



Proposition d'un cadre d'analyse du risque-pays dans le contexte de la mondialisation

Yao Amewokunu

1661, pavillon Palasis-Prince
Université Laval, Québec,
Canada, G1K 7P4
Phone : (418) 656-2131 ext. 8832
Fax : (418) 656-2624
courriel: yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca

Zhan Su

Université Laval, Québec, Canada

Chiraz Saidani

Université Laval, Québec, Canada

L'analyse du risque-pays a pris une grande importance, tant dans le domaine académique que professionnel, avec le développement des activités des entreprises à l'internationale et la récurrence des crises qui ont secoué l'environnement international ces dernières décennies. En dépit de cette importance, ce concept reste aujourd'hui difficile à circonscrire d'une manière précise. De plus, l'absence d'une théorie portant directement sur le risque-pays a induit une multiplication des définitions exprimant les intérêts des auteurs ou variant en fonction de l'évolution de l'environnement économique et politique international. Ainsi, dans les années 1960 à 1980, au cours desquelles les dimensions nationales ont eu une grande importance, le risque-pays était analysé soit par rapport à l'atmosphère politique et sociale des pays ou par rapport à leur solvabilité. Ces définitions, qui se relient uniquement aux contraintes découlant des territoires nationaux, semblent obsolètes dans l'environnement international actuel caractérisé par une interdépendance entre les pays aussi bien sur le plan économique, financier que politique et culturel. Dès lors, il paraît nécessaire de redéfinir le champ d'analyse du risque-pays en prenant davantage en considération l'importance des facteurs d'influence extérieure. C'est dans ce sens que s'inscrit cette recherche. Ainsi, à partir d'une enquête Delphi conduite auprès de 23 informateurs-clés, chercheurs, analystes de risque-pays et cadres d'entreprises internationales, nous avons identifié les variables clés du risque-pays dans le contexte international actuel et proposé un cadre d'analyse incorporant aussi bien les influences extérieures que les variables nationales.

Mots clés : Analyse du risque-pays, Entreprise multinationale, Nouvel environnement international, Interdépendance.

Proposition d'un cadre d'analyse du risque-pays dans le contexte de la mondialisation

L'analyse du risque-pays a pris une grande importance, tant dans le domaine académique que professionnel, avec le développement des activités des entreprises à l'internationale et la récurrence des crises qui ont secoué l'environnement international ces dernières décennies. En dépit de cette importance, ce concept reste aujourd'hui difficile à circonscrire d'une manière précise. De plus, l'absence d'une théorie portant directement sur le risque-pays a induit une multiplication des définitions exprimant les intérêts des auteurs ou variant en fonction de l'évolution de l'environnement économique et politique international. Ainsi, dans les années 1960 à 1980, au cours desquelles les dimensions nationales ont eu une grande importance, le risque-pays était analysé soit par rapport à l'atmosphère politique et sociale des pays ou par rapport à leur solvabilité. Ces définitions, qui se relient uniquement aux contraintes découlant des territoires nationaux, semblent obsolètes dans l'environnement international actuel caractérisé par une interdépendance entre les pays aussi bien sur le plan économique, financier que politique et culturel. Dès lors, il paraît nécessaire de redéfinir le champ d'analyse du risque-pays en prenant davantage en considération l'importance des facteurs d'influence extérieure. C'est dans ce sens que s'inscrit cette recherche. Ainsi, à partir d'une enquête Delphi conduite auprès de 23 informateurs-clés, chercheurs, analystes de risque-pays et cadres d'entreprises internationales, nous avons identifié les variables clés du risque-pays dans le contexte international actuel et proposé un cadre d'analyse incorporant aussi bien les influences extérieures que les variables nationales.

Mots clés : Analyse du risque-pays, Entreprise multinationale, Nouvel environnement international, Interdépendance.

Le risque-pays tend à prendre une place primordiale dans les préoccupations des entreprises internationales avec la croissance du commerce mondial et des investissements internationaux, la récurrence des crises financières internationales ainsi que les turbulences associées aux conflits ethniques et aux activités terroristes. En dépit de cette importance, le risque-pays semble souffrir d'une carence théorique qui rend sa conceptualisation difficile. La multitude des définitions existantes exprime surtout les intérêts ainsi que les préoccupations des auteurs durant une période donnée. Par ailleurs, elle se réfère essentiellement aux contraintes découlant des territoires nationaux. Ce fait est symptomatique d'un contexte international dans lequel un grand intérêt est porté aux notions de l'État souverain et de frontières nationales. Aujourd'hui, la mondialisation en induisant des mutations profondes dans l'environnement international a accru l'interdépendance entre les pays et a dilué les frontières nationales. Dès lors, les approches de conceptualisation du risque-pays qui ne tiendraient pas compte de cette réalité seraient très limitées dans l'appréhension des risques courus par les entreprises sur les marchés étrangers. L'objectif de cet article serait donc de deux ordres. D'abord, il vise à répondre aux attentes de ceux qui voudraient pouvoir cerner le concept du risque-pays dans son ensemble et en comprendre ses composantes. Ensuite, il tente de confronter les approches existantes du risque-pays aux événements globaux récents d'ordre politique, économique ou socioculturel afin de mettre en évidence leurs limites et d'identifier les nouveaux facteurs et dimensions de ce concept. Cette démarche permettrait de proposer un cadre d'analyse intégratif susceptible de mieux refléter les caractéristiques de l'environnement international actuel.

L'article sera organisé comme suit : dans un premier temps, une revue de littérature des définitions existantes du concept de risque-pays sera faite. Elle sera suivie d'une analyse de l'environnement international contemporain qui nous permettra de relever certaines évolutions récentes impliquant un retour sur le concept du risque-pays. Nous présenterons, dans une troisième étape, la démarche méthodologique adoptée pour enfin discuter, dans un quatrième temps, les principaux résultats de cette étude.

1. DIFFÉRENTES APPROCHES DE DÉFINITIONS DU RISQUE-PAYS

Le risque-pays se réfère aux éléments du risque inhérents aux affaires dans l'environnement socio-économique, financier et politique d'un pays étranger. Il concerne donc toutes les

opérations des entreprises internationales et, tout comme celles-ci, il a une tradition très ancienne. Cependant, le milieu académique ne s'est véritablement intéressé à ce sujet que vers la fin des années 1960 avec la publication des travaux de Robock (1971). Depuis lors, la définition du concept de risque-pays, sa nature et la manière dont les entreprises l'appréhendent ont connu une grande évolution et les tentatives de théorisation ont été très variées. Afin de bien saisir la notion de risque-pays et de mieux appréhender ses composantes, nous allons opter pour une double décomposition : l'approche du risque politique, qui est le fruit des actions souveraines, des décisions politiques du gouvernement des pays hôtes ou des événements politiques, et celle du risque économique et financier.

1.1. RISQUE-PAYS COMME LA MATERIALISATION DES DECISIONS SOUVERAINES DU PAYS HOTE

Les entreprises opérant sur les marchés étrangers interagissent forcément avec les gouvernements des pays hôtes à différents niveaux. Les actions discriminatoires de ces gouvernements, soit pour accomplir leurs objectifs politiques et sociaux ou pour protéger les entreprises locales et consolider leur position par rapport à la concurrence étrangère, pourraient se traduire par certains obstacles ayant des répercussions non désirées sur les opérations et les bénéfices des entreprises internationales. Ces mesures ou procédures intentées par les gouvernements nationaux dans l'exercice de leur droit souverain au détriment des entreprises privées étrangères ou semi-privées étrangères, constituent les principales sources du risque politique (Nehrt, 1967; Weston et Sorge, 1976 ; Agmon, 1985). En ce sens, le risque politique est simplement un amalgame des conséquences non souhaitées des activités politiques (Jarvis, 2004) ou, plus spécifiquement, une série d'actions du gouvernement ou des acteurs politiques nationaux interférant avec les affaires des entreprises multinationales, menaçant leurs actifs ou entraînant des distorsions dans les marchés et les paramètres normaux de la concurrence économique (Kobrin, 1979). Ainsi, Weston et Sorge (1976) définissent le risque politique comme résultant des actions des gouvernements nationaux qui interfèrent ou empêchent les transactions commerciales, changent les termes des accords ou encore qui causent la confiscation totale ou partielle des propriétés des entreprises étrangères. Agmon (1985) explique de son côté que le risque politique provient des changements non anticipés consécutifs aux actions directes ou indirectes des acteurs politiques affectant les prix relatifs des facteurs de production, des biens et des services. D'autres travaux plus récents s'inscrivent également dans cette approche. Par exemple, Zarkada-Fraser et Fraser (2002)

définissent le risque politique comme la somme des effets négatifs des actions et/ou de l'inertie d'un gouvernement ou d'une société sur un groupe donné ou toutes les entreprises étrangères opérant sur le marché national ou voulant y pénétrer. Dans le même sens, Conklin (2002) mentionne que le risque politique est lié à l'intrusion de l'État sur le marché et couvre une gamme d'activités gouvernementales et politiques antithétiques aux intérêts des affaires : l'expropriation, les réglementations, les restrictions sur les investissements étrangers, les barrières tarifaires et non tarifaires sur le commerce et les investissements étrangers ainsi que la corruption. Il faudrait cependant noter que la plupart des définitions traditionnelles du risque politique se réfèrent aux événements politiques causant des discontinuités dans l'environnement politique ainsi que des pertes aux entreprises étrangères.

1.2. APPROCHE EVENEMENTIELLE DU RISQUE POLITIQUE

Les changements dans l'environnement politique, tant dans les pays en développement que développés, ont poussé plusieurs auteurs à porter une attention aux interactions entre les entreprises multinationales et les climats politiques des pays dans lesquels elles opèrent. Pour ces entreprises, il est important de développer des stratégies viables tenant compte non seulement des tendances évolutives, mais aussi des possibilités des changements radicaux et de brusques discontinuités dans l'environnement dus aux fluctuations et turbulences politiques (Zink, 1973). La probabilité que ces discontinuités, difficiles à anticiper, résultant des changements politiques, se produisent dans l'environnement des affaires internationales et affectent les perspectives de rentabilité ou d'autres objectifs particuliers des entreprises constitue le risque politique (Haendel et al., 1975; Robock, 1971). Selon Green (1974), il existe une corrélation entre cette probabilité et la forme du gouvernement national. Par exemple, les systèmes démocratiques auraient une probabilité faible de changements politiques radicaux alors que les entreprises devraient éviter soigneusement les nouveaux pays indépendants jusqu'à ce qu'ils deviennent relativement stables. Hofer et Haller (1980), quant à eux, précisent que les événements politiques, en tant que telles, ne constituent des risques, mais seulement des sources potentielles. Par exemple, le changement du gouvernement hôte, les conflits et les rébellions internes, les désordres sociaux et les nouvelles alliances internationales sont considérés comme les principales causes du risque de confiscation, de nationalisation, de perte de propriétés et des dommages causés aux personnes et aux biens des étrangers. Cependant, comme l'a montré le cas de l'Indonésie avec la chute du président Suharto,

les événements politiques dramatiques, comme un changement soudain de régime politique, ne sont pas toujours dangereux pour les activités ou les opérations des entreprises multinationales (Jarvis, 2004).

La plupart des définitions traditionnelles du risque politique se réfèrent aux discontinuités ou changements radicaux dans l'environnement politique du pays hôte. Il faudrait cependant noter que les deux approches ne sont pas exclusives. Comme l'explique Root (1972), les attitudes des gouvernements peuvent être commandées par des changements non anticipés dans l'environnement économique interne et externe du pays hôte ou des changements non économiques intervenus dans la société. De même, les actions ou l'inertie du gouvernement peuvent conduire à des événements non propices aux affaires. Ainsi, Green (1974), Haendel et al. (1975) et, plus tard, Pahud de Mortanges et al. (1996) ont défini le risque-pays à la fois par rapport aux actions du gouvernement hôte et aux événements socio-politiques.

Les approches du risque politique paraissent très utiles dans l'analyse et l'évaluation des conséquences des interférences négatives de l'État ou des entités politiques nationales sur les opérations des entreprises étrangères en identifiant les variables politiques et leurs symptômes. Toutefois, elles semblent très limitées dans l'explication des risques internationaux actuels. Elles ont une vision trop simpliste des processus socio-politiques et occultent les dimensions culturelle et financière qui, pourtant, constituent des éléments importants dans l'explication de l'instabilité de plusieurs pays. Selon Jarvis (2004), l'approche du risque politique basé sur les actions des gouvernements n'est pas analytique, car souvent fondée simplement sur des hypothèses et non sur la corrélation entre les événements, les processus et les actions politiques spécifiques ainsi que leurs effets sur les entreprises.

1.3. APPROCHE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DU RISQUE-PAYS

Les années 1980 ont connu de nouvelles formes de risque-pays associé à l'incapacité de nombreux pays en développement d'honorer leur engagement à la suite de la crise de la dette du Tiers Monde. Commencée au Mexique en 1982, cette crise généralisée de l'endettement international a touché plusieurs pays de l'Amérique Latine et de l'Afrique et a eu pour conséquences de dures insuffisances en devises créant des problèmes de rapatriement de profit,

de rupture ou de renégociation de contrats et de risque d'opération. Minor (2003) mentionne que durant cette période, l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC) a traité plus de 124 revendications d'inconvertibilité, c'est-à-dire trois fois plus que dans les années 1970. La dette extérieure des pays en développement étant devenue un problème majeur pour les prêteurs internationaux et les chercheurs, ces derniers se sont davantage intéressés au risque-pays lié à l'endettement massif de ces pays qui se résume au risque d'insolvabilité, de défaut de paiement (Marois, 2001) et de non-transfert. Par exemple, Saini et Bates (1984) qualifient de risque-pays les facteurs qui déterminent et affectent la capacité ainsi que la volonté d'un pays à payer à échéance ses intérêts et à amortir ses dettes extérieures. Une définition plus récente de Mathis (2001) complète celle de Saini et Bates en y incluant tous les démembrements de l'État, les collectivités territoriales et les entreprises publiques. Nagy (1984) et Calverley (1990), quant à eux, ont introduit une distinction entre le défaut de paiement d'un État et le risque de transfert traduisant le risque pour des organismes financiers internationaux de voir des entités publiques ou privées étrangères incapables d'honorer leurs obligations de paiement. Ici, la volonté des bénéficiaires des prêts n'est pas en cause. L'origine du risque provient du refus de leur gouvernement de transférer des fonds hors du pays ou de contraintes sur l'obtention des devises nécessaires pour le service de leurs dettes. Les contraintes imposées par les États peuvent être un contrôle de change, une inconvertibilité de la monnaie ou un code d'investissement interdisant le rapatriement des profits vers un pays étranger. Le défaut de paiement d'un pays et des entités économiques publiques peut donc avoir deux sources, l'une liée à la volonté de paiement des dettes et l'autre à la non-disponibilité des devises ou de fonds.

2. LES CARACTERISTIQUES DU NOUVEAU CONTEXTE INTERNATIONAL

Les risques politiques et financiers tels que définis précédemment sont des formes évidentes de risque-pays qui ont marqué les années 1970 et 1980 où une grande importance est accordée à la notion de frontières nationales et d'un État souverain. Aujourd'hui, l'environnement international pointe vers un « rétrécissement » du monde et une interaction croissante entre les États et d'autres acteurs mondiaux dans divers domaines. Ces nouveaux facteurs ont rendu les pays de plus en plus interdépendants. Dans ce contexte international, la dimension nationale ne pourrait plus être la principale composante du risque-pays, car il serait hasardeux de considérer un pays comme un

ensemble clos et isolé. La compréhension de ce concept nécessite aujourd'hui la prise en compte d'autres facteurs que l'examen de l'environnement international actuel nous permettrait de mettre en évidence. Notre analyse sera essentiellement menée sur trois points : la globalisation financière qui a accru les risques de transmission des instabilités financières entre pays, la dilution de la souveraineté nationale et l'intégration régionale des pays ainsi que les nouveaux types de conflits locaux et internationaux qui semblent façonner et redessiner le monde, non plus sur une base idéologique ou économique, mais culturelle.

2.1. LA GLOBALISATION DES MARCHÉS FINANCIERS ET LA MULTIPLICATION DES SOURCES DE RISQUE

L'évolution récente des marchés financiers traduit les décisions et le choix politique des gouvernements d'intégrer leur économie dans un marché mondial pour bénéficier des effets positifs de la croissance de ce marché. Il s'agit, selon Grou (2003), d'une nouvelle étape du capitalisme qui devrait consacrer une place prépondérante au domaine financier par la création d'un marché unique de l'argent au niveau mondial afin de répondre au besoin de financement des divers acteurs économiques. Le processus de création a été rendu possible grâce à la règle des « trois D » : déréglementation, désintermédiation et décloisonnement. Succinctement, cela signifie l'abandon des politiques de répression financière au profit d'une politique de libéralisation financière, tout en abolissant les frontières existant entre les marchés nationaux et les rôles d'interface joués par les banques entre épargnants et investisseurs. L'objectif est de faciliter l'intégration des marchés financiers et de stimuler la croissance économique. Cependant, les crises financières internationales de ces dernières décennies semblent se succéder au même rythme que le développement de la globalisation financière et montrent les revers de la libéralisation et de l'intégration des marchés financiers. Bien qu'elles soient difficilement explicables à cause de l'imbrication de plusieurs facteurs et aient certaines spécificités selon les pays, ces crises pourraient être attribuées à certains éléments fondamentaux. Comme le mentionne Longueville (1997), la globalisation financière pourrait être une source de dysfonctionnement économique quand les infrastructures financières en place présentent des faiblesses. Elle pourrait aussi aller de pair avec un découplage entre les besoins réels en investissements directs industriels ou commerciaux et le montant des transactions financières

internationales, dans la mesure où celles-ci sont plus importantes que la valeur du commerce international portant sur les biens et services. Par ailleurs, la rentabilité des investissements directs étant à long terme, les nouveaux acteurs de la finance internationale recherchant un gain à court terme ont davantage tendance à faire des investissements en portefeuille. Ces situations stimulent et entretiennent la spéculation sur les marchés financiers émergents. Comme l'ont démontré les crises financières récentes, la spéculation, en induisant un effet sur la valeur des monnaies nationales, devient l'un des facteurs déclencheurs des turbulences financières. Ainsi, la globalisation financière pourrait aggraver l'instabilité et la fluctuation des taux de change sous l'effet de la spéculation (Oman, 1994). Nous sommes donc très loin des risques souverains des années 1980. L'origine des crises financières n'est plus seulement reliée à la capacité financière des États. Elle dépend, dans une large mesure, des comportements des acteurs privés, compte tenu de la fragilité des États et du rapport de force déséquilibré qu'ils entretiennent avec les marchés financiers internationaux. Une autre caractéristique des instabilités financières contemporaines est leur propension à se propager rapidement à l'échelle régionale et mondiale par effet de contagion. La mondialisation des économies multiplie les mécanismes de transmission de ces crises (Gautrieaud, 2002), puisqu'elle accroît l'interdépendance réelle ou économique et financière entre les pays. Elle induit de ce fait la nécessité de compléter le concept de risque-pays par l'incorporation de cette nouvelle dimension.

2.2. DILUTION DE LA SOUVERAINETE NATIONALE ET INTEGRATION REGIONALE DES PAYS

Outre les dimensions financière et économique qui sont très souvent abordées, les enjeux politiques de la mondialisation se situent au niveau de son impact sur la nature, le rôle et les fonctions de l'État. Le débat sur ces enjeux est toujours d'actualité. Cependant, ce qui est certain, c'est que la mondialisation a significativement affecté les conditions de gouvernance nationale ou domestique (Knill et Lehmkuhl, 2002) et que les pays semblent perdre leur autonomie au sens classique du terme (Shaw, 1997). D'un côté, le rôle prépondérant joué par les entreprises multinationales dans les économies nationales et leurs stratégies transnationales exacerbe la concurrence entre les États. Il devient alors nécessaire pour ceux-ci d'adopter une attitude de coopération à l'égard de ces entreprises qui sont vitales pour leur économie, en assouplissant ou en démantelant tout simplement les dispositifs de contrôle et les mesures restrictives

discriminatoires imposés sur les IDE. Pour cette raison, Andreff (2003) les qualifie d'États « mondialisateurs » facilitateurs et promoteurs d'investissements directs étrangers. Même en Chine, le plus grand pays communiste, les politiques d'attractivité et de promotion des IDE ont connu une importante progression ces dernières années.

D'un autre côté, l'interdépendance des systèmes nationaux et des acteurs non étatiques est plus importante aujourd'hui. Les États sont confrontés à des défis qui excèdent le champ de l'exercice de la souveraineté nationale et, par conséquent, ne peuvent plus être relevés par les actions unilatérales des gouvernements nationaux. Une résolution effective de ces problèmes nécessite une coopération internationale entre divers acteurs gouvernementaux ou non gouvernementaux. Robinson (2001) mentionne à ce propos que les États doivent coopérer dans la coordination des activités internationales et dans la résolution des problèmes de la nouvelle ère. De ce fait, les gouvernements nationaux tentent fréquemment de créer des institutions internationales afin de maintenir leur capacité à résoudre les problèmes politiques et sociaux qui transcendent leur souveraineté (Knill et Lehmkuhl, 2002). Comme le mentionne Falk (1997), l'État en tant qu'organisation autosuffisante est révolu. Les pouvoirs publics n'ont plus le monopole de la puissance légitime. D'autres institutions et acteurs internationaux contribuent à la gestion interne. L'émergence de ces organisations implique, d'une part, une dilution des frontières entre les pays et, d'autre part, une coopération et une intensification des liens transnationaux d'interdépendance entre les États et divers acteurs politiques ou de l'économie globale se concrétisant par des contrats formels ou non. La création d'un nombre sans précédent d'accords et d'organisations internationaux reflète l'expansion rapide de ces liens. Cependant, selon plusieurs observateurs, ces changements, loin d'aboutir à un monde global, s'accompagnent d'une intégration régionale se matérialisant par la formation des blocs régionaux au sein desquels les barrières tarifaires et non tarifaires sont allégées ou supprimées.

Traditionnellement, l'ampleur de l'intégration régionale est appréhendée à partir des flux de commerce et d'abord, par la part des échanges entre les pays membres d'une zone intégrée (Sachwald, 2000). Cette part reste importante dans les échanges mondiaux durant cette dernière décennie et a connu une croissance régulière à l'exception de l'Europe (tableau 1). Spicer (2002) mentionne par ailleurs qu'en 2002, 60 % des échanges mondiaux se faisaient au sein des blocs commerciaux régionaux. Mais, l'intensification des échanges intra zones n'a pas abouti dans la

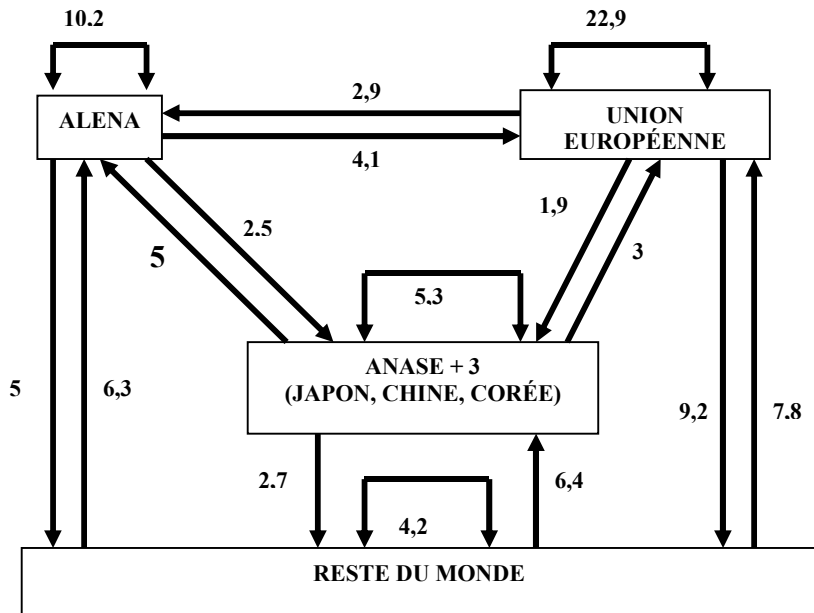
plupart des cas à une fermeture des blocs régionaux aux pays non membres. L'extraversion croissante des économies que favorise la régionalisation s'effectue également en faveur des échanges entre les zones économiques. En effet, les quatre principales zones régies par un accord de libre-échange participent autant aux échanges internes que mondiaux puisqu'elles représentent à elles seules 61 % des exportations mondiales (tableau 1). Cette double ouverture intra et interrégionale est surtout visible au niveau de trois grandes zones économiques que sont l'ALENA, l'Union Européenne et l'ANASE +3 (Japon, Chine, Corée du Sud). Même si les flux des échanges sont très importants dans ces zones, celles-ci entretiennent des relations économiques intenses entre elles et le reste du monde. La part des échanges qui n'implique pas ces zones ne représente qu'environ 4,2 % des exportations mondiales (figure 1). Pour l'essentiel des accords régionaux signés entre les pays en développement de l'Afrique et du Moyen-Orient, les échanges intra zones restent encore faibles et avoisinent respectivement 10 % et 3 %. La faible performance de ces zones géographiques peut être expliquée par un manque de complémentarité économique (MINEFI, 2003). Une intégration économique réussie suppose donc une complémentarité économique et une certaine spécialisation des pays ou des zones économiques. Comme l'indique le tableau 2, les grandes régions économiques se sont dotées d'un avantage comparatif dans des filières spécifiques. Par exemple, alors qu'elle a un désavantage dans les industries chimiques et mécaniques, l'Asie émergente, grâce à ses exportations en composantes, est devenue le principal fournisseur de haute technologie importée. L'ALENA et l'Europe disposent d'un grand avantage comparatif dans les filières de la mécanique et de la chimie, mais ont une infériorité dans le secteur de l'énergie, du textile et de l'électronique. Il faudrait, cependant, noter que la prééminence des biens intermédiaires dans les échanges internationaux révèle une réorganisation des processus des productions des pays sur une base régionale, voire mondiale. Ils deviennent, ainsi, un maillon d'une chaîne internationale de production.

Tableau 1 : Commerce interne des groupements régionaux : flux des exportations (en millions de dollars)

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

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

Figure 1 : Direction des exportations des grandes zones en pourcentage du commerce mondial, 2001



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

Tableau 2 : Spécialisation des régions par filière (1999)

	Japon/ Corée du Sud	Grande Chine	ANASE	Asie du Sud	ALENA	UE30
Énergétique	-19,7	-15,3	11,8	-29,9	-4,6	-7,6
Agro- alimentaire	-16,1	-6,8	26,3	10,7	4,9	-2,5
Textile	-1,7	38,2	25,5	36,5	-4,8	-3
Bois, papiers	-0,6	12	10,2	-1	0,8	0,3
Chimique	2	-11,1	-21,7	-5,1	2,3	5,4
Mécanique	12,1	-14,3	-52,6	-6,6	5	8,2
Véhicule	14,4	0,1	-6,8	-0,2	-1,3	1,6
Électrique	3	6,5	-8,4	-0,4	-0,5	0,8
Électronique	8,1	5,5	35,8	-3	-1	-2,1

Source : IRFI (2002).

Tableau 3 : Aperçu du commerce chinois par type de partenaire et de produit en 2002

	Monde	3 Dragons	Japon	EU	USA	Rdm
Importations	100	26	18	13	9	33
Produits ordinaires	44	7	6	8	5	17
Produits pour assemblage	41	16	8	2	2	12
Autres	15	3	3	3	2	4
Exportations	100	25	15	15	21	24
Produits ordinaires	42	8	6	7	7	15
Produits pour assemblage	55	16	9	8	14	8
Autres	3	1	0	0	10	1

Source : Gaulier, Lemoine et Ünal-Kesenci (2004).

Le tableau 3 illustrant le cas de la Chine met en évidence le phénomène de segmentation internationale et l'interdépendance régionale des structures de production. L'intégration verticale de la Chine dans le réseau de production des entreprises asiatiques et la réorganisation de sa production à l'intérieur des blocs régionaux asiatiques sont des facteurs clés de l'expansion du commerce international (Lemoine et Ünal-Kesenci, 2002). Cette spécialisation verticale plutôt qu'horizontale renforce l'intégration économique des pays et rend les structures de production nationales très interconnectées et dépendantes. Elle fragilise cependant davantage les économies nationales à cause au canal de transmission qu'elle constitue. En effet, il suffirait qu'un secteur ait des difficultés dans un pays pour que l'ensemble des pays constituant la chaîne n'en souffre. La régionalisation implique de ce fait un élargissement du champ d'analyse du risque-pays. Il semble ainsi moins pertinent, dans le contexte actuel, d'évaluer le degré de risque-pays sans tenir compte de la situation des pays voisins ou des principaux partenaires.

2.3. L'ÉMERGENCE DES VARIABLES CULTURELLES COMME DIMENSIONS DU RISQUE-PAYS

Les changements dans l'environnement politique international confrontent les entreprises à de nouvelles réalités. En effet, la fin de la guerre froide avec la dislocation de l'Union Soviétique a eu un profond effet aussi bien sur les relations internationales que domestiques des pays. La

géopolitique mondiale, les structures et les relations commerciales ont commencé à changer de sorte que les théories et modèles traditionnels offrent peu d'éléments d'analyse et de compréhension. La division du monde en deux blocs qui prévalait durant la période de la guerre froide n'existe plus. Cela a permis la fin des conflits d'hégémonie idéologiques entre l'Ouest et l'Est. Cependant, plusieurs auteurs, dont Samuel Huntington, Arnold J. Toynbee et Karl W. Deutsch soutiennent que les différences religieuses, linguistiques et ethniques pourraient provoquer et même déterminer des conflits sociaux internes et internationaux. L'ère post-guerre froide serait donc caractérisée par l'émergence, plus particulièrement dans les pays en développement, des conflits domestiques centrés sur des considérations culturelles et ethniques. Carment (1994) révèle que plus de 80 conflits de longue durée impliquent de groupes ethniques à travers le monde. Dès lors, plusieurs raisons ont été évoquées pour expliquer ces conflits. Pour Dutceac (2004), ils sont reliés à la mondialisation parce que celle-ci tend à créer un ordre global dans lequel les institutions de l'État, les pratiques, les valeurs et les croyances tendent à converger vers une norme. La menace d'homogénéisation culturelle suscite des alliances et du nationalisme au sein des groupes ethniques, religieux ou des groupes tribaux. D'autres auteurs pensent au contraire que la mondialisation n'est pas une condition suffisante pour expliquer la multiplication des conflits ethniques dans le monde et que ce sont certaines conditions internes qui entretiennent ces conflits. Dans ce sens, Carment (1994) et Crawford (1998) expliquent ces conflits par la diversité et la politisation ethnique ou encore par la situation économique du pays.

Quelles que soient leurs sources, un fait semble être certain s'agissant des conflits ethniques et religieux contemporains : ils se « transnationalisent » et engendrent des problèmes politiques et de sécurité internationale. Les liens commerciaux sont souvent cités comme les canaux de transmission des effets des conflits entre pays. Cependant, Keller (2002) explique que ce phénomène peut être intentionnel ou non lorsqu'il existe des groupes ethniques parents dans des pays voisins au sein desquels des informations circulent. Les informations, qu'elles soient vraies ou fausses, servent de détonateurs aux tensions sociales dans ces communautés ou pays. L'escalade pourrait également impliquer des alliances d'affinités formées entre des groupes ethniques ou religieux locaux et les communautés transnationales apparentées avec comme résultats les débordements des conflits au-delà des frontières nationales. Ces alliances peuvent se matérialiser sous forme d'aide financière, d'appui logistique, de mise à disposition de personnel,

etc. Le terrorisme international que connaît le monde ces dernières années est une preuve du développement de la collaboration des mouvements terroristes ou de revendications ethniques et religieuses.

Au regard de tout ce qui précède, il semble que les pays sont aujourd'hui au centre d'un environnement qualitativement différent de celui où un grand intérêt est porté aux notions de l'État souverain et de frontières nationales. Ce changement impose de repenser l'évaluation du risque-pays à la lumière des caractéristiques du nouveau contexte international.

3. METHODE DE COLLECTE DES DONNEES

La méthode Delphi a été utilisée pour collecter les informations nous permettant d'identifier les dimensions et les facteurs du risque-pays. Cette méthode a pour but de mettre en évidence des convergences d'opinions grâce à l'interrogation d'informateurs clés à l'aide de questionnaires successifs. Le processus ne prend fin que si un consensus ou une stabilité se dégage au niveau des réponses. Des itérations supplémentaires n'accroissent pas de façon significative les mesures de convergence (Isaac, 1996). Cependant, à l'instar de Turcotte (1991), afin de nous assurer qu'une certaine stabilité ressorte des opinions des experts participants, nous avons calculé le coefficient de dissimilarité à la fin de la troisième itération. Ce coefficient évalue les écarts entre deux distributions et indique le pourcentage d'individus de l'un ou de l'autre groupe qu'il faudrait déplacer pour obtenir des distributions de réponses identiques pour une variable donnée. Il varie entre 0 et 1. Un coefficient de dissimilarité proche de zéro indique une certaine stabilité dans les opinions des experts par rapport à l'item considéré. Autrement dit, cela démontre que les répondants sont peu perméables à l'influence du groupe. Pour tous les items, à une exception près, les coefficients de dissimilarité obtenus sont compris entre 0,07 et 0,15. Cela démontre un changement relativement faible dans la position des répondants et nous conforte dans le choix d'arrêter le processus après la troisième itération.

Au total, 328 questionnaires ont été envoyés aux répondants au premier tour Delphi. 76 réponses ont été enregistrées (23 % environ de la population initiale), dont 25 favorables et 51 non favorables. Notre groupe final de répondants est constitué de 23 informateurs, dont 12 professeurs ou chercheurs d'université reconnus pour leurs publications traitant du sujet, 7

analystes d'agences de notation de risque-pays et d'assurance-conseil et 4 cadres d'entreprises dont le risque-pays constitue une variable fondamentale. Pour Miller (2001), au-delà de 15 experts, la marge d'erreur devient minime et la fiabilité des résultats augmente de façon considérable. La collecte des informations est effectuée suivant deux volets. Le premier vise trois objectifs : s'assurer de la logique de variables de transmission régionale et mondiale, aboutir à un premier jet d'indicateurs de la part des informateurs clés et permettre à ceux-ci de se familiariser avec la logique de la recherche tout en vérifiant que l'objet de celle-ci correspondait bien avec leurs activités. Les deux questionnaires subséquents ont pour but de servir à les valider par un pourcentage de consensus sur chaque variable.

Le coefficient de concordance de Kendall corrigé (W_c) est la mesure que nous avons retenue pour estimer le degré de convergence des experts. Selon plusieurs auteurs, dont Schmidt (1997), ce coefficient est souvent préféré aux autres méthodes dans les études conduites avec Delphi, parce qu'il fournit une solution unique, facile à comprendre, simple à appliquer et permet de déterminer la force relative du consensus. Il existe un fort consensus entre les informateurs clés si W_c tend vers 1. Le consensus est considéré comme net si W_c est supérieur à 0,5. Cela signifie que le consensus est jugé acceptable à partir du seuil de 0,5.

La moyenne mathématique des valeurs cochées par les répondants sur l'échelle d'évaluation débalancée de type Likert en cinq points est calculée pour obtenir le score d'importance attribué à chaque variable. Greatorex et Dexter (2000) expliquent que même si cette statistique est associée à une échelle d'intervalle, elle peut représenter une opinion de groupe. Le choix de l'échelle d'importance débalancée de type Likert en cinq points est motivé par trois raisons essentielles. Premièrement, l'échelle de rang n'est pas appropriée aux objectifs de cette recherche dans la mesure où elle ne vise pas à établir un ordre entre les différentes dimensions et facteurs de risque-pays, mais plutôt à identifier ceux qui sont importants dans le contexte international contemporain. Deuxièmement, l'échelle d'importance débalancée de Likert évite que le répondant refuse de prendre une position par rapport aux items en adoptant une position neutre. Les items ayant servi pour le questionnaire de la deuxième et troisième itération étant issus de la confirmation des propositions faites et des suggestions des experts, on pourrait a priori supposer que la position neutre pourrait être exclue de l'échelle choisie. Enfin, Turcotte (1991) explique

que l'échelle de Likert présente l'avantage d'être beaucoup plus facile à utiliser lorsque le nombre d'items à évaluer est supérieur à dix comme dans le cas de cette recherche.

4. RESULTATS DE L'ENQUETE : REPENSER LE RISQUE-PAYS DANS LE CONTEXTE DE LA MONDIALISATION?

L'analyse des réponses issues des trois tours Delphi nous confirme, d'une part, l'importance des variables extraterritoriales et, d'autre part, la nécessité de revisiter le concept de risque-pays en y incorporant ces variables ainsi que d'autres facteurs et formes de risque dont l'importance a émergé.

4.1. LES INFLUENCES EXTERNES COMME DIMENSION IMPORTANTE DU RISQUE-PAYS

L'interdépendance croissante des pays liée à la mondialisation transforme les instabilités locales en crises régionales ou globales. Le phénomène de la propagation pourrait trouver son origine dans plusieurs facteurs. À la suite des trois tours d'interviews avec les informateurs clés sur le mécanisme d'interdépendance et d'influences mutuelles entre les pays, nous avons obtenu une large approbation de notre logique de tenir compte des influences régionales et mondiales dans l'évaluation du niveau de risque d'un pays donné. S'agissant des variables, les items à consensus net ressortis de notre enquête sont très variés. Cependant, l'analyse des résultats révèle que l'interdépendance financière et économique a un impact beaucoup plus perceptible sur le risque-pays que celle politique et culturelle. En effet, tous les facteurs d'influence externe retenus et jugés importants par les informateurs clés sont d'ordre financier et économique, et relèvent principalement l'existence de liens financiers directs entre le pays considéré et les autres pays, du poids et de la nature des investissements directs entrants ainsi qu'une forte dépendance commerciale du pays.

Les liens financiers directs sont créés par des ramifications transfrontalières des institutions financières. En facilitant une circulation rapide des capitaux et des informations, ces liens induisent une forte corrélation entre les marchés des capitaux et favorisent de ce fait la propagation des crises entre les pays. Ainsi, le simple caractère multinational de ces institutions financières constitue un élément de propagation des crises entre les pays. S'agissant des investissements directs étrangers, il ne semble pas y avoir de doute sur leur importance pour la

croissance des économies nationales. Cependant, il apparaît que l'appel à des capitaux étrangers comme principale source de financement du développement de l'économie nationale devient un danger potentiel pour sa stabilité, car il assujettit le taux de croissance du pays à des variations conjoncturelles de l'offre des capitaux étrangers et génère une volatilité économique pouvant affecter considérablement les fondamentaux macro-économiques nationaux. L'ampleur de la fragilité serait d'autant plus importante et l'effet de contagion plus rapide si les investissements sont à court terme et facilement délocalisables. En effet, plus le poids des investissements en portefeuille est important dans la composition des flux des capitaux, plus les économies concernées seront soumises aux retournements de la confiance et aux comportements des investisseurs en quête de profits à court terme. Ce point rejoint la conclusion des travaux de Öniş et Aysan (2000) qui ont noté que la dépendance excessive des capitaux entrant à court terme constitue l'un des trois éléments communs des trois grandes crises financières qui ont marqué la fin du siècle dernier, à savoir, la crise asiatique de 1997 ainsi que les crises financières mexicaines et turques de 1994. En dehors des canaux de transmission financière, la propagation des turbulences entre les pays peut se faire également par voie commerciale. Ainsi, un pays serait d'autant plus fragilité et exposé au choc extérieur s'il a une grande dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs en termes d'exportation ou de production.

4.2. DE NOUVELLES VARIABLES FINANCIÈRES INTERNES À RETENIR

Traditionnellement, la dimension économique et financière du risque-pays est associée au risque de défaut de paiement ou au risque souverain. Il apparaît que ce risque existe encore dans les opérations internationales et reste majeur surtout dans les pays en développement, notamment ceux en émergence. Cependant, la dimension économique et financière du risque-pays ne semble plus se réduire aujourd'hui à cette forme classique de risque financier. Les résultats de notre enquête confirment que nous sommes très loin des crises des dettes souveraines qu'ont connues les années 1980. En effet, ils révèlent que les crises bancaires, la dévaluation de la monnaie nationale, la fluctuation des taux de change et d'intérêt ainsi que des prix sont des formes de risques financiers qui ont acquis une importance aujourd'hui et qu'on ne peut occulter dans l'analyse du risque-pays. Ainsi, il serait naïf de faire porter la responsabilité des instabilités économiques et financières que connaissent certains pays à la seule défaillance du pouvoir public national. La mauvaise gestion du trésor public, la proportion élevée de l'endettement public par

rapport au PNB, des choix inadéquats des politiques financières, ainsi que la défaillance et la non-fiabilité des systèmes bancaires nationaux sont, dans une certaine mesure, des facteurs potentiels générateurs d'instabilités économiques et financières reconnus comme importants par les informateurs clés avec un consensus fort qui relèvent de la responsabilité publique. Cependant, l'importance révélée, avec un taux de consensus élevé, de trois facteurs de risque liés à l'environnement national, c'est-à-dire la solvabilité des acteurs économiques privés, la proportion importante des capitaux privés à court terme dans la structure de la dette nationale ainsi que l'absence de soutien de la part des institutions financières nationales, montre que la défaillance des acteurs économiques privés ainsi que des institutions financières internationales semble jouer également un rôle non négligeable dans le déclenchement et l'ampleur des crises financières contemporaines.

4.3. DES RISQUES POLITIQUES PLUS SUBTILS

Sur le plan des risques socio-politiques, il apparaît que les changements de l'environnement contemporain des affaires ne semblent pas éliminer les formes de risques constituant l'essence de la dimension politique du risque-pays, bien que les commentaires des répondants confirment l'idée que la possibilité des risques liés au contrôle de la propriété étrangère ainsi qu'aux investissements directs soit limitée aujourd'hui, les pays hôtes ne pouvant plus se permettre d'apaiser les investisseurs étrangers dont ils ont besoin pour assurer leur développement économique. Ainsi, les instabilités politiques, les manifestations sociales, le terrorisme national ainsi que les expropriations et nationalisations demeurent des variables importantes pour l'analyse du risque-pays, surtout dans les pays en développement. Cependant, si nous nous concentrons uniquement sur ces risques, il y a un danger que nous n'ayons pas une vue très complète de l'environnement des entreprises internationales, car les risques politiques se matérialisent aussi aujourd'hui sous des formes plus subtiles. La corruption ressort de notre enquête comme un risque important rencontré par les entreprises internationales. À noter par ailleurs que, contrairement à ce qui apparaît dans la littérature, les obstacles tarifaires et administratifs ne soient pas perçus comme des risques importants, mais on se rend compte de la persistance des sanctions économiques sous forme d'embargo commercial. De par les impacts qu'elles ont sur les relations commerciales internationales, les décisions d'embargo constituent une forme importante de matérialisation de risque politique qu'on ne peut pas ignorer. Il faut

remarquer ici que l'initiative provient d'autres pays ou groupes de pays contrairement aux obstacles tarifaires qui résultent des décisions du gouvernement local, ce qui semble confirmer que les sources de risque politique se diversifient. Cette diversité est confirmée à travers quatre facteurs politiques internes ressortis à l'issue de l'enquête. En effet, ces facteurs peuvent générer différents types de risque politique. Le changement significatif dans le rapport de pouvoir entre le groupe dominant et le groupe dominé est un facteur de discontinuité alors que la répression, persécution et marginalisation d'un groupe politique ou social ainsi que la légitimité des gouvernements sont plutôt des sources d'instabilité et des manifestations sociales. Le dernier facteur, l'état de sous-développement des institutions nationales est, quant à lui, lié au niveau de développement du pays.

4.4. DES VARIABLES CULTURELLES À CONSERVER ET À DÉVELOPPER

L'appartenance culturelle et ethnique est devenue ces dernières décennies un des phénomènes politiques les plus importants. Cependant, les facteurs culturels ont été peu évoqués. Les variables culturelles n'ont obtenu qu'un taux de convergence avoisinant 60 %. Elles concernent les conflits ethniques et religieux, les comportements et traditions hostiles aux étrangers, l'inégal accès aux ressources nationales, la politisation des groupes ethniques. Ces résultats appuient partiellement ceux des travaux de Haner (1979) et de Crawford (1998) qui ont respectivement énuméré la xénophobie qui se manifeste par la préférence des investisseurs nationaux aux dépens des étrangers et l'hostilité envers ceux-ci ainsi que l'inégal accès aux ressources nationales comme à l'origine des faits générateurs de tensions et de désordres sociaux dans un pays. Ils rejoignent cependant le point de vue de Bowen (1996) et de Crawford (1998). Ces auteurs ont expliqué que la composition ethnique d'un pays en soi n'est pas un facteur générateur du risque. Elle le devient quand elle constitue une source de discrimination ou de privilège par rapport à l'accès aux ressources et à la sécurité.

5. QUELLE APPROCHE D'ANALYSE DU RISQUE-PAYS DANS LE CONTEXTE INTERNATIONAL ACTUEL?

La revue de la littérature présentée nous a permis d'apprécier les contributions des recherches antérieures. Plus important, elle permet de voir la limite des approches traditionnelles du risque-pays, en particulier celles construites autour de la notion de territoire et de la souveraineté

nationale. Nous avons également remarqué que dans certains cas, les recherches adoptent une approche particulariste qui non seulement ne permet pas une vision globale du risque-pays, mais ne tient pas compte des influences mutuelles des sources de risque. Dans d'autres cas, elles se focalisent uniquement sur les risques et facteurs liés à l'environnement interne des pays considérés sans se soucier de l'existence des influences externes. Or, notre analyse démontre l'importance de cette nouvelle dimension dans l'analyse du risque-pays. On pourrait également noter que le nouveau paradigme international a induit la nécessité de prendre en considération des formes et facteurs de risque occultés dans les analyses du niveau de risque des pays. Dès lors, il nous semble important de reconceptualiser le risque-pays à la lumière de ces différents constats. Ainsi, afin de mieux rendre compte des risques que pourraient présenter les marchés étrangers pour les entreprises internationales, il conviendrait d'aménager les approches traditionnelles en revisitant leurs variables clés et d'adopter une approche intégrative qui incorpore aussi bien les variables nationales que celles des influences extérieures favorisant la transmission du risque des pays voisins ou d'autres pays. Comme le laisse voir la figure 2, le cadre d'analyse du risque-pays proposé s'appuie sur les concepts traditionnels du risque-pays, mais pallie leurs insuffisances, d'une part, en leur apportant une dimension de plus que la simple matérialisation locale des incertitudes et, d'autre part, en y incorporant les variables nationales qui semblent incontournables aujourd'hui. Il ne s'agit donc pas de rejeter catégoriquement ces concepts, mais d'aider à les rendre plus complètes et plus appropriées au contexte contemporain.

CONCLUSION

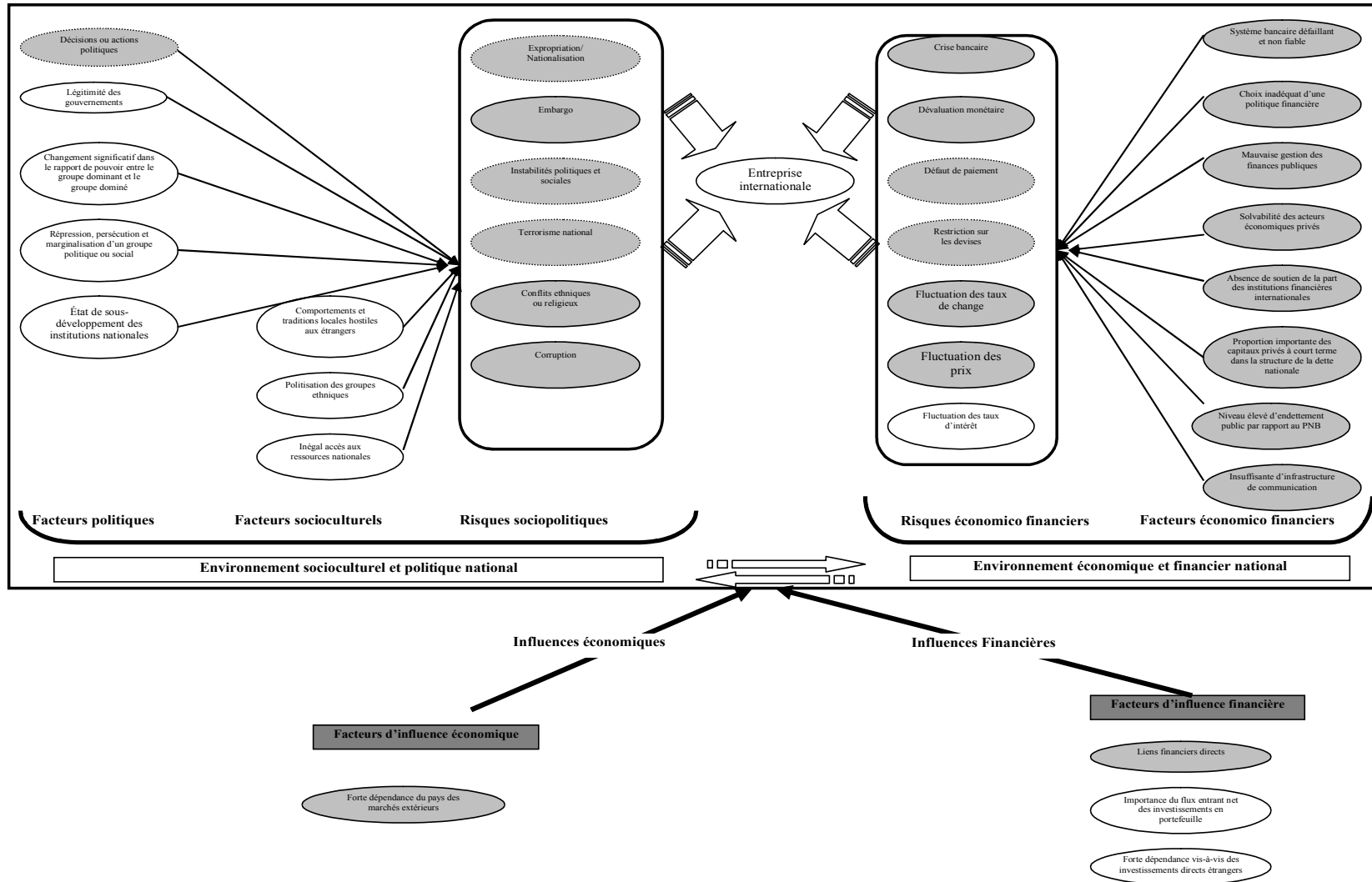
La globalisation de l'économie et l'intensification de la concurrence au niveau international amènent les entreprises à opérer dans des marchés étrangers qui les exposent à des risques relativement plus importants que ceux existant sur le marché national. Le risque-pays devient un élément important dans la formulation des stratégies d'expansion des entreprises internationales. Comme le signale Brouther (1998), la connaissance de l'effet total du risque international est un préalable à une démarche d'intégration de celui-ci dans le processus de prise de décisions stratégiques de l'entreprise. Une vision globale du risque-pays est nécessaire afin de prendre en considération ses différentes dimensions. Ainsi, la contribution de cet article est de deux ordres. Sur le plan théorie, le premier apport répond au besoin de bien cerner le concept de risque-pays en apportant un éclaircissement sur sa nature sémantique. Une contribution de cette recherche qui

nous semble également majeure concerne l'identification des variables clés du risque dans le nouveau contexte international, puis le développement d'un cadre d'analyse plus intégratif qui s'inscrit dans une vision globale du risque-pays. Ce cadre suggère que les sources de risque dans un marché étranger se trouvent dans un ensemble interdépendant de facteurs locaux politiques, socioculturels, économiques et financiers ainsi que de variables favorisant la transmission régionale ou mondiale. Par rapport aux variables culturelles, l'enquête Delphi n'a abouti dans l'ensemble qu'à des résultats mitigés, ce qui pourrait laisser penser que, contrairement aux variables économiques et financières, les informateurs clés étaient peu sensibles à l'importance de ces variables pour l'analyse du risque-pays. Cependant, force est de constater qu'en prenant pour hypothèse que la plupart des instabilités politiques et sociales que connaissent les pays aujourd'hui sont mues par des considérations socioculturelles, les variables culturelles semblent devenir incontournables pour une meilleure appréciation de l'environnement international des entreprises. De ce fait, la richesse de notre démarche se trouve dans sa capacité à amorcer la réflexion sur ces variables pavant ainsi la voie à de recherches futures. Sur le plan pratique, comme le mentionne Meschi (2005) les entreprises étrangères peuvent faire preuve d'une myopie sur les marchés étrangers dont elles appréhendent mal la nature, les acteurs clés et l'évolution qui est parfois rapide quant à ses aspects politiques et économiques. Dès lors, cet article contribue à fournir quelques éléments sur lesquels les entreprises étrangères pourraient se focaliser dans la recherche des informations sur les marchés étrangers avant de faire le choix de leurs investissements. De plus, au vu de la sollicitation par ces entreprises des agences de notations, les résultats de notre recherche pourraient particulièrement être intéressants pour ce secteur en permettant d'élaborer des outils d'évaluation et de prévision mieux adaptés à l'environnement contemporain des affaires.

Cette étude a certaines limites qu'il serait important d'avoir en mémoire. D'abord, il est difficile de savoir si les résultats peuvent être généralisés à une population plus grande et le nombre relativement faible des participants pourrait constituer un obstacle à la validation de nos conclusions. Des recherches empiriques plus approfondies conduites sur un échantillon plus représentatif pourraient permettre de les confirmer ou de les réfuter. De plus, les résultats de notre analyse sont issus des réponses de vingt-trois informateurs clés dont plus de la moitié est composée de professeurs-chercheurs. Les répondants provenant des entreprises représentent la

plus faible proportion alors que, à notre avis, ce sont les cadres des entreprises internationales qui sont les mieux placés pour nous indiquer les difficultés auxquelles leurs entreprises sont souvent confrontées sur les marchés internationaux. Une plus forte participation des répondants de ce groupe pourrait peut-être permettre de mieux capter ces difficultés et d'aboutir à une plus grande convergence des opinions sur certaines variables, surtout culturelles, dont l'importance transparaît à travers l'analyse de l'environnement international faite antérieurement. Une autre limite de cette étude est que le cadre d'analyse manque de relier un facteur ou un groupe de facteurs à un risque spécifique. Une voie envisagée pour les recherches futures serait d'étudier le lien entre les différents facteurs et les risques, c'est-à-dire la probabilité qu'un facteur génère un risque donné afin de bâtir un modèle plus analytique qui décrirait non seulement les risques, mais également permettrait de comprendre leurs sources. Soulignons également que cette recherche s'est limitée à l'identification des variables clés du risque-pays dans le contexte de la mondialisation. Une autre extension de ces travaux consisterait à développer, tester des indicateurs de mesure des différents facteurs de risque et à élaborer un modèle mathématique d'analyse du risque-pays intégrant les composantes nationales et les influences externes. Finalement, il faudrait préciser que toutes les entreprises internationales ne sont pas affectées de la même manière par une situation de risque. Les caractéristiques de ces entreprises, comme leur taille, leur industrie, etc., sont des facteurs qui déterminent si elles pourraient être sujet ou non à un risque et à quel degré.

Figure 2 : cadre d'analyse du risque-pays



REFERENCES

- Agmont T. (1985), *Political economy and risk in world financial markets*, Lexington, Massachussets: D.C. Heath and Company.
- Andreff W. (2003), La restructuration stratégique des firmes multinationales et l'État « mondialisateur »; in J. Laroche (eds) *Mondialisation et gouvernance mondiale*, Paris : IRIS.
- Boddewyn J., and Cracco E.F. (1972), The political Game in World Business, *Columbia Journal of World Business*, p.45-56.
- Brouthers K. D. (1995), The influence of international risk on entry mode strategy in the computer software industry, *Management International Review*; Vol. 25 (3); p. 7-28.
- Carment D. (1994), The ethnic dimension in world politics: Theory, policy and early warning; *Third World Quarterly*, 15 (4), 551-584.
- Conklin D.W. (2002), Analysing and managing country risks, *Ivey Business Journal*, 66 (3), 36-41.
- Crawford B. (1998), The causes of cultural conflict: An institutional approach; In B. Crawford & Lipschutz R.D.(eds) "*The Myth of "Ethnic Conflict": Politics, Economics, and "Cultural" Violence*", University of California Press/University of California International and Area Studies Digital Collection.
- Dutceac A. (2004), Globalization and ethnic conflict: Beyond the liberal – Nationalist distinction; *The Global Review of Ethnopolitics*, 3 (2), 20-39.
- Gautriaud S. (2002), *Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique; Document de travail*, ATER; Université Montesquieu Bordeau IV.
- Green T. R., (1974), Political Structures as a Predictor of Radical Political Change, *Columbia Journal of World Business*, Spring, 28-36.
- Grou P. (2003), Mondialisation financière, stade suprême du capitalisme, ou révolution technologique mondialisante ininterrompue ?; in C. Serfati (eds) *Enjeux de la mondialisation : un regard critique*, Toulouse : Octares Editions.
- Haendel and al. (1975), *Overseas Investment and Political Risk*, Philadelphia: Foreign Policy Research Institute.
- Haner F. T. (1979), Rating investment risks abroad, *Business Horizons*, 22(2), 18-23.
- Hofer C. W. and Haller T. P. (1980), Globescan: A way to better international risk assessment, *Journal of Business Strategy*, 1(2), 41-55.
- Jarvis D. S. L. (2004), International relations and international risk: Method and technique in political risk analysis, *45th Annual ISA Convention*; Montreal (Quebec); 17-20 march.
- Kaminsky G. L. and Reinhart C. M. (2000), On crises, contagion, and confusion, *Journal of International Economics*, 51, 145-168.
- Keller E. J. (2002), Culture, politics and the transnationalisation of ethnic conflict in Africa: New research imperatives, *Polis/ R.C.S.P/C.P.S.R.* 9, 1-15.
- Kendall M. G. and Gibbons J. D. (1990), *Rank correlation methods*, London: Edward Arnold.
- Kobrin S.J. (1978), When does political instability result in increased investment risk?, *Columbia Journal of World Business*, Fall, 113-122.
- Knudsen H. (1974), Explaining the national propensity to expropriate: An ecological approach, *Journal of International Business Studies*, 5, 51-70.
- Lemoine F. (2000), FDI and the opening up of China's economy, *CEPII Working Paper*; No 2000-11.

- Lemoine F. and Ünal-Kesenci (2002); China in the International segmentation of production processes, *CEPII Working Paper*, No 2002-02.
- Longueville G. (1997), Les nouvelles dimensions du risque pays, *Banque* n°585, 44-47.
- Marois B. (2001), Trente ans d'évolution du risque pays, *Revue française de gestion*; Avr.-Mai, 61-66.
- Mathis J. (2001), *Marchés internationaux des capitaux et gestion d'actifs*, Collection Connaissance de la gestion, 3ème édition, Paris : Economica.
- Meschi P.-X. (2005), La survie des coentreprises d'internationalisation dans les pays émergents : quel est l'impact du risque-pays?, *Management International*, 9(2), 37-50.
- Millar G. (2001), The development of indicators for sustainable tourism: results of a Delphi survey of tourism researchers, *Tourism Management*, 22, 351-362.
- Miller D.K. (1993), Industry and country effects on manager perceptions of environmental uncertainties, *Journal of International Business Studies*, Fourth Quarter, 693-714.
- Miller D.K.(1992), A Framework for Integrated Risk Management in International Business, *Journal Of International Business Studies*, 23, 311-331.
- MINEFI (2003), Les Accords commerciaux régionaux; DREE Dossiers; septembre; http://www.clermont-fd.cci.fr/clubs/linx/actu/dossiers_dree/dree0903.pdf (consulté en mars 2004)
- Nagy P. J. (1984), *Country risk*, London: Euromoney Publications.
- Nehrt L. C. (1972), *International finance for multinational business*, Scranton; Pa.: International Textbook Co.
- Oman C. (1994), *Globalisation et régionalisation: Quels enjeux pour les pays en développement?*, OCDE ; Paris.
- Robock S. (1971), Political risk: Identification and assessment, *Columbia Journal of World Business*, 6.
- Root F. R. (1972), Analysing political Risks in International Business, in Kapoor and Grub (eds.) *The multinational enterprise in transition*, Princeton, New Jersey: The Darwin Press.
- Sachwald F. (2000), Intégrations régionales et mondiales du commerce aux institutions, in S Cordellier (eds) *La mondialisation au-delà des mythes*, Paris : La Découverte.
- Saini K. G. and Bates P.S. (1984), A survey of the quantitative approaches to country risk analysis, *Journal of Banking and Finance*, 8, 341-356.
- Schmidt R. C. (1997), Managing Delphi surveys using Nonparametric Statistical Techniques, *Decision Science*, 28(3),763-774.
- Simon J.D. (1982), Political risk assessment: Past trend and future prospects, *The Columbia Journal of World Business*, 17, 62-71.
- Stobaugh B. R. Jr. (1969), How to analyze foreign investment climates, *Harvard Business Review*, Sept.-Oct., 100-108.
- Stopford J. and Strange S. (1991), *Rival States, Rival firms. Competition for World Market Shares*, London: Cambridge University Press.
- Strange S. (1996), *The Retreat of State: The Diffusion of Power in the World Economy*, New York: Cambridge University Press.
- Turcotte G. (1991), *L'identification des facteurs associés à l'abandon et au délaissement d'enfants: une application de la technique Delphi*, Centre de services sociaux du Montréal Métropolitain.
- Turoff M. and Hiltz S.R. (1996), Computer Based Delphi Processes, in Adler,M., Ziglio, E. (eds.) *Gazing Into the Oracle: The Delphi Method and Its Application to Social Policy and Public Health*, London: Kingsley Publishers.



Van Agtmael A. W. (1976), How business has dealt with political risk, *Financial Executive*, Jan., 26-30.

Weston V. F. and Sorge B. W. (1972), *International Managerial Finance*, Homewood, III; Richard D. Irwin.

Zink D. W. (1973), *The political risks for multinational enterprise in developing countries, with a case study of Peru*, Praeger special studies in international economics and development.