

Diplomatie d'affaires et guerre économique

16.01.20

I. Contexte général

1. L'intensification de la guerre économique
2. Le déclin du multilatéralisme
3. Société civile, réseaux sociaux, minorités activistes et batailles d'opinion
4. Incertitudes, imprévisibilité et accélération de l'histoire

II. Nouvelles réalités de la diplomatie économique

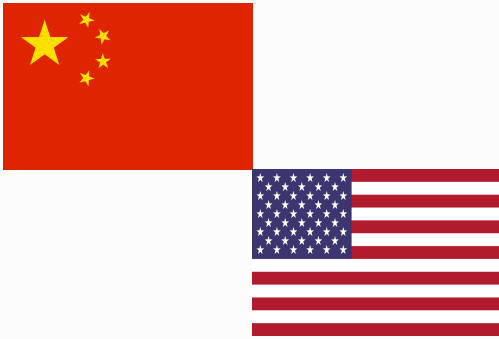
1. Diplomatie économique : définition du concept
2. Le *soft power*
3. De la prévalence des intermédiaires à l'influence moderne
4. *Case studies*

SOMMAIRE

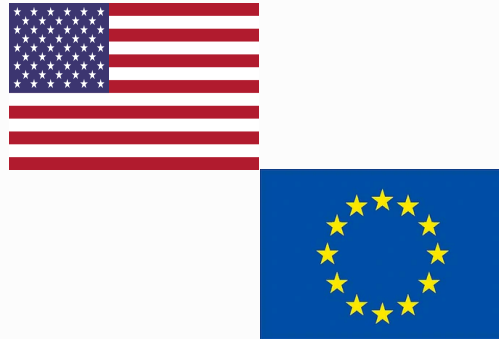
I. Contexte général - L'intensification de la guerre économique

L'heure est à la multiplication des guerres commerciales et au recours croissant aux mesures protectionnistes, venant remettre en cause les politiques de libre-échange.

Chine – USA



USA - U.E



GAFAM



I. Contexte général

Déclin du multilatéralisme, incertitudes et accélération de l'histoire (1/2)

Déclin du multilatéralisme :

- Retrait des États-Unis de traités internationaux et d'institutions multilatérales;
- Tendance analogue pour les pays émergents (Inde, Brésil).



Stratégies agressives de défense des intérêts nationaux :

- Barrières douanières;
- Intelligence économique désormais au cœur des stratégies étatiques.

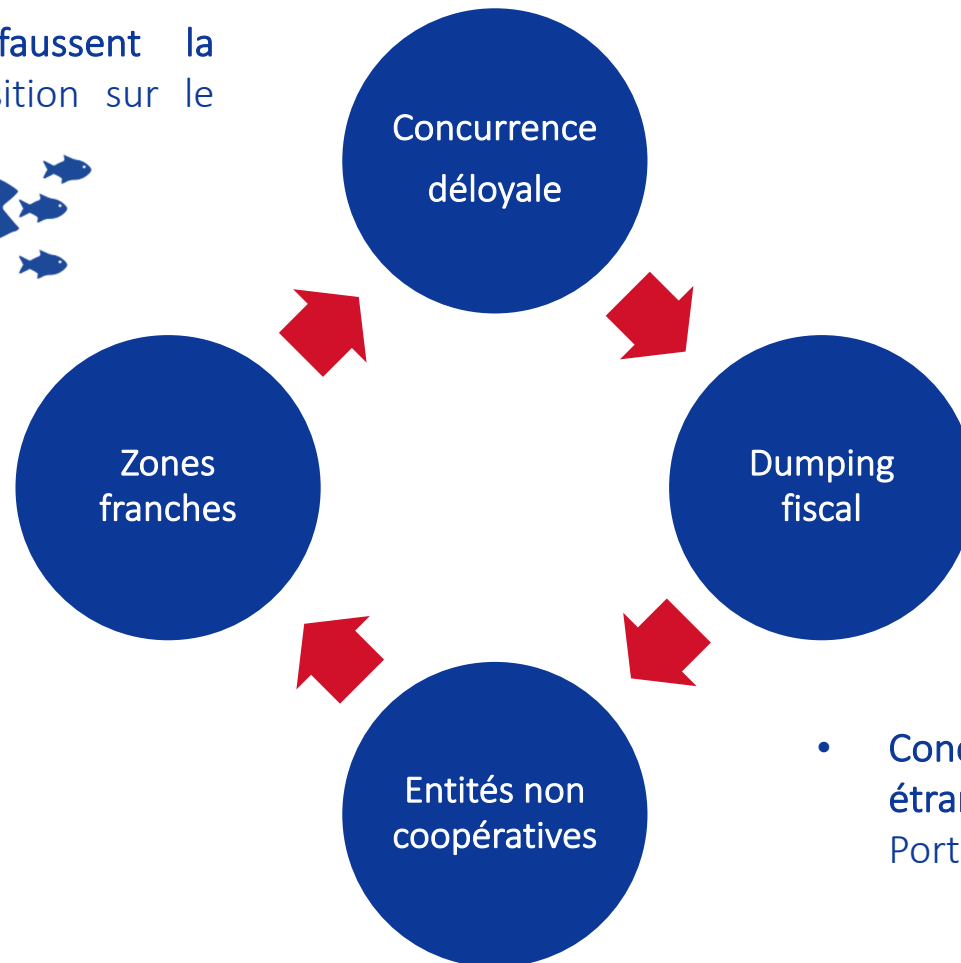


Extraterritorialité des lois américaines :

- Amendes records;
- Déstabilisation d'entreprises étrangères.



- Mobilisation de pratiques qui faussent la concurrence pour renforcer sa position sur le marché international.



- Concurrence acharnée pour attirer les capitaux étrangers (Singapour, Malte, Hong Kong, Grèce, Portugal).



Influence croissante des acteurs non-étatiques:

- Montée en puissance des ONG (ex: Total-Ouganda);
- Manifestations, pétitions, grèves dans la société civile.



Réseaux sociaux:

- Nouvelle tribune instantanée pour l'opinion publique;
- Contraint les pouvoirs publics et les entreprises à une transparence accrue.



Irruption du judiciaire dans les relations interétatiques:

- France-Qatar/PSG;
- Procès des biens mal acquis.



Urgence climatique



- Montée critique des eaux;
- Catastrophes naturelles;
- Stress hydrique;
- Conflits autour de l'eau douce.

Instabilités régionales



- La multiplication des zones de conflits;
- Des conflits désormais interétatiques et transnationaux (identitaires, éthiques ou religieux);

Imprévisibilité
et incertitudes



II. Diplomatie économique

Définition du concept

« La diplomatie économique consiste en un ensemble d'activités visant les méthodes et procédés de la prise internationale de décision et relatives aux activités économiques transfrontières. »¹

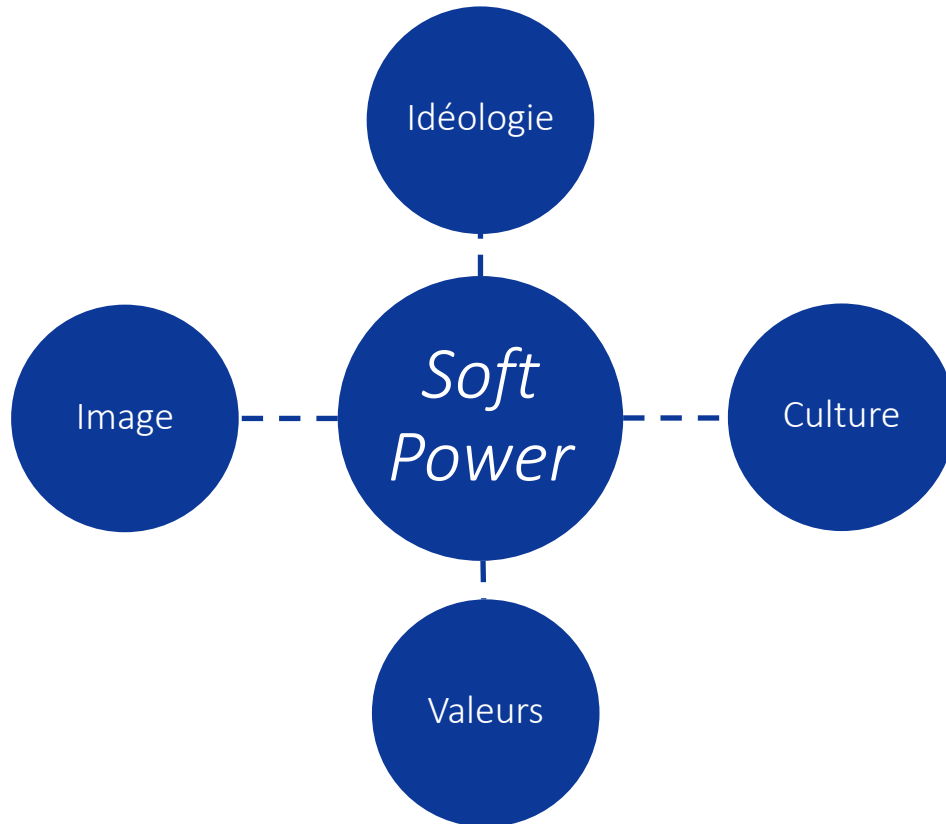
- Soutenir des entreprises sur les marchés extérieurs

- Adapter des cadres de régulation aux intérêts économiques nationaux

- Attirer des investisseurs étrangers sur le marché français

La diplomatie traditionnelle est en pleine mutation. Elle n'est plus le monopole des États mais intègre désormais de nouveaux acteurs (entreprises privés, organisations internationales, ONG, société civile).

Définition : « *L'utilisation de moyens non coercitifs pour influencer le comportement d'un acteur en faveur de ses propres intérêts.* »



Concept de « War Room »



- Dispositif d'intelligence collective;
- Aide à la prise de décision;
- Réduction des imprévus;
- Réseaux collaboratifs (directions d'entreprises, *business units* et prestataires externes).

II. Nouvelles réalités de la diplomatie économique De la prévalence des intermédiaires à l'influence moderne

Ancien monde



- Agents commerciaux rémunérés à la commission;
- *Success fees* et ses corollaires opaques (pots-de-vin, rétro-commissions, etc.);
- Aucun contrôle ni suivi précis de l'action de ces agents.

Nouveau monde



- « *Comply or Die* »: des divisions compliance omniprésentes;
- Des contrats sur base de *retainer*;
- Une offre de prestation englobant conseil stratégique et influence.

Signature par un consortium français d'un protocole d'accord exclusif avec l'État pour la construction et l'exploitation d'un nouvel aéroport. Des inquiétudes émergent en lien avec l'apparition d'offres concurrentes, et des réticences émanant de certaines autorités publiques locales à même de menacer la bonne conduite du projet.

1. En amont, une compréhension fine de la situation

- Cartographie des différentes parties prenantes gravitant autour de ce projet et identification des jeux de pouvoir;
- Réalisation d'une analyse risque pays visant à dresser un diagnostic de la situation socio-politique, sécuritaire et économique du pays, dans le contexte du projet d'aéroport.

2. Réalisation de deux missions sur place

- **1^{ère} mission** : rencontrer les autorités publiques locales compétentes, leur présenter le projet de notre client et s'assurer que le protocole d'accord exclusif est un engagement ferme, et que les offres concurrentes n'ont aucune chance d'aboutir;
- **2^{ème} mission (cette fois-ci avec une délégation client)** : apaiser les points de réticence identifiés lors de la première mission et effectuer une présentation plus détaillée du projet et de son architecture financière.

Interventions multisectorielles et variables en fonction des besoins de l'entreprise cliente.

1. Influence – lobbying dans le contexte de la conférence quadriennale destinée à réviser les règles de radiocommunications et le partage des fréquences de spectres

- Lobbying en amont de cette conférence quadriennale pour soutenir les intérêts de notre client et ceux de sa corporation;
- Contrer l'influence croissante des opérateurs de télécommunications mobiles.

Et plus précisément :

- Faire connaître la position du client auprès du Ministère de l'Europe et des Affaires Étrangères (MEAE), de l'Agence Nationale des Fréquences (ANF) et de l'administration centrale en charge de la coordination européenne;
- Fournir des argumentaires aux représentants du client dans les conférences régionales de préparation et mobiliser nos ambassades en faveur du client.

2. Soutien à leur politique RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise)

- Identifier et démarcher des partenaires de RSE pour cette entreprise; qui vont, par leur image propre et leur réputation, contribuer à mettre le client en valeur et faire une publicité favorisant son développement à l'international.

3. Recouvrement de dettes

- Interventions auprès des autorités françaises susceptibles d'aider au recouvrement des dettes, en particulier lorsqu'il s'agit d'entreprises publiques.

Soutien à une entreprise qui souhaite renforcer la lutte contre le commerce illicite dans les zones franches.

1. Participation à l'élaboration d'un instrument juridique destiné aux membres d'une organisation internationale

- Intégration à un groupe de travail portant sur le commerce illicite;
- Proposition d'un projet d'instrument juridique sur le commerce illicite dans les zones franches qui a été ensuite amendé et validé par le groupe.

2. Dissémination de cet instrument juridique

- Auprès d'une association de zones franches et de certaines zones franches en particulier, afin de les soutenir dans leur lutte contre le commerce illicite;
- Auprès d'autres agences spécialisées, qui dans leurs domaines d'activité, sont affectées par le commerce illicite dans les zones franches.