces flots de développement regroupent jusqu'à 2/3 des dépenses publiques de recherche/développement communautaire et nationale. Ajoutons encore que 90% des actions de coopération scientifique et technologique de l'Union Européenne y sont réalisées, dans les domaines de l'Intelligence Artificielle, des Biotechnologies, de l'Aéronautique et de l'Espace. Précisons enfin que les sièges des principales entreprises européennes sont localisées dans une dizaine de villes seulement⁴⁰.

Pour illustrer les effets de cette concentration des activités et des hommes à l'échelle d'un pays européen, il suffit d'évoquer le cas de la France : la croissance de pôles économiques autour

M.Rapoport, "D'un centre à l'autre : les basculements de l'histoire", *Sciences Humaines* n°14, Février 1992, p.28.

³⁸E.Baye, " Le Buffle et le conteneur", *Economie et Humanisme*, n°332, Mars 1995, p.85.

³⁹Saskia Sassen, *The Global City*, NY, London, Tokyo, Princeton Univ Press, Princeton, 1991, cité in R.Petrella, "Vers un techno-apartheid global", *Manière de voir* n°18, op.cité, p.31-32.

⁴⁰Ibid.

de villes-régions (Paris-Ile de France, Lyon-Rhône-Alpes) et les phénomènes induits de "rurbanisation", se traduisent par une désertification croissante du territoire (25% du territoire à l'abandon). Un document d'étape réalisé par la DATAR en Avril 1994 révèle d'ailleurs que si la tendance devait se poursuivre, en l'an 2000, 90% de la population française vivraient sur 10% du territoire. Un commentaire complétait l'analyse : "Il en résultera alors un déséquilibre fortement préjudiciable au pays"⁴¹.

- A l'échelon de l'Asie Orientale, la croissance économique d'un espace qui représente aujourd'hui 25% de la richesse mondiale se fait également par l'intermédiaire de plusieurs métropoles. L'économie de Hong-Kong entraîne ainsi aujourd'hui à sa suite les Zones Economiques Spéciales (ZES) du delta de la rivière des perles (Shenzen, Zuhai, Shantou) dans la province du Guangdong (RPC). Ces villes et leurs périphéries immédiates concentrent les zones industrielles, technologiques ou d'exportation spéciales, la main d'oeuvre, les consommateurs et les administrations⁴². Elles sont devenues, pour certaines d'entre elles (Tokyo, Hong-Kong, Singapour) des places financières d'envergure mondiale sinon régionale.

Ajoutons enfin que les projets de développement économique par les régions ou les métropoles, font de nombreux adeptes en Asie de l'Est : certains territoires d'Asie du Sud-Est comme Medan (Indonésie), Penang (Malaysia) et Phuket (Thaïlande) envisagent depuis 1992 de développer leurs relations, sur le modèle du triangle (ou pôle) de croissance Singapour-Riau-Johor. Au Japon, des projets sont évoqués pour constituer une zone économique de l'Asie du Nord-Est regroupant les villes russes de Nakhodka, Khabarovsk, Vladivostok, avec la ville Japonaise de Niigata⁴³. D'autres idées de regroupement sont avancées comme le projet chinois associant le Yunnan, une partie du Laos et du Viêt Nam ou encore le projet du delta de la rivière Tumen censé générer une dynamique entre la Mandchourie chinoise, la façade russe du Pacifique et la péninsule coréenne.

Plusieurs obstacles politiques se dressent toutefois devant ces derniers projets : l'incertitude concernant le devenir du régime nord-coréen, l'évolution de la situation en Russie et en particulier dans le district du Primorié (Vladivostock), la méfiance de Pékin à l'égard d'une dynamique centrifuge pour ses provinces du Nord-Est (Heilongjiang et Jilin) et le peu d'empressement actuel des investisseurs attendus⁴⁴ (Coréens du Sud et Japonais)

⁴¹*Débat National pour l'aménagement du territoire*, Document d'étape DATAR, Documentation Française, Avril 1994, p.12.

⁴²E.Baye, " Le Buffle et le conteneur", op.cit., pp.82-83.

⁴³K.Ohmae, "Putting global logic first", *Harvard Business Review*, Jan-Feb 1995, p.119.

⁴⁴E.Baye, op.cit., p.85.

- A l'échelon d'un pays comme le Viêt Nam⁴⁵, cette tendance à la concentration urbaine des activités économiques est renforcée par le poids déjà occupé par les 2 métropoles régionales du Nord et du Sud.

Sur la carte des investissements étrangers au Viêt Nam en Mai 1995, Hô Chi Minh Ville figure ainsi dans le Sud en première place avec 422 projets pour un capital total de 4 milliards 500 millions US\$ et Hanoi dans le Nord en deuxième place avec 185 projets pour un capital total de 2 milliards 500 millions US\$⁴⁶. Signalons ici la force d'attraction de la métropole sudiste (qui n'est pas faite pour atténuer la rivalité avec Hanoi) et la réalité du "triangle" de croissance qui s'y développe. La plupart des grandes sociétés étrangères ont en effet investi massivement dans les provinces périphériques : 38 projets pour un montant de 596 millions de dollars à Ba Ria-Vung Tau, 106 projets pour un capital total de 1 milliard 27 millions de dollars à Dong Nai et 43 projets représentant un capital de 339 millions de dollars à Song Be.

Toutefois, lorsque l'on s'éloigne approximativement de 150 ou 200 kilomètres (à vol d'oiseau) de ces deux pôles de développement (Hanoi, HCMV), on trouve alors des situations forts différentes: Yen Bai dans le Nord où l'on recense 2 projets d'investissement pour un capital total de 4,6 millions US\$ et Soc Trang dans le Sud où l'on dénombre 1 projet d'investissement, pour un capital total de 776000 US\$⁴⁷. Quant au Centre géographique du Viêt Nam, malgré le projet de triangle de croissance tiré par Da Nang, il demeure le point de rupture potentiel entre les 2 parties du pays. Si l'on compare les intentions d'investissement direct étranger dans le pays depuis 1988, le constat est le suivant : sur un total de 11 milliards 86 millions US\$, le Centre ne fait l'objet que de 390 millions d'intentions d'investissement⁴⁸. Ce montant est prévu pour un projet de création de zones industrielles à Danang et, à la frontière entre les provinces de Quang Nam et de Quang Ngai, à Chu Lai où les installations aéroportuaires laissées par les Américains doivent être restaurées⁴⁹.

Pour certains analystes, la valorisation de la position intermédiaire du Centre géographique vietnamien est ainsi un enjeu essentiel. La double métropolisation du territoire à partir des capitales du Nord et du Sud risque, selon eux, de transformer le Centre en une simple marche et un lieu de confrontation à la périphérie des 2 systèmes spatiaux dominants avec les conséquences possibles de partition économique et de mise en danger de l'unité du pays⁵⁰.

⁴⁵Le Viêt Nam est le pays que l'auteur de cet article a choisi pour illustrer ses propositions de thèse sur le risque-pays.

⁴⁶Source SCCI (CECI), in *Vietnam Economic Times*, May 1995, p.10.

⁴⁷Ibid.

⁴⁸*Economist Intelligence Unit*, Country Report, 1st Quarter 1995, p.13.

⁴⁹*MOCI*, 27 Avril 1995, p.65.

⁵⁰*Asie du Sud-Est et Océanie*, sous la direction de R.Brunet, Belin/Reclus, 1995, p.210.

Cette notion de réorganisation de l'économie mondiale autour de villes-régions ne doit pas faire oublier un élément important, facteur de risque : à l'intérieur même de ces "flots de prospérité" coexistent des situations extrêmement contrastées qui sont sources de *risque-pays*. Elles sont dues en grande partie à l'incapacité de l'Etat à faire face à lui seul aux grandes manoeuvres d'un certain nombre d'acteurs dont les activités ont été libérées des contraintes nationales.

La coexistence et l'imbrication simultanée de jeux d'acteurs, d'effets de flux (krachs boursiers, immigration, pollution, etc.) et de logiques bornées ou transnationales (terrorisme, trafic de drogue, etc.) aboutit parfois à l'existence d'aires, véritables "zones grises"⁵¹ où les investisseurs traditionnels, quand ce n'est l'Etat de droit, ne pénètrent pas ou plus. "*L'économie-monde en réseaux*" en sécrète de nombreuses, qui rejette à la périphérie de son système tous les éléments (Etats, régions, villes, individus) ne concourant pas à l'expansion de marchés désormais planétaires. Elle complexifie les lectures géographiques traditionnelles et réductrices "Nord-Sud", "Centre-Périphérie", "Triade" (Europe, Etats-Unis, Japon), "Pays", pour incorporer à la périphérie marginalisée de ses Centres d'impulsion, des éléments qui participent territorialement du Centre, et au Centre du Centre, des éléments qui participent territorialement de la périphérie géographique.

Ainsi dans le premier cas, le nombre d'adultes et d'enfants illettrés non vaccinés, sans domicile fixe, en situation de malnutrition contribue à faire de certains lieux des Etats-Unis (Harlem, Bowery), abandonnés des investisseurs et de la loi, des périphéries marginalisées des Centres d'affaires (trade and financial district de Manhattan) comme le sont de nombreux Etats de l'Afrique sub-saharienne. A l'inverse, certains lieux de la périphérie du Centre - (ghettos ethniques) comme Little Italy ou les Chinatowns du monde entier, abandonnés de la loi mais non des "investissements informels" réalisés avec le Centre par les mafias ou les diasporas s'en disputant le contrôle, ou encore certains lieux comme Ho-Chi Minh Ville (Viêt Nam) en raison des flux d'investissement et d'information aujourd'hui concentrés sur eux par les principaux agents de l'économie mondiale - ces lieux qui ne s'inscrivent plus dans une logique de développement

⁵¹L'expression "zone grise" trouve son origine dans le vocabulaire du contrôle aérien. Elle fait référence aux secteurs du ciel se trouvant aux confins du rayon d'action efficace des radars, et non couverts par leur balayage. A l'automne de l'année 1992, un nouveau concept fait son entrée dans le rapport annuel de la commission de la défense de l'Assemblée Nationale : celui de "zone grise", qui accède au rang de menace majeure. Le Rapport sur la loi de programmation militaire 1992-1994 du 20/12/92 fait état du concept : des régions devenues inaccessibles et hostiles à toute pénétration, dans lesquelles aucun gouvernement n'est en mesure de contrôler la situation ou de faire appliquer les règles minimales du droit. Peu à peu abandonnées à elles-mêmes, des zones entières risquent de se fermer définitivement et sombrent dans une anarchie tragique pour les populations. L'intégration du concept dans un tel document est un événement : il est sans précédent, car il désigne un danger stratégique certes, mais non militaire, comme intéressant la défense de la France. Les auteurs qui ont développé le concept entre 1989-1990 par rapport aux problèmes de sécurité, appartiennent au *Centre de Recherches sur la Violence Politique* de l'*Institut de Criminologie de Paris, Université Panthéon-Assas, Paris II*. X.Rauber l'a adopté pour désigner : les territoires échappant à tout contrôle étatique, où sévissent des entités criminelles à mi-chemin entre le "politique" et le "droit commun", in *Les Superpuissances du Crime*, Plon, 1993, p.33-34.

territorial homogène, se voient incorporés à la périphérie intégrée du Centre de l'économie-monde et plus proche du Centre que ne peuvent l'être maintenant Limoges ou Saint-Etienne?

Dans ce nouveau contexte mondial, l'élaboration de politiques publiques, mais également de politiques d'investissement ou d'exportation sont autant de problème délicats à résoudre. Pourtant, la prise en compte de la nature particulière de ce nouveau monde, permet d'en faciliter la lecture et la pratique.

Ces opérations de contextualisation nécessitent toutefois la définition de nouvelles propositions théoriques et méthodologiques. Elles devraient permettre aux décideurs de mieux appréhender les risques ou les opportunités liés à leurs projets, en dépassant la "lecture pays" (lecture économique et géopolitique classiques) et en les replaçant dans la double perspective de la *vision micro et macroscopique*. Ces derniers pourront ainsi négocier les écueils auxquels ils sont quotidiennement confrontés, comme l'illustrent les exemples qui suivent.

II - Illustrations et Niveau de Choix

A - Risque-pays, Risque Opérateur et Risque Domestique

- Le risque-pays au Mexique

Entre 1993 et 1995, un certain nombre d'investisseurs, d'institutions financières et de gouvernements occidentaux, découvrent que le Mexique, malgré les perspectives radieuses d'intégration dans l'Accord de Libre Echange nord-américain (ALENA), pouvait être "un pays à risque".

Il faudra pourtant attendre le mois de Septembre 1995 pour que la revue américaine *Fortune*, dont les analystes avaient fait l'apologie de "*marchés émergents*" comme le Mexique, constate le fait suivant : "What's certain in retrospect is that the rise of the narcotraficos had more to do with Mexico's ensuing economic crisis than is generally recognized"⁵².

Dans le cas du Mexique, ce n'est pas seulement cet élément, mais plutôt la combinaison complexe de facteurs intellectuels, économiques, politiques et sociaux, internes et externes au pays, qui est à l'origine de la crise de 1994-1995.

⁵²H.Hurt III, "It's time to get real about Mexico", *Fortune*, 4 Sept 1995, p.72.

- *Le contexte intellectuel* tout d'abord. Contenu dans la notion de "*consensus de Washington*", il joue un rôle très significatif sur l'adoption, par le gouvernement mexicain, de certaines mesures économiques.

Cette expression, conçue par J. Williamson, de l'"Institute for International Economics" renvoie, selon H. Guillen Romo, à "plusieurs domaines, dans lesquels les politiciens de Washington et les technocrates des institutions financières internationales sont complètement d'accord à propos des politiques économiques que les pays fortement endettés d'Amérique Latine doivent suivre. Le consensus, qui semble également avoir l'appui inconditionnel de la majorité des économistes des universités américaines, touche les domaines suivants : discipline fiscale, libéralisation financière, taux de change, libéralisation du commerce, investissement étranger direct, privatisation et dérégulation"⁵³.

Les investisseurs institutionnels raisonnant selon les critères de la théorie micro-économique des décisions financières⁵⁴ (diversification internationale des portefeuilles), il n'est pas étonnant qu'entre 1990 et 1994, ils aient totalement ignoré les variables qui ne rentraient pas dans leurs modèles.

Pourtant, comme l'écrit P. Krugman, "macroeconomists with expertise in the macroeconomics of developing countries were issuing clear warnings about excessive euphoria, which Wall Street simply shrugged off, as early as the beginning of 1993"⁵⁵. D'autres auteurs comme X. Raufer, s'inquiétaient déjà de la fragilité de la situation politique et sociale de certains pays comme le Mexique : "...la situation est moins grave en Colombie où les cartels affrontent l'Etat, qu'au Mexique, où les organisations criminelles sont dans l'Etat"⁵⁶.

Malgré ces signaux, dans la communauté intellectuelle aux Etats-Unis entre 1990 et 1993, "anyone who tried, two or three years ago, to express even mild skepticism about the prospects for developing countries, knows how difficult it was to make any impression on either business or

⁵³H. Guillen Romo, "Le consensus de Washington au Mexique", *Economies et Sociétés*, Série MP 9, Janvier-Février 1994, p.378.

⁵⁴Il est à noter que de nombreux fonds d'investissement ou de pensions opèrent suivant des stratégies de type "*top-down*". Elles consistent à effectuer des *arbitrages de portefeuille* d'abord par zones, puis par pays et enfin par catégories de marché, in G. Longueville, *Lettre de Conjoncture de la BNP*, Mars 1995, p.8. J.C Cosset et J.M Suret indiquent cependant que les gérants de portefeuille n'ont pas l'habitude de considérer l'impact du *risque politique* sur les performances des actifs dont ils ont la responsabilité, un phénomène qui, selon les 2 auteurs, les prive de gains significatifs, in "Political Risk and the benefits of international portfolio diversification", *Journal of International Business Studies*, second quarter, 1995, p.301-318.

⁵⁵P. Krugman, "Dutch tulips and emerging markets", *Foreign Affairs*, July/August 1995, p.36.

⁵⁶X. Raufer, *Les Superpuissances du crime*, op.cit., p.61-70.

political leaders. Views contrary to the immense optimism of the time were treated not so much with hostility as bemusement. How could anyone be so silly as to say these gloomy things?"⁵⁷.

- *Le contexte politico-économique* ensuite : le désarmement douanier (libéralisation commerciale) auquel est tenu de procéder le Mexique pour intégrer l'ALENA, couplé à une politique d'ancrage nominal du peso sur le dollar destinée à endiguer l'inflation, favorise les importations dans le pays en réduisant leur coût et pénalise les exportations au détriment du Mexique et au profit des Etats-Unis.

Afin de financer son déficit courant, le gouvernement mexicain a recours alors de façon massive aux capitaux étrangers : la fin des années 1980 voit ainsi le développement des *maquiladoras* dans la zone frontière avec les Etats-Unis, puis en 1993, une augmentation très significative des capitaux volatils de court terme dans le financement du déficit extérieur : en un an, ils passent de 50% à 75% du total⁵⁸. Pour des raisons de politique intérieure, le gouvernement mexicain choisit également de mener une politique monétaire laxiste. Par le biais du crédit, il entend en effet favoriser le développement de la consommation de masse des classes moyennes urbaines (le but est de contenir leurs revendications et de gagner leurs suffrages) et des investissements privés.

Mais ces choix de politique économique, sur lesquels se greffent des éléments perturbateurs internes et externes au pays compromettent assez rapidement l'équilibre fragile sur lequel repose la croissance mexicaine depuis la fin des années 80.

De fait, dans la première moitié des années 90, cet équilibre vole en éclat sous la pression combinée de plusieurs événements de nature politique et économique : la remontée des taux à long terme aux Etats-Unis (les obligations américaines deviennent plus attractives), l'assassinat d'un candidat pressenti pour succéder au Président Salinas et le déclenchement d'une insurrection armée dans le Chiapas. Ces 3 événements provoquent une première fuite des capitaux. A ces événements s'ajoute un autre élément préoccupant : la dégradation des paiements courants ne cesse de s'aggraver en raison de la détérioration de la balance commerciale et finit par entraîner, en 1993, une chute de la croissance et une progression considérable du chômage.

Les autorités mexicaines se trouvent alors confrontées à un dilemme⁵⁹ : soit elles dévaluent le peso pour rendre les coûts des productions locales plus compétitives; mais en raison de l'importance qu'a placée le gouvernement sur la stabilité de sa monnaie, la décision risque d'entamer sa crédibilité; soit elles refusent la dévaluation et la croissance faible et choisissent de

⁵⁷P.Krugman, op.cit., p.36.

⁵⁸S.Trouvelot, "Mexique : le miracle n'était qu'un mirage", *Alternatives Economiques*, Juin 1996, p.42-44.

⁵⁹P.Krugman, op.cit., p.42.

redonner un coup de fouet à l'économie en encourageant la dépense publique. C'est la deuxième solution qui, pour cause d'élection présidentielle en gestation, l'emporte (C Salinas de Gortari refuse de ternir la fin de son mandat par une décision monétaire jugée honteuse).

Le résultat se traduit alors par une perte de crédibilité et un processus de crise qui est désormais familier : parce que les investisseurs pensent que le peso va être dévalué, ils exigent une hausse des taux d'intérêt pour détenir des actifs libellés dans la monnaie mexicaine. La nécessité de payer ces intérêts élevés et leur impact sur une économie déjà déprimée, incitent le gouvernement à abandonner sa politique de taux de change fixe (le président Zédillo, candidat élu du PRI le 21 août 1994, admet le principe d'une dévaluation de 15% du peso en décembre 1994). Malgré cette intervention, la monnaie nationale reste surévaluée par rapport au dollar et très vite, un mouvement de défiance, renforcé par une recrudescence de la révolte au Chiapas, poussent les investisseurs nationaux et étrangers à se débarrasser de leurs avoirs en pesos. Ils en vendent alors massivement pour plus de 30 milliards de dollars.

La libéralisation des mouvements de capitaux et l'élimination de tout moyen de contrôle des autorités sur les flux monétaires, (conditions imposées par les Etats-Unis au Mexique pour intégrer l'ALENA) engendrent ici deux effets pervers : le premier, c'est une nouvelle fuite des capitaux étrangers placés dans le pays (investissements de portefeuille en actions, dépôts rémunérés dans les banques locales, acquisitions de titres publics en monnaie locale)⁶⁰ qui repartent aussi vite qu'ils sont venus (les ventes d'obligation d'Etat effectuées en 1994, n'ont pas toutes été le résultat d'une panique : il s'agissait d'un redéploiement normal, après une venue à échéance qui avait permis d'enregistrer de très beaux bénéfices); le second effet, c'est la fuite massive des capitaux nationaux liquides et d'abord ceux du secteur bancaire national (qui n'attendra pas une seconde pour convertir ses avoirs en dollars dès l'annonce du premier réajustement du cours du peso accentuant ainsi sa chute)⁶¹.

Ces mouvements entraînent l'économie mexicaine dans une spirale infernale : "en un mois, le peso perd plus de 60% de sa valeur par rapport au dollar et la Bourse de Mexico chute de plus de 30%. Les taux d'intérêt à court terme grimpent à plus de 70% contre 16% avant la crise. Les ménages et les entreprises qui ont massivement emprunté se retrouvent rapidement insolubles. Les réserves extérieures utilisées pour soutenir le cours du peso fondent : elles tombent à 6 milliards de dollars fin 1994 (soit l'équivalent de moins d'un mois d'importations), contre 25 en début d'année"⁶².

⁶⁰G.Longueville précise ainsi qu'entre 1992 et 1994 les non-résidents ont acquis pour USD 20 milliards d'une dette publique titrisée à court terme ("Cetes" et "Tesobonos") in "Contrainte extérieure et financement de marché: la désillusion de certains pays émergents", *Lettre de conjoncture de la BNP*, op.cit.

⁶¹F.Chesnais, ""Défense et illustration de la dictature des marchés", *Le Monde Diplomatique*, Mars 1995, p.28-29.

⁶²S.Trouvelot, "Mexique : le miracle n'était qu'un mirage", op.cit., p.43.

- *Le contexte socio-politico-économique* enfin : Le Mexique sur endetté, ayant perdu la confiance des investisseurs, voit ainsi entre 1993 et 1995 ses dirigeants en devoir d'affronter une situation sociale extrêmement difficile.

Les mesures d'austérité et de privatisation engagées pour alléger une dette pléthorique⁶³ ouvrent toujours plus grand la porte aux "acteurs informels" de l'économie (cartels de la drogue)⁶⁴. Les faits parlent d'eux-mêmes : 20% de la population active sont au chômage, 40% sont sous-employés⁶⁵ et 40% des 100 millions d'habitants du Mexique vivent déjà en dessous du seuil de pauvreté défini par la Banque Mondiale, soit 1 dollar par jour et par personne⁶⁶.

Ceux qui travaillent, savent que leur emploi est menacé par la fermeture ou la restructuration d'entreprises privées nationales, étranglées par des taux d'intérêt nationaux très élevés, par un endettement en dollars qui s'alourdit avec chaque nouvelle chute du peso, par l'effondrement des cours de la bourse. Ils savent également que leur emploi est menacé par le processus de privatisation engagé par l'Etat mexicain dans les secteurs des mines, de la sidérurgie, des télécommunications, des banques et des médias, pour alléger la dette (entre déc. 1982 et Mars 1992, 1008 entreprises publiques sur 1155 ont été liquidées, vendues ou fusionnées)⁶⁷.

Aussi, lorsque la réalité sociale combine ses effets dépréciateurs à ceux d'une économie en panne, c'est la panique chez les investisseurs.

Le meurtre au printemps 1993 du cardinal Juan Jesus Posadas Ocampo de Guadalajara (tué "par erreur" à la place du narco-trafiquant "el Chapo" Guzman Lorea, ou tué parce qu'il en savait trop sur les activités des narcos?), le meurtre un an plus tard de Luis Donald Colossio (mars 1994) candidat du PRI à la présidence du pays et celui du secrétaire général de ce parti, José Francisco Ruiz Massieu, la criminalisation de l'économie (la part du revenu national provenant du trafic de drogue est estimée à 7 milliards de dollars par les experts américains)⁶⁸, la corruption,

⁶³A la veille de la crise de déc 1994 : la dette extérieure du Mexique est de 130 milliards de dollars; elle ne représente "que" 39,7% du PIB, contre 70% en 1982. Mais la dévaluation du peso et la minoration en dollars du PIB mexicain font qu'en 1995, la dette extérieure représente 60% de ce PIB, soit presque le ratio de 1982, in F.Barrault, "La monnaie du pauvre", *Le Spectacle du Monde*, Février 1995, p.47.

⁶⁴Selon M.Naim, "In Latin America, 46 percent of the population is poor. In 1994, one out of every five people in the region did not have the money to ensure an adequate daily diet. But Latin America is not only poor. It has also the most uneven distribution of income in the world since data on the subject first became available in the 1950s [...]. By the early 1990s, wealth was even more concentrated than in the early 1970s, with the richest 10 percent of households receiving 40 percent of the total income while the bottom twenty percent got less than 4 percent", in M.Naim, "Latin America, the morning after", *Foreign Affairs*, July/August 1995, p.55.

⁶⁵W.Bello et S.Cunningham, "Subir l'ajustement structurel", *Manière de voir* n°28, Novembre 1995, p.54.

⁶⁶F.Barrault, "La monnaie du pauvre", op.cit., p.46.

⁶⁷H.Guillen Romo, "Le consensus de Washington au Mexique", *Economies et Sociétés*, op.cit., p.383.

⁶⁸*The New York Times*, 29 Juillet 1995, source citée in J.Avilés, "Main basse sur le Mexique", *Le Monde Diplomatique*, Août 1996, p.4-5.

liée à la drogue, de pans entiers de l'appareil d'Etat⁶⁹, tous ces éléments finissent progressivement par s'imposer comme autant de réalités qui viennent contrarier la pureté économique des modèles utilisés par les professionnels de la finance pour appréhender le *risque-pays*.

D'autres facteurs de déséquilibres dans ce pays éloignent encore davantage la perspective de retours mirifiques sur investissements : l'assassinat de centaine d'opposants au régime, la guerre civile menée dans l'Etat du Chiapas⁷⁰ par l'Armée Zapatiste de Libération Nationale (EZLN) (une force politique jusque là inconnue) et la vague d'attentats à la bombe et d'enlèvements qui ont pu secouer le pays. Tous ces incidents rappellent aux investisseurs que la violence politique fait toujours bien partie d'une réalité socio-politique quotidienne dont l'analyse économique ne peut être dissociée⁷¹.

Autant d'indices qui auraient du faire réfléchir les investisseurs. Mais la fascination exercée par ce "marché émergent", recommandé par la grande presse économique des pays occidentaux, semble avoir eu raison d'une méfiance qui s'imposait pourtant à son égard (ce qui ne veut pas dire que l'on ne puisse pas y faire de bonnes affaires comme nous l'indiquerons par la suite dans notre réflexion). La crise du peso, qui, 3 semaines plus tard, fait chuter la bourse Mexicaine et provoque une onde de choc en Amérique Latine, en Europe (Italie, Suède, Espagne) et même en Asie (Hong Kong, Thaïlande et Indonésie) rappelle alors aux investisseurs que la réalité est plus têtue que leurs modèles d'appréhension du risque financier ne leur laissent penser⁷².

- Le risque-pays entendu comme risque "opératoire" ou "domestique"

Nous avons évoqué assez longuement la façon dont certains éléments de la réalité pouvaient se combiner dans un pays donné, pour devenir autant de facteurs de *risque-pays*. Mais

⁶⁹Lorsque le Président Mexicain Miguel de la Madrid termine son mandat (1982-1988), la DEA délivre 3 mandats d'arrêt contre ses proches : M.Manuel Bartlett Diaz, ancien ministre de l'intérieur, M.Juan Arevalo Gardoqui, l'ancien ministre de la défense et M.Enrique Alvarez del Castillo, ancien gouverneur de l'Etat du Jalisco. Quant à Carlos Salinas, qui vit actuellement en Irlande, son frère Raul Salinas est en prison depuis février 1995, accusé d'être l'instigateur du meurtre de José-Francisco Ruiz Massieu, le secrétaire général du PRI. Il est par ailleurs soupçonné d'avoir blanchi plusieurs centaines de millions de dollars pouvant provenir du trafic de stupéfiants, in J. Avilès, op. cit.

⁷⁰"Depuis toujours", écrit F.Barrault, "le Chiapas a été un des hauts lieux du mouvement paysan et indien. En 1974, la ville de San Cristobal fut choisie pour être le siège du premier congrès indien du Mexique. Le gouvernement central de Mexico a toujours eu des difficultés avec les indiens du Chiapas comme avec ceux du Guatemala qui ont pris l'habitude de passer clandestinement la frontière, in "La monnaie du pauvre", op.cit., p.46. Ajoutons également que si le Chiapas est la lanterne rouge de l'Etat Fédéral Mexicain en matière économique, politique et sociale (le pauvreté y touche environ 80% de la population pour la plupart des indiens), ce pourrait être l'un des Etats les plus riches du pays : on y trouve de l'or et de l'argent, de très importantes ressources forestières et tropicales; sur son réseau fluvial très étendu de grands barrages fournissent 55% de l'électricité du pays et ses gisements pétroliers considérables produisent 21% du pétrole et 47% du gaz naturel du Mexique, in B.Pinaud, *Cahiers pour Croire Aujourd'hui*, 15 Mai 1994, p.9-10.

⁷¹cf X.Raufer, *Les Superpuissances du crime*, op.cit., p.60-61; également J.Castaneda, "Cracks in the foundation", *Newsweek*, 4 April 1994, p.11; et enfin C.Walken, "Triomphe du Narcosystème à Mexico", *Courrier International* n°215, du 15 au 21 déc 1994, p.39-42.

⁷²M.Hirsh, "All Shook Up", *Newsweek*, 23 January 1995, p.11.

le "*risque-pays*" peut être également entendu comme "*risque opératoire*" ou "*risque domestique*" pour différents acteurs.

Le *risque opératoire* dans une acception un peu plus restrictive du risque-pays, c'est de façon beaucoup moins spectaculaire que le risque-pays global, le patron d'une usine d'embouteillage du gaz à Ho Chi Minh Ville qui doit attendre 1 an pour obtenir l'électricité, 6 mois pour la traduction vietnamienne de sa brochure de 2 pages sur l'utilisation du gaz butane; il découvre en outre que son partenaire vietnamien revient constamment sur les décisions prises en conseil d'administration et ne respecte pas ses engagements⁷³.

Dans le prolongement de cette expérience, les dirigeants d'entreprises étrangères réalisent bien souvent trop tard qu'au Viêt Nam, dans le cadre d'entreprises mixtes et quelle que soit la participation de la partie minoritaire vietnamienne, on recourt au vote à l'unanimité pour certaines décisions clés telles que le vote du budget. Aussi, certains groupes étrangers, dont les règles de fonctionnement sont peu compatibles avec la recherche du consensus propre aux pays asiatiques, refusent aujourd'hui d'investir avec un partenaire local, car ils admettent difficilement qu'avec moins de 20% du capital, ce partenaire puisse bloquer la gestion de la société⁷⁴.

Le *risque opératoire*, ce sont encore ces entreprises françaises en République Populaire de Chine, qui, intéressées par la main d'oeuvre abondante et bon marché (autour de Pékin, de 200 à 300 FF/mois en 1993) se trouvent parfois confrontées à une hémorragie brutale de leurs effectifs. Dans certains cas, leurs personnels n'hésitent pas à les quitter du jour au lendemain, pour une augmentation de 20 francs par mois proposée par une entreprise voisine. Ils y sont encouragés par la forte inflation des salaires (15% par an minimum) qui les pousse à profiter de chaque nouvelle opportunité⁷⁵.

Le *risque domestique* : nous terminerons cette courte illustration en disant que le *risque-pays*, cela peut être également la perception qu'ont les gouvernants, les intérêts économiques dominants ou certaines classes sociales d'un pays, à l'égard des investissements étrangers et de leurs agents, quant au *risque* que ces derniers font peser sur le contrôle des rouages de l'économie nationale, son évolution, et par extension, celle de la société tout entière. Cette perception

⁷³"Vietnam : le parcours du Combattant", A.Vidalie, *Enjeux Les Echos*, Mars 1994, p.64 et voir aussi "Investir : le parcours du combattant", N.Forestier, *Fig-Eco*, 22/12/1993.

⁷⁴C.Eck, *CLI International*, Oct 1995, p.18. Les investisseurs étrangers au Viêt Nam se rabattent d'ailleurs de plus en plus sur des sociétés qu'ils contrôlent à 100% aux dépens des partenariats avec les firmes locales, en raison de la multiplication de problèmes avec les partenaires vietnamiens. Pratiquement la moitié des 3,03 milliards de dollars de projets d'investissements approuvés au premier semestre 1996 ont été affectés à des entreprises à 100% étrangères, une hausse significative par rapport aux années précédentes, in La Tribune Desfossés, Lundi 19 août 1996, p.6.

⁷⁵"Nos hommes d'affaires dans la jungle chinoise", *l'Expansion*, 4/24 Nov 1993, p.94.

domestique du *risque-pays* est elle-même un vecteur potentiel de *risque-pays* pour des agents économiques extérieurs.

Pour illustrer notre propos, nous citerons le cas du Viêt Nam, dont les autorités sont confrontées à deux types de risques liés à l'économie de marché (ce sont 2 risques parmi d'autres):

- *1er type de risque-pays* : à l'heure actuelle, dans l'enthousiasme et la confusion en matière d'interprétation qui entoure souvent l'ouverture d'un pays socialiste à l'économie de marché, il est tentant de passer la nature spécifique du régime vietnamien par "pertes et profits", assimilant ce pays au terme économique réducteur de "*marché émergent*".

Pourtant, en faisant une analyse prenant en considération la spécificité de son régime politique, de son économie et la réalité de ses problèmes sociaux et en étudiant l'interaction et leurs conséquences de ces dimensions du jeu vietnamien, il est facile de comprendre aujourd'hui l'anxiété du pouvoir en place, vis-à-vis de l'irruption sur son territoire de logiques déterritorialisées portées par la finance, l'économie, et les réseaux de télécommunication et d'information planétaires (Reuter, Internet, etc.).

Cette situation constitue un véritable risque pour les dirigeants vietnamiens : celui de voir s'affranchir de leur autorité des provinces, des villes, ou certaines catégories sociales (capitalistes "rouges ou non") intégrées dans les circuits de l'économie mondiale; et celui de voir d'autres lieux du pays et populations marginalisés de cette dynamique, devenir autant de vecteurs de "*zones grises*" sur lesquelles le pouvoir n'exercera plus de contrôle (cf. Karachi au Pakistan ou Vladivostok dans le district du Primorié).

Cette perception du risque de perte de contrôle au profit du "capitalisme transnational et de ses agents" (sociétés occidentales, mais aussi "diasporas" chinoises ou vietnamiennes) s'est traduite par une réaction prévisible des autorités vietnamiennes, contenue dans une "brève" du quotidien Le Figaro : "le Parti communiste vietnamien va créer des centres de formation politique afin de renforcer son poids idéologique sur les cadres locaux. Depuis la fin des années 80, le régime tente d'instaurer une économie de marché sans abandonner l'idéologie marxiste, seule garante, selon lui, de la stabilité politique"⁷⁶.

Les analystes du Crédit Lyonnais signalent de la même façon que "le transfert de prérogatives économiques vers le privé heurte certaines sensibilités chez les dirigeants et ces divergences de vues se retrouvent dans les textes où l'on ressent cette volonté d'ouvrir tout en contrôlant. La réglementation bancaire en est un exemple au niveau macro-économique"⁷⁷.

⁷⁶Le Figaro, 10 Juin 1995.

⁷⁷C.Eck, *CLI International*, Oct 1995, p.18.

- 2ème type de risque-pays : pour les pays dont l'épargne est faible ou difficile à piéger, la capacité à attirer investissements étrangers se révèle déterminante.

Le Viêt Nam, qui a réussi à capter l'attention des plus gros investisseurs asiatiques (Taiwan, Hongkong, Singapour, Corée du Sud et Japon)⁷⁸ se trouve aujourd'hui dans une position délicate. Il n'est pas encore doté d'un véritable marché financier et manque de techniques, de technologies et d'un personnel qui lui permettraient de gérer les projets d'investissement⁷⁹.

Certains voient dans cette situation un frein au développement du pays. D'autres à l'inverse apprécient positivement le rôle de "filtre" joué, en raison du manque de moyens (humains et matériels), par le système financier local. Il permettrait aux dirigeants de Hanoi de choisir les meilleurs financements et de pouvoir éviter une crise d'endettement⁸⁰.

Le désir d'encourager, de façon sélective, le développement des investissements directs par rapport au développement du marché financier correspond ainsi peut-être à un objectif : éviter ce qui fait la faiblesse de certaines économies comme le Mexique; à savoir une dépendance par rapport à des capitaux de nature volatile, dont les mouvements dépendent essentiellement de l'évolution du différentiel d'intérêt ou des perceptions d'opérateurs prompts à surréagir⁸¹ (effet miroir). Les experts de *Merryll Lynch* ont d'ailleurs mis en garde les dirigeants des pays d'Asie contre la tentation de déréguler leurs marchés trop rapidement. Le *risque-pays* est ici de les exposer à la spéculation en les faisant lourdement dépendre, comme au Mexique, des investissements de portefeuille à court terme⁸².

Dans la concurrence qui oppose aujourd'hui les gouvernements du monde entier pour attirer les capitaux privés, la perception domestique du *risque-pays* par les dirigeants vietnamiens est renforcée par les éléments suivants : soumis à l'arbitrage permanent des investisseurs, ils doivent accomplir presque simultanément une double tâche : réformer leur marché financier interne (afin de mobiliser l'épargne domestique et d'éviter les déséquilibres macro-économiques sérieux engendrés par des rentrées trop brutales de fonds), tout en ouvrant leur marché aux capitaux extérieurs.

⁷⁸Présentés dans l'ordre, ces 5 pays ont investi respectivement au 10/04/95 (US\$): 2,5 milliards, 2 milliards, 1,2 milliard, 1,08 milliard et 952 millions, SCCI (CECI) in *Vietnam Economic Times*, May 1995, p.11.

⁷⁹Trần Tô Tũ, "Le marché financier du Viêt Nam : inquiétude ou réjouissance?", *Saigon Eco*, 15 Avril 1995, p.12.

⁸⁰"Le sablier financier", *Nord-Sud Export* n°281, 17/06/94, p.15.

⁸¹D.Solano, "Amérique Latine : Vers une nouvelle crise de la dette?", *Nord-Sud Export*, 11/07/1994, p.27.

⁸²"US broker urges Asia to think twice on foreign capital", *Vietnam Investment Review*, 20-26 Mars 1995, p.11.

Ces exigences à court terme limitent considérablement leur marge de manoeuvre politique. Ce faisant, elles accroissent les possibilités de blocage avec les investisseurs étrangers, ainsi que le "*risque de désengagement*" de la part de ces derniers.

B - Evaluation du risque-pays et "culture" des agents concernés

Cette rapide évocation des différentes facettes du *risque-pays* nous permet de faire le constat suivant : les risques liés à l'environnement des affaires sont non seulement difficiles à appréhender de par leur nature multiforme, mais il sont en outre rarement pris en considération par les entreprises.

Il convient de nuancer ici l'affirmation en se référant à la pratique des firmes américaines: en 1983, sur 61 entreprises multinationales, 45 avaient intégré la pratique d'évaluation du risque-pays⁸³. C.Babinet estime quant à lui à une trentaine, le nombre d'entreprises françaises qui recourent plus ou moins régulièrement à des études susceptibles de les identifier. La France serait, avec les Etats-Unis, et dans une moindre mesure l'Allemagne, l'un des pays où les analyses de risque sont les plus utilisées⁸⁴.

Toutefois, lorsque le "*risque d'environnement général des affaires*" est pris en considération par quelques grands groupes industriels ou bancaires, les résultats obtenus ne sont pas toujours à la hauteur des moyens mis en oeuvre. Il semble dans ce cas précis que l'exercice complexe requis pour parvenir à de meilleurs résultats ne s'inscrive pas dans la "culture" des agents concernés.

- Les défaillances de la formation

En effet, économistes appartenant aux agences ou cabinets spécialisés, dirigeants d'entreprises ou responsables de zones export ont été formés pour la plupart dans les mêmes conditions.

Nourris de macro ou de micro économie, de théorie ou de techniques financières⁸⁵, mais sevrés de Relations Internationales, de Sciences Politiques, de Droit ou de Sociologie, d'Histoire et de Géographie, ou encore parfois initiés à ces diverses disciplines présentées de façon segmentée,

⁸³C.Kennedy Jr, *Managing the international business environment*, Prentice Hall, 1991, p.138.

⁸⁴C.Babinet, *Le devoir de vigilance*, op. cit., p.224

⁸⁵Ces disciplines sont bien entendu essentielles. Mais elles peuvent devenir réductrices lorsqu'elles évacuent de leur champ d'investigation certaines données rebelles à la quantification ou contraires à leurs hypothèses de base.

sans en avoir pu en étudier les interactions concrètes, ils possèdent souvent une vision de l'action économique dépourvue de véritable référence contextuelle.

Cette tendance s'explique d'autant mieux que, comme nous l'expliquent M.Beaud et G.Dostaller, dans le domaine de la Science Economique, "[...] les quarante dernières années ont été marquées par une prolifération démesurée de travaux théoriques formalisés sur les marchés, les équilibres, les choix et les stratégies. L'étude des réalités économiques contemporaines est désormais considérée comme une activité de deuxième rang, rattachée à la précédente par quelques passerelles⁸⁶". Le phénomène inquiète d'ailleurs ces économistes qui estiment que "[...] le vol brisé de la pensée économique laisse, face aux grands problèmes de notre temps, l'économiste désarmé, avec ses savoirs fragmentés, ses regards parcellaires et ce fascinant abîme entre un édifice théorique en quête de cohérence et un monde en quête de solutions et de réponses"⁸⁷.

Cette lacune en matière de formation des praticiens trouve bien souvent son origine dans les partis pris théoriques quasi-religieux (*le Marché* comme contexte et finalité de toute activité sociale)⁸⁸ véhiculés par certains universitaires nord-américains (*économistes de l'offre, libertariens, théoriciens des choix publics ou du capital humain*) et inscrits dans les axiomes de base de *l'orthodoxie économique néolibérale*. Choisisant volontairement de privilégier *l'acteur*, au détriment de la connaissance du système, ils incitent les agents économiques à raisonner en univers aseptisé ("l'économie pure") et à écarter toute prise en considération d'un réel complexe contenu dans la rencontre de champs d'action différents (politique, technologique, économique, social, etc.), de jeux d'acteurs (Gouvernements, opérateurs financiers, organisations criminelles, etc.) et des rétroactions parfois imprévues qui en résultent (krachs boursiers, extension des "terres inconnues", sociétés et populations paupérisées, terrorisme, etc.).

Ce manque de pertinence théorique et méthodologique s'enracine dans une croyance optimiste en l'existence d'un ordre naturel qu'il suffirait de ne pas perturber pour que tout s'améliore. La vision est d'autant moins remise en cause qu'elle est présentée avec un habillage mathématique qui lui confère valeur de *science dure* : "*La rhétorique de la statistique et du chiffre*, écrit B.Maris "*est celle de la neutralité et de l'objectivité, de la non-émotion [...] de l'impartialité*"⁸⁹.

⁸⁶M.Beaud et G.Dostaller, *La Pensée Economique depuis Keynes*, Seuil, 1993, p.205-210.

⁸⁷Ibid.

⁸⁸Evoquons pour illustration, la remarque de J.Hirschleifer : "il n'y a qu'une science sociale. Ce qui donne à la science économique son pouvoir d'invasion impérialiste est le fait que nos catégories analytiques - rareté, coût, préférence, opportunité - sont véritablement d'applicabilité universelle. [...] Ainsi la science économique constitue la grammaire universelle de la science sociale", *The Expanding Domain of Economics*", *American Economic Review*, vol 75, 1985, p.53, cité in M.Beaud et G.Dostaller, op.cit., p.162.

⁸⁹B.Maris, *Des économistes au dessus de tout soupçon*, Albin Michel, 1990, p.18.

Cette approche de l'économique a pourtant des conséquences particulièrement graves sur des lieux ou des territoires du monde (ghettos des grandes villes nord-américaines, territoires de l'ex-URSS, etc.) qui sont en train de devenir autant de zones à très hauts risques. Elle conduit malgré tout les principaux opérateurs sur les marchés à réaliser leurs arbitrages ou leurs prévisions selon les axiomes et les méthodes définis par les tenants de l'orthodoxie micro-économique néolibérale d'inspiration nord-américaine⁹⁰, nonobstant les ratés : l'exemple précité du Mexique en 1994 en est une bonne illustration .

Ces lectures économiques du monde sont aujourd'hui insuffisantes et cela pour les raisons qui suivent : comme l'indique Z.Laïdi, "la théorie néolibérale, qui pouvait prétendre servir de matrice conceptuelle à la mondialisation économique [...] se révèle inapte à comprendre et à interpréter le phénomène de globalisation. Les outils d'analyse dont elle dispose pour défendre et promouvoir l'économie de marché (un territoire délimité, des facteurs de production stables, une monnaie nationale, une main d'oeuvre qui ne chevauche pas les frontières, des avantages comparatifs peu sensibles à l'usure du temps) ne résistent plus à la réalité d'un monde où le changement technologique ignore les frontières du temps et de l'espace"⁹¹.

De fait, les pensées politique et économique qui inscrivaient traditionnellement leurs schémas de réflexion dans le cadre des territoires nationaux, se voient aujourd'hui dépassées et incapables de faire le lien entre le Monde et ses composantes.

B.Badie fournit une explication particulièrement éclairante qui permet de comprendre le phénomène : "[le concept de territorialité] fondement incontestable de la survie et de l'affirmation des Etats est [...] cisailé par les flux transnationaux et de plus en plus surclassé par la sophistication des techniques de communication. Inadapté aux données nouvelles de l'économie, impuissant à ordonner la prolifération contemporaine des revendications identitaires, ébranlé par les progrès du multiculturalisme, il est dépassé par les poussées d'une mondialisation qui prétend unifier les règles, les valeurs et les objectifs de l'humanité toute entière⁹². [...] Au total, la territorialité n'est pas dissoute : elle est en revanche atteinte non seulement dans sa prétension à définir un cadre de souveraineté, mais aussi dans sa vocation à contrôler de façon déterminante les

⁹⁰L'un des effets pervers de cette capacité qu'ont les grandes institutions d'enseignement et de recherche nord-américains à distiller, par les moyens financiers et technologiques mis à leur disposition, leur vision du monde à l'échelle de la planète, est d'encourager la formation d'une caste internationale d'"intellectuels fonctionnalisés". De fait, à partir du moment où les travaux de certains enseignants-chercheurs s'inscrivent dans le cadre théorique et méthodologique défini par ces institutions, ces derniers sont susceptibles de publier dans des revues prestigieuses, de recevoir des subventions de recherche, des postes d'enseignement aux Etats-Unis ou de gagner des entrées dans les grandes institutions financières ou d'aide multilatérales. Cet attribut essentiel du "soft power" (cf J.Nye) est un élément non négligeable de la puissance américaine, qui permet de positionner une société en modèle alors qu'elle est un véritable désastre social au quotidien (cf à ce sujet E.Behr, *Une Amérique qui fait peur*, Plon, 1995 et le livre d'E.Luttwak, *Le rêve américain en danger*, Odile Jacob, 1995).

⁹¹Z.Laïdi, *Un monde privé de sens*, Fayard, 1994, p.32.

⁹²B.Badie, *La fin des territoires*, Fayard, 1995, p.13.

actions et les relations sociales. Toutes ces stratégies de contournement contribuent à dresser le monde des réseaux⁹³ contre celui des territoires".

Cette nouvelle réalité, qui vient perturber la plupart des tentatives de régulation des problèmes dans le cadre de l'espace national (sécurité, emploi, aménagement du territoire, etc.) réintroduit deux notions : "irrationalité"⁹⁴ et "complexité". Elles viennent contrarier les efforts de tous ceux qui ont voulu et prétendent encore aujourd'hui, réduire le monde à la plus simple expression de leurs critères d'analyse. Les *néo-libéraux* comme *J.Mincer* et *G.Becker*, (approche néo-classique + théorie du capital humain) en sont une illustration parmi d'autres.

La prégnance de ces lectures néolibérales s'est traduite par *une lecture incomplète de l'environnement des affaires* et souvent, par des difficultés pour toutes les parties concernées (entreprises ou établissements financiers étrangers, mais aussi pays hôte). Ainsi que le précise *F.Barrault*, "la crise mexicaine est révélatrice de la sous-évaluation, par les investisseurs internationaux, des risques inhérents aux marchés émergents, a fortiori ceux où l'instabilité sociale constitue un facteur d'explosion permanent"⁹⁵. Citons ici la remarque d'un gestionnaire de fonds de pension, qui illustre clairement le problème : "We went into Latin America, not knowing anything about the place. Now we are leaving without knowing anything about it"⁹⁶.

Toute lecture partielle (essentiellement macro ou micro économique) ou segmentée (le politique, le social ou l'économique considérés de façon séparée) de l'environnement des affaires et du *risque-pays* semble aujourd'hui scientifiquement difficile à justifier. Incapable de "contextualiser" les projets d'investissement, de prêt ou d'exportation dans un cadre global, elle apparaît dangereuse pour la définition et la conduite des politiques publiques et des politiques générales d'entreprise. Elle est non seulement source de *risque-pays* pour les agents économiques extérieurs concernés, mais elle est également source de *risque-pays* pour les pays industrialisés comme pour les pays qui s'ouvrent à l'investissement.

⁹³Selon B.Badie, "le réseau recouvre tout en ensemble de relations sociales récurrentes qui se créent entre des individus et des groupes, au delà des contrôles institutionnels auxquels ils sont exposés. C'est dire qu'il s'inscrit dans le parfait prolongement des flux transnationaux qui ne cessent de l'alimenter en ressources et en capacité mobilisatrice. Il vient ainsi récupérer tous les engagements que l'Etat et ses agences ont perdu et ont dû abandonner, tous les défis opposés aux rôles d'autorité territorialement construits", in *La fin des territoires*, op.cit., p.135. Notre problématique, pour aborder le *risque-pays*, s'inscrit dans cette réflexion.

⁹⁴En France, les travaux de D.Boy confirment le retour de l'irrationnel (cf *Le paradigme informatique*, sous la direction de C.Freeman et H.Mendras, Descartes et Cie, 1995, pp.123-146). En 1982, 36% des Français pensaient que les signes astrologiques expliquaient les caractères et 23% croyaient aux prédictions astrologiques; en 1993, les proportions sont montées à 46% et 29% et fait aggravant, on observe que les jeunes de 18 à 24 ans sont encore plus sensibles à ces croyances d'un autre âge que leurs aînés. Comme le fait remarquer A.Y Portnoff, il est tout à fait frappant de constater que la secte Aum ait réussi à séduire de nombreux scientifiques au Japon et peut-être en Russie (attentats meurtriers dans le métro de Tokyo en Avril 1995). Aux Etats-Unis, la remontée des superstitions, la prolifération des sectes sont aussi à l'origine d'évènements sanglants. Ainsi, dans les deux pays à la pointe du progrès technique et économique, de culture si différente mais de richesse comparable, l'irrationnel réussit à séduire tant de personnes, in *Futuribles*, Juillet-Août 1995, p.208.

⁹⁵F.Barrault, "La monnaie du pauvre, *Le Spectacle du Monde*", op.cit., p.43-47.

⁹⁶Cité in M.Naim, "Latin America : the morning after", *Foreign Affairs*, Vol 74, n°4, July/August 1995, p.53.

Ce risque de mauvaise interprétation des problèmes réels s'explique donc selon nous en grande partie par un problème de formation : dans les établissements supérieurs d'enseignement des sciences de gestion, l'environnement de l'entreprise se réduit généralement à la macro ou à la micro-économie. Et lorsque certains spécialistes de la stratégie d'entreprise comme M.Porter tentent d'aller un peu plus loin, leur vision de l'environnement concurrentiel des entreprises reste malgré tout ancrée dans des *paradigmes analytiques classiques (libéral et westphalien)* qui réduisent la portée de la démonstration (consacrée à l'avantage concurrentiel des "nations")⁹⁷.

Notre analyse semble confirmée par les propos critiques d'un doyen comme H.J.Leavitt, à l'égard du système d'enseignement supérieur américain. Cet universitaire éminent qui a enseigné à Stanford et Carnegie-Mellon dénonce en effet comme une perversité la "*MBA mania*" des entreprises. Selon lui, les produits finis des business schools accumulent ce qu'il considère être de véritables tares: "confiance excessive dans l'analyse quantitative, obsession de la performance à court terme au détriment de la stratégie à long terme, esprit bureaucratique, **ignorance de l'environnement international des affaires**"⁹⁸. Lorsque l'on sait à quel point le système français dans les écoles de gestion a pu s'inspirer du système américain, nous pouvons alors mieux comprendre les propos de spécialistes du risque-pays concernant certaines entreprises et la formation de leurs cadres : "la plupart", déclare J.L.Terrier, "n'ont aucune réflexion stratégique à long terme. Ce goût là ne leur est venu que récemment, sans doute à l'école du grand jeu financier international. En outre, les études telles qu'on les conçoit dans nos sociétés, préparent mal à cette vision prospective."⁹⁹. Cette dimension pourrait expliquer les difficultés éprouvées par de nombreux cadres à se fondre dans un environnement étranger à constituer des réseaux personnels.

- Un choix : Systémique et Prospective Stratégique du risque-pays

A l'heure actuelle, lorsque les entreprises tentent de voir plus clair dans leur environnement mondial, ou dans un pays donné, elles font appel à des spécialistes : experts en géopolitique, en stratégie, en finance internationale, macro ou micro-économistes, experts en "interculturel" (spécialité qui, ces dernières années, est devenue la "tarte à la crème" des écoles de gestion), etc.

⁹⁷ cf M.Porter, *L'avantage concurrentiel des nations*, Interéditions, 1993. Deux remarques : tout d'abord, Porter ne distingue pas "*Etats*" et "*Nations*", révélant ainsi quelques lacunes qu'il lui eût été aisé de combler en lisant l'ouvrage de M.Merle, *Les acteurs dans les relations Internationales*, Economica, 1986, p.50-51 ("*Nations sans Etats*" et "*Etats sans Nations*"). Sur le fond toutefois, Porter écrivant son ouvrage en 1990, n'avait pas le recul dont nous disposons aujourd'hui. Depuis la parution de son livre, les dynamiques de la dérèglementation (Finances, transports, télécommunications) combinées à la chute du mur de Berlin et à l'implosion du bloc soviétique, ont permis aux agents économiques (EMN, opérateurs financiers, "manipulateurs de symboles" - au sens que donne R.Reich, in *L'économie mondialisée*, Dunod, 1993, p.163) de s'affranchir des contraintes du cadre territorial de l'Etat, invalidant ainsi sérieusement la notion d'"*avantage concurrentiel national*".

⁹⁸Cité in C.Babinet, *Le devoir de vigilance*, op.cit., p.228.

⁹⁹Ibid.

Malgré des interventions souvent brillantes, un problème demeure : la présentation segmentée de ces visions complémentaires ne permet pas aux entrepreneurs de bien appréhender la dynamique de tel ou tel système national considéré, ni sa place par rapport aux principales forces qui animent le monde.

Elle ne permet pas non plus d'en évaluer la vigueur, l'occurrence précise, ou la nature des rétroactions ("effets de flux" dont les causes et les conséquences s'imbriquent parfois : krachs boursiers, immigration, problèmes écologiques, "nouvelles terres inconnues ou zones grises", etc.).

En outre, lorsque ces entreprises ont recours à des analyses-pays, elles les utilisent comme des produits finis : "je n'en connais aucune qui les ait intégrées systématiquement à sa stratégie", indique J.P.Roquejoffre. "Or c'est l'un des points capitaux : que l'étude ne soit pas un à-côté de la réflexion, mais fasse intégralement partie des processus de décision"¹⁰⁰.

*La Sociologie des Relations Internationales*¹⁰¹ s'est donnée pour objectif de tenter de comprendre le monde, à travers l'étude de ses principales composantes et de leurs interactions à l'échelon national et international.

La problématique que nous avons retenue pour aborder le risque-pays reflète cette préoccupation. Elle s'inscrit en outre dans *le tournant paradigmatique*¹⁰² qui caractérise la réflexion scientifique de cette fin de siècle. Elle doit nous aider à dégager notre réflexion du "*paradigme disciplinaire, analytique, séquentiel, linéaire*"¹⁰³ dans lequel se trouvent aujourd'hui

¹⁰⁰Cité in C.Babinet, op.cit., p.225.

¹⁰¹cf les écrits de M.Merle, *Sociologie des Relations Internationales*, Dalloz 4ème édition, 1988 et toujours du même auteur *Les acteurs dans les relations Internationales*, Economica, 1986, ainsi que "Un système international sans territoire?", in B.Badie et M.C Smouts (sous la direction de) "L'international sans territoire", *Cultures & Conflits*, L'harmattan, 1996.

¹⁰²Paradigme : c'est un terme peu rigoureux utilisé par T.Kühn, physicien et philosophe des sciences (in *La Structure des Révolutions Scientifiques*, 1962) dans le sens de théorie dominante, ou employé également comme explication généralement acceptée, ou modèle d'approche théorique de la réalité sociale" in M.Grawitz, *Lexique des Sciences Sociales*, 5ème éd, Dalloz, 1991.

¹⁰³J.de Rosnay, *L'Homme Symbiotique*, Seuil, 1995, p.39. C'est au 17ème siècle, précise E.Morin (il parle de "*crise paradigmatique*"), que "la science naissante élabore ses principes et méthodes qui vont constituer le nouveau paradigme d'une connaissance désormais disjointe et émancipée de la politique, de la religion, de la morale, et même de la philosophie. C'est dans ce vaste et profond réaménagement que la nouvelle connaissance formule ses règles du jeu [Galilée, Bacon, Descartes]. Sa règle première libère le savoir de tout jugement de valeur et le voue à la seule finalité de connaître; son savoir se constitue sur la base d'une dialogique empirico-rationnelle; elle se détourne des vérités triviales pour chercher les vérités cachées derrière les phénomènes; elle établit ses exigences de précision et d'exactitude et dans ce sens, elle se mathématisera et se formalisera de plus en plus. Ce faisant, la connaissance scientifique a fait le plus grand effort jamais tenté pour s'affranchir des normes et pressions sociales, en même temps que du sens et du vécu communs. (C'est pourquoi beaucoup de scientifiques continuent encore à croire que leur connaissance échappe aux déterminations et pressions sociales)", in *La Méthode*, 4 - Les idées, leur habitat, leur vie, leurs moeurs, leur organisation, Ed du Seuil, 1991, p.55-56.

enfermés les discours dominants en *Economie* ou dans la discipline des *Relations Internationales*, pour ancrer cette réflexion dans le *paradigme de la complexité*¹⁰⁴.

Fusionnant démarche analytique et systémique, intégrant *l'apport essentiel de la prospective stratégique*¹⁰⁵ telle qu'elle est enseignée au CNAM (Chaire de Prospective Industrielle et de Stratégie des Organisations - Paris), l'approche devrait ainsi nous permettre de formuler un certain nombre d'hypothèses théoriques et de sélectionner une méthodologie plus adéquates pour relire le monde et mieux appréhender le risque-pays.

Nous nous situons tout d'abord dans notre champ professionnel : l'environnement général (politique, économique, technologique, etc.) de l'entreprise (et non pas les problèmes internes de décision afférents à l'entreprise). Nous nous efforcerons donc d'identifier, dans un pays ou une région donnée, à partir de nos hypothèses théoriques ("*le monde, système de systèmes complexes*")¹⁰⁶ et de la boîte à outils de la prospective stratégique (*méthode des scénarios*), les éléments les plus significatifs (variables et acteurs clés), facteurs de risque dissuasif ou de risque-opportunité (selon l'identité, la stratégie, de tel ou tel agent économique).

Dans le jargon des praticiens du risque-pays, l'activité consistant à identifier et fournir à l'entrepreneur les paramètres d'environnement général bien spécifiques à un lieu d'implantation ou d'exportation qui lui permettront d'élaborer son diagnostic, s'appelle : *le macro-risque*. Là, et seulement là, se situe notre domaine d'étude et d'intervention.

Une fois ce diagnostic établi, il ne nous incombe pas de fournir les méthodes qui permettront à l'entreprise (ou la banque) d'évaluer l'incidence de ces paramètres sur sa stratégie et ses chances de succès ou d'échec dans tel ou tel pays (cf. entre autres, la thèse de Thierry Lepert, Paris IX Dauphine, 1991, sur la question). Cette activité s'inscrit dans une autre problématique du risque-pays que l'on appelle *le micro-risque*. Parmi les méthodes retenues pour en apprécier l'incidence, on évoque souvent le critère du "minimax regret" (critère de Savage) qui s'attache plus

¹⁰⁴Comme le précise A.Weinberg, "La pensée de la complexité n'est pas une entreprise de démission intellectuelle [...]. Son but est de construire des outils de pensée pour articuler entre eux les savoirs spécialisés. Elle n'est pas une pensée "holistique qui privilégie le global sur l'analyse de ses composants. Elle veut articuler le tout et ses parties, le global et le particulier en un aller et retour incessant". [...] Certains géographes et socio-économistes tentent d'interpréter le "système mondial" comme une architecture complexe où s'enchevêtrent plusieurs niveaux d'organisation (local, communautaire, étatique, international), plusieurs systèmes d'action (monétaire, économique, géopolitique, démographique, écologique, idéologique). Il s'agit ensuite d'en démêler les sous-systèmes pour ensuite en reconstruire les interconnexions", in "Les jeux de l'ordre et du désordre", *Sciences Humaines* n°47, Février 1995, p.16-17.

¹⁰⁵Pour aborder le sujet on lira M. Godet, *L'avenir autrement*, A.Colin, 1991, et du même auteur, *De l'anticipation à l'action*, Dunod, 1991; F.Hatem (avec la participation de B.Cazes et F.Roubelat), *La prospective: pratiques et méthodes*, Economica, 1993; P.Schwartz, *The art of the long view*, Doubleday-Luneney, 1991; J.Lesourne et C.Stoffaës (avec la participation de A.de Geus, M.Godet, A.E Saab et P.Schwartz), *La prospective stratégique d'entreprise : concepts et études de cas*, InterEditions, 1996.

¹⁰⁶Ces hypothèses feront l'objet d'une présentation dans un travail ultérieur.

au manque à gagner d'une entreprise investisseuse en cas de mauvaise décision, qu'au gain lui-même.

Nous laissons aux agents économiques la responsabilité de choisir les méthodes qui leur permettront d'évaluer au mieux l'incidence du risque-pays sur leurs stratégies d'investissement ou d'exportation.

Conclusion

Nous ferons, pour conclure ce travail, quelques précisions d'ordre méthodologique sur la façon dont nous comptons aborder le "*risque-pays*" (macro-risque).

Les approches économiques et financières du risque-pays n'étant jusqu'ici parvenues à concevoir une *théorie du risque-pays* intégrant de façon satisfaisante (cad dynamique) les éléments externes à leur domaine de compétence (troubles politiques, facteurs technologiques, problèmes sociaux, etc.), elles ont tenté de les agréger dans des "*checks-lists*" ou des "*scoring and rating systems*" destinés à permettre à tout agent économique d'évaluer son exposition au risque. Leur utilisation est toutefois sujette à caution.

Si les outils proposés par les cabinets spécialisés dans le risque-pays, comportent des paramètres (macro-économiques, politiques, culturels, financiers) qui peuvent s'avérer utiles, non pour appréhender le risque-pays, mais pour construire une base de connaissances permettant ensuite (à condition de s'appuyer sur des propositions théoriques et une méthodologie valides) de faire une bonne "*analyse-pays*", les classements-pays établis après renseignement et pondération des critères retenus se révèlent a-scientifiques dans la mesure où :

- en l'absence d'une théorie du "*risque politique*" (ou du "*risque pays*" dans notre cas¹⁰⁷) généralement acceptée, le choix des pondérations et même les classements sont hautement arbitraires et subjectifs¹⁰⁸;
- ces classements comparent des pays difficilement comparables (la Cité Etat de Singapour et la République Populaire de Chine) et sont établis sur des faits passés¹⁰⁹.
- ces classements sont incapables de présenter la spécificité d'un pays, ni d'en faire apparaître la dynamique (interactions des variables et des jeux d'acteurs et leur évolution);
- ces classements supposés fournir une échelle de risque comparative pour l'investisseur, l'exportateur ou le banquier négligent totalement le caractère unique des stratégies d'entreprises.

¹⁰⁷Note de l'auteur.

¹⁰⁸Le Anh Tu Packard, "Country Risk analysis", *The Vietnam Business Journal*, October 1995, p.43.

¹⁰⁹"Les classements sont établis sur des fait passés", interview de J.L Terrier, créateur et ancien directeur de *Nord-Sud Export Consultants* (fondateur et aujourd'hui directeur de *Credit Risk International - nda*), in *L'usine Nouvelle* n°2395, 28 Janvier 1993, p.55.

Comme le rappellent B.Marois et M.Béhar, l'attitude de l'investisseur étranger vis à vis du pays d'accueil peut être orientée par 2 paramètres¹¹⁰ :

- par sa nationalité d'origine tout d'abord; la stratégie d'une firme française peut-être influencée par la politique du gouvernement français vis à vis du pays hôte (et nous ajouterons par la perception qu'a le pays d'accueil du gouvernement et des ressortissants français).

- par son expérience passée, au niveau international et plus particulièrement dans le cadre du pays considéré.

Ce dernier élément nous paraît particulièrement important pour les raisons suivantes : dans la réalité, 2 ou plusieurs firmes de même importance engagées dans le même secteur d'activité et sur le même marché étranger peuvent obtenir des résultats totalement différents.

.L'une (A) : en raison de la culture internationale de son encadrement, des réseaux locaux (politiques et économiques) qu'elle aura su organiser dans certaines zones du globe, profitera d'un environnement où les risque politiques et économiques peuvent être majeurs.

.L'autre (B) : ne disposant ni de la connaissance approfondie du terrain, ni de l'encadrement entraîné à ce type de terrain, ou de la volonté politique requise pour durer sur ce type de terrain, se verra expulsée ou tenue à l'écart d'un lieu d'implantation ou d'exportation sur lequel A parviendra à occuper une position d'interlocuteur privilégié.

J.L Terrier, fondateur de *Nord-Sud Export Consultants* et aujourd'hui de *Credit Risk International* souligne ainsi lui-même à quel point "la méthodologie des classements-pays [...] correspond à une approche rudimentaire des risques-pays qui ne peut, ni ne doit, dispenser les industriels exportateurs et/ou investisseurs à l'étranger d'une évaluation plus "intelligente" de ce type de risques"¹¹¹.

Ces remarques nous amènent à proposer une nouvelle lecture. A une interprétation univoque du *risque-pays*, qui interprète le lieu d'implantation ou d'exportation en termes de risque dissuasif - "*le côté négatif*" comme le note B.Marois "*étant prépondérant*" dans le cas des entreprises¹¹² - nous aimerions pouvoir lui substituer une autre interprétation qui exprimerait l'idée suivante : ce qui peut être *risque dissuasif* pour l'un, peut être *risque-opportunité* pour l'autre.

Cette interprétation nous permettrait d'aborder le *risque-pays* de façon différente :

- de façon globale, tout d'abord, en refusant de ne voir dans un pays que son économie, ou en refusant de ne le considérer que sous l'angle du risque négatif : ce qui est jugé facteur de risque dans une dimension du jeu social (Tiananmen en Rep Pop de Chine) peut au contraire s'avérer

¹¹⁰B.Marois et M.Béhar, *Comment gérer le risque politique lié à vos opérations internationales*, op.cit., p.23.

¹¹¹J.L Terrier, *Credit Risk International*, "Classement-Pays 1994-1995", Méthodologie (I), p.7.

¹¹²B.Marois, *Le Risque-Pays*, op.cit., p.7.

porteur de stabilisation (dans ce cas précis, stabilisation politique et économique); et ce qui est facteur de risque dissuasif pour certains entrepreneurs, sera facteur de risque-opportunité pour d'autres;

- de façon dynamique ensuite : en croisant les variables de nature diverse (politique, technologique, financière, etc.) identifiées grâce à la construction d'une base de données exhaustive, et en croisant les jeux d'acteurs (internes et externes) qui influencent le pays dans son ensemble. Seule l'étude de ces interactions pourra nous permettre de saisir les traits essentiels de la réalité observée et l'évolution possible d'un lieu ou d'un territoire donnés.

La démarche devrait ainsi pouvoir répondre aux attentes complémentaires exprimées par plusieurs auteurs A.Desta, par exemple, pour qui, avant qu'une firme multinationale ne se décide à investir dans un pays, "it needs to undertake a careful investigation of the existence of real or perceived concordance/discordance between its business goals and the socioeconomic developmental aspirations of the polity and the specific region where the investment is going to be located". Pour ce faire, C.W Hofer et T.P Haller pensent qu'elles doivent se doter d'un "systematic comprehensive framework for analyzing international environments in order to identify the major opportunities and threats that will face international business during the foreseeable future and the development of strategies for effectively responding to these opportunities and threats"¹¹³. C.Schmidt fait alors plusieurs recommandations qui prolongent les observations faites par Desta, Hofer et Haller : "abandonner le cadre rigide des Etats-Nations et quitter l'optique micro-économique", "représenter à l'aide d'un modèle le système dont dépend principalement une zone géographique considérée", "sélectionner les variables d'environnement significatives, repérer correctement leurs tendances, connaître leurs effets sur le fonctionnement du modèle", "repérer les risques majeurs de rupture qui se déclarent souvent là où l'opinion, même "informée", les attend le moins..."¹¹⁴.

Nous nous proposons dans nos travaux de recherche sur le risque-pays, d'élaborer un cadre théorique et méthodologique qui répondra en grande partie à ces aspirations.

Intégrant les apports de la systémique et de la prospective stratégique, il devrait permettre à divers agents économiques de rentrer dans la complexité d'un territoire d'opération extérieur (ville, région, pays) en en identifiant les paramètres clés (variables et acteurs).

En résumé :

- comprendre la spécificité d'un lieu d'implantation, d'investissement ou d'exportation;

¹¹³C.W Hofer et T.P Haller, "Globescam : A way to better international risk assessment", *The Journal of Business Strategy*, Fall 1980, p.41-55.

¹¹⁴C.Schmidt, "Mesurer l'imprévisible", op.cit., p.17.

- proposer aux agents économiques d'identifier *les paramètres clés* qui caractérisent un lieu d'implantation, d'investissement ou d'exportation conçu sous la forme de *4 modèles analytiques* et d'un *modèle de Synthèse*¹¹⁵;

- leur permettre de mesurer grâce à ces paramètres clés ("clignotants") la valeur de l'enjeu envisagé (risque dissuasif ou risque-opportunité de prêt ou d'investissement) et de concevoir leurs stratégies dans le temps.

Telles sont les ambitions qui motivent cette recherche consacrée au "*risque-pays*" (macro-risque) et qui permettront à tout agent économique d'internationaliser ses opérations, tout en les rentabilisant.

¹¹⁵Nous exposerons ces propositions théoriques et méthodologiques dans un travail ultérieur.

Bibliographie

Asie du Sud-Est et Océanie / sous la direction de R.Brunet. - Belin/Reclus, 1995.

Avilés (J.). - "Main basse sur le Mexique". - Le Monde Diplomatique, Août 1996.

Babinet (C.). - Le devoir de vigilance. - Denoël, 1992.

Badie (B.), Birnbaum (P.). - Sociologie de l'Etat. - Grasset & Fasquelle, 1979.

Badie (B.), Smouts (M.C.). (sous la direction de) - "L'International sans Territoire". - Cultures et Conflits, L'Harmattan, printemps/été 1996.

Badie (B.). - La fin des territoires. - Fayard, 1995.

Barrault (F.). - "La monnaie du pauvre". - Le Spectacle du Monde, Février 1995.

Baye (E.). - "Le Buffle et le conteneur". - Economie et Humanisme, n°332, Mars 1995.

Beaud (M.), Dostaller (G.). - La Pensée Economique depuis Keynes. - Seuil, 1993.

Behr (E.). - Une Amérique qui fait peur. - Plon, 1995.

Bello (W.), Cunningham (S.). - "Subir l'ajustement structurel", Manière de voir n°28, Novembre 1995.

Calverley (J.). - Country Risk Analysis. - Butterworths, 1990.

Carfantan (J.Y.). - Le Grand Désordre du Monde. - Seuil, 1993.

Castaneda (J.). - "Cracks in the foundation". - Newsweek, 4 April 1994.

Castaneda (J.). - "Mexico's cycle of Misery". - Foreign Affairs, July/August 1996.

Chesnais (F.). - "Défense et illustration de la dictature des marchés". - Le Monde Diplomatique, Mars 1995.

Ciarrapico (A.M.). - Country Risk. - Dartmouth publishing Company Limited, 1992.

Cosset (J.C.), Suret (J.M.). - "Political Risk and the benefits of international portfolio diversification". - Journal of International Business Studies, second quarter, 1995.

Country Risk Analysis. A Handbook / R.L Solberg editor. - Routledge, 1992.

Débat national pour l'aménagement du territoire. - Document d'étape DATAR, Documentation Française, Avril 1994.

Desta (A.). - "Assessing political risk in less developed countries". - The Journal of Business Strategy, Spring 1985.

de Coussergues (S.). - Gestion de la Banque. - Dunod, 1992.

de Jouvenel (H.). - "A l'heure de la mondialisation : le risque-pays existe-t'il?". - Le MOCI, 11 Janvier 1996.

de Jouvenel, (H.). - "La société française à l'horizon 2010". - Futuribles, Avril 1994.

de Rosnay (J.). - L'Homme Symbiotique. - Seuil, 1995.

Forestier (N.). - "Investir : le parcours du combattant". - Fig-Eco, 22/12/1993.

Fossaert (R.). - Le Monde au 21ème siècle. - Fayard, 1991.

Godet (M.). - De l'anticipation à l'action. - Dunod, 1991.

Godet (M.). - L'avenir autrement. - A.Colin, 1991.

Guillen Romo (H.). - "Le consensus de Washington au Mexique". - Economies et Sociétés, Série MP 9, Janvier-Février 1994.

Hager (M.), Bartholet (J.). - "Megacities". - Newsweek, June 10, 1996.

Hatem (F.). (avec la participation de B.Cazes et F.Roubelat). - La prospective : pratiques et méthodes. - Economica, 1993.

Hirsh (M.). - "All Shook Up". - Newsweek, 23 January 1995.

- Hofer (C.W.), Haller (T.P.). - "Globescam : A way to better international risk assessment". - The Journal of Business Strategy, Fall 1980.
- Hurt III (H.). - "It's time to get real about Mexico". - Fortune, 4 Sept 1995.
- Joffre (P.). - Comprendre la mondialisation. - Economica, 1994.
- Kennedy (C.R.). - Managing the international business environment. Cases in political and country risk. - Prentice Hall, 1991.
- Knight (F.). - Risk, Uncertainty and Profit. - London School of Economics, n°16, 1921.
- Krugman (P.). - "Dutch tulips and emerging markets". - Foreign Affairs, July/August 1995.
- Krugman (P.). - "L'Europe sans emploi, l'Amérique sans le sous". - Futuribles, Septembre 1995.
- Laïdi (Z.). - Un monde privé de sens. - Fayard, 1994.
- Le Anh Tu Packard. - "Country Risk analysis". - The Vietnam Business Journal, October 1995.
- Lellouche (P.). - Le nouveau monde : De l'ordre de Yalta au désordre des Nations. - Grasset, 1992.
- Lepert (T.). - Risques économiques et politiques : proposition d'un modèle de choix de type d'implantation à l'étranger. - Thèse de doctorat, Université de Paris IX Dauphine, 1991.
- Lesniak (I.). - "Aux Etats-Unis, la job machine tourne à plein". - L'Expansion, du 2 au 14 Mai 1996.
- Lesourne (J.), Stoffaës (C.). (avec la participation de A.de Geus, M.Godet, A.E Saab et P.Schwartz). - La prospective stratégique d'entreprise : concepts et études de cas, InterEditions, 1996.
- Lespès (J.L.). - "Le Risque de Système", in : Finances Internationales / sous la direction de J.M.Siroën. - Armand Colin, 1993.
- Longueville (G.). - "Contrainte extérieure et financement de marché : la désillusion de certains pays émergents". - Lettre de Conjoncture de la BNP, Mars 1995.

- Luttwak (E.). - Le rêve américain en danger. - Odile Jacob, 1995.
- Maris (B.). - Des économistes au dessus de tout soupçon. - Albin Michel, 1990.
- Marois (B.), Béhar (M.). - Comment gérer le risque politique lié à vos opérations internationales. - Collection l'Exportateur, CFCE, 1981.
- Marois (B.). - Le Risque-Pays. - PUF, 1990.
- Merle (M.). - "Un système international sans territoire?" in : "L'international sans territoire"/sous la direction de B.Badie et M.C Smouts. - Cultures & Conflits, L'harmattan, 1996.
- Merle (M.). - Les acteurs dans les relations internationales. - Economica, 1986.
- Merle (M.). - Sociologie des relations internationales. - Dalloz 4ème édition, 1988.
- Morin (E.). - La Méthode. 4 - Les idées, leur habitat, leur vie, leurs moeurs, leur organisation. - Seuil, 1991.
- Naim (M.). - "Latin Amercia, the morning after". - Foreign Affairs, July/August 1995.
- Ohmae (K.). - "Putting global logic first". - Harvard Business Review, Jan-Feb 1995.
- Petrella (R.). - "Vers un techno-apartheid global". - Manière de voir n°18, Mai 1993.
- Pinaud (B.). - "Le Chiapas réveille le Mexique". - Cahiers pour Croire Aujourd'hui, 15 Mai 1994.
- Porter (M.). - L'avantage concurrentiel des nations. - Interéditions, 1993.
- Rapoport (M.). - "D'un centre à l'autre : les basculements de l'histoire". - Sciences Humaines n°14, Février 1992.
- Raufe (X.). - Les Superpuissances du Crime, Plon, 1993.
- Reich (R.). - L'économie mondialisée. - Dunod, 1993.
- Robock (S.H.). - "Political Risk : Identification and assessment". - Columbia Journal of World Business, 6, Jul-Aug 1971.

- Rummel (R.J.), Heenan (D.A.). - "How Multinationals analyze political risks". - Harvard Business Review, Jan-Feb 1978.
- Sassen (S.). - The Global City, Princeton Univ.Press, 1991.
- Schmidt (C.). "Mesurer l'imprévisible". - L'Expansion, 18 Juillet/4 Septembre 1980.
- Schmidt (D.A.). - "Analysing Political Risk". - Business Horizons, vol 29-4, 1986.
- Schwartz (P.). - The art of the long view. - Doubleday-Luneney, 1991.
- Simon (A.). - Géopolitique et Stratégies d'entreprise : Créances et croyances. - Interfaces, 1993.
- Simon (J.D.). - "A theoretical perspective on political risk". - Journal of international business studies, vol 15-3, 1984.
- Simon (J.D.). - "Political risk analysis for international banks and multinational enterprises", in : Country Risk Analysis. A Handbook / R.L.Solberg editor. - Routledge, 1992.
- Solano (D.). - "Amérique Latine : Vers une nouvelle crise de la dette?", Nord-Sud Export, 11/07/1994.
- Terrier (J.L.). - "Classement-Pays 1994-1995, Méthodologie (I)". - Credit Risk International, 1995.
- Terrier (J.L.). - "Les classements sont établis sur des fait passés". - interview in : L'usine Nouvelle, n°2395, 28 Janvier 1993.
- Terrier (J.L.). - "Une bibliographie". - Revue Française de Gestion, Mai-Juin-Juillet-Août 1981.
- Trần Tô Tô. - "Le marché financier du Viêt Nam : inquiétude ou réjouissance?". - Saigon Eco, 15 avril 1995.
- Trouvelot (S.). - "Mexique : le miracle n'était qu'un mirage". - Alternatives Economiques, Juin 1996.
- Vidalie (A.). - "Vietnam : le parcours du Combattant". - Enjeux Les Echos, Mars 1994.

Vinhas Pereira (C.). - Le Risque-Pays : Problématique et Systèmes d'évaluation. - Thèse Paris IX-Dauphine, 1988.

Walken (C.). - "Triomphe du Narcosystème à Mexico". - Courrier International n°215, du 15 au 21 déc 1994.

Weinberg (A.). - "Les jeux de l'ordre et du désordre. - Sciences Humaines n°47, Février 1995.

Cahiers du LIPS

Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique
Conservatoire National des Arts et Métiers

- **Cahier n°1 : A l'aube du XXI^e siècle**
par Michel Godet en collaboration avec Régine Monti- 40 francs
- **Cahier n°2 : Les services de proximité**
par Alain Beaumont et Véronique Singer- 50 francs
- **Cahier n°3 : Analyser les stratégies d'acteurs : la méthode MACTOR**
par Michel Godet en collaboration avec Francis Meunier- 50 francs
- **Cahier n°4 : Les conférences de prospective du Conservatoire - 40 francs**
Jean Baptiste de Foucauld, Michel Godet, Emmanuel Todd, Jacques Arcade et Laurent Gilles, Didier Maillard
Jacques Lesourne, Maurice Corbin.
- **Cahier n°5 : La boîte à outils de prospective stratégique - 60 francs**
par Michel Godet, en collaboration avec R. Monti, F. Meunier, F. Roubelat
- **Cahier n°6 : De l'activité à l'emploi par l'insertion- 50 francs**
par Michel Godet et Vincent Pacini. Rapport au Ministre du Travail et des Affaires Sociales.
- **Cahier n°7: Risque politique, risque-pays et risque (ou opportunité)-projet**
par Bernard Sionneau - 50 francs



BON DE COMMANDE à retourner à la : Librairie des Arts et Métiers, 33 rue Réaumur
75003 Paris, tél : 01 42 72 12 43, fax : 01 42 72 48 56

Nom : Prénom :
Adresse :
Tel :

	Numéro	Nombre	Prix unitaire	Total
Cahier				
Cahier				
Cahier				
Cahier				
Cahier				
Total				

Frais de port en sus : 22 Francs de 1 à 3 numéros et 35 Francs de 4 à 10 numéros

Je joins un chèque libellé à l'ordre de la librairie des Arts et Métiers,
deFrancs,

Signature :

CONSERVATOIRE
NATIONAL
DES ARTS
ET MÉTIERS

Prospective et Stratégie des Organisations

Cours, Séminaires et Doctorat

Professionnels et jeunes diplômés, vous êtes intéressés par :

- la prospective et ses méthodes ;
- la planification par scénarios ;
- le management stratégique ;
- les grandes tendances du futur.

**Inscriptions en
septembre**

Rejoignez l'équipe du Professeur Michel Godet pour suivre en cours du soir une formation de haut niveau allant jusqu'au doctorat Prospective et Stratégie des Organisations.

COURS

Niveau 2^{me} cycle

Cours du soir d'octobre à mai

- Concepts, problèmes et méthodes de la prospective.
- Outils de planification et du management stratégique.
- Les tendances probables à l'aube du XXI^e siècle.

SEMINAIRES

Niveau 3^{me} cycle

Cours du soir d'octobre à mai

- Conférences réalisées par des spécialistes sur les enjeux du futur.
- Exposés et études de cas sur différentes organisations.
- Réalisation d'un mémoire de recherche.

DOCTORAT

Cours du soir d'octobre à mai

Cette formation doctorale, unique en France, est destinée à des professionnels expérimentés. Elle est accessible aux titulaires d'un DEA ou équivalent ayant suivi une formation à la prospective.

Ce doctorat est préparé en partenariat avec des universités françaises et étrangères et un réseau de grandes entreprises.

Informations : CNAM, Chaire de Prospective, 2 rue Conté, 75003 Paris,
Tél. : (33) 01 40 27 25 30 Fax : (33) 01 40 27 27 43 - 3615 code Cnam Info e-mail : lips@cnam.fr.

LIPS

Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique

Le LIPS, Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique, développe une politique de recherche autour des axes suivants : épistémologie et méthodologies de la prospective, prospective et stratégie des organisations, développement local et régional, économie de l'emploi et de la formation.

Le LIPS est un laboratoire du Conservatoire National des Arts et Métiers, rattaché à la chaire de prospective industrielle. Il anime le réseau d'une quarantaine de centres de recherche et d'entreprises de la formation doctorale en prospective et stratégie des organisations. Il entretient en outre des relations régulières avec de nombreux centres étrangers de prospective et a contribué à la création de Profutures, réseau international de méthodologie prospective.

Cahiers du LIPS

LIPS Working Papers

Cahiers de recherche, les Cahiers du LIPS ont pour objectif la publication systématique des travaux à caractère méthodologique et des études de prospective appliquée menés dans le cadre du Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique. Ils s'appuient plus particulièrement sur les recherches issues du doctorat et du 3e cycle en prospective et stratégie des organisations, ainsi que sur celles proposées par les membres des différents réseaux constitués autour du LIPS.

Laboratoire d'Investigation Prospective et Stratégique
CNAM - 2 rue Conté - 75003 Paris
Tél. : (33) 01 40 27 25 30 Fax : (33) 01 40 27 27 43 e.mail : lips@cnam.fr