Réseau PGV
Pays du Groupe Visegrad

CAHIERS SCIENTIFIQUES INTERNATIONAUX
DU RÉSEAU PGV

Management & Gouvernance

ENTREPRISES - TERRITOIRES - SOCIÉTÉS

Dans le numéro, entre autres :

L'économie du partage : un nouveau paradigme qui est en train de réécrire les futures frontières de l'économie et du marché en Europe,
Elisabetta CALVO, Dante ALPI

Les élargissements et les frontières communes de l'Union européenne: expériences et défis à venir, Jozef HOREHÁ, Marian ŠUPLATA, Zaneta LACOVA

La normalisation européenne : un outil collaboratif pour l'internationalisation des PME
Ghislaine PELLAT, Catherine PEYROUX

Le BREXIT : de nouvelles frontières au sein de l'espace européen de l'enseignement supérieur et de la recherche ?
Thierry COME, Gilles ROUET

ISSN : 2104-2438
Nr 18/2016

CAHIERS INTERNATIONAUX DU RÉSEAU PGV

Management & Gouvernance

Entreprises - Territoires – Sociétés

Sommaire

SOMMAIRE
Numéro 18, Juillet - Décembre 2017

Editorial

La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne.
Claude MARTIN, Tawfiq RKIBI……p. 9

L'Union européenne et ses frontières

La frontière qui protège ? Quelques réflexions sur la dimension utopique des murs.
Ewa BOGALSKA-MARTIN…… .p. 25

Construction du leadership européen de Viktor Orbán à travers les multiples représentations des frontières.
Renáta VARGA……..p. 33

Les élargissements et les frontières communes de l'Union européenne: expériences et défis à venir,
Jozef HOREHÁ, Marian ŠUPLATA, Zaneta LACOVA……...p. 41

Quelles stratégies d'acteurs ?

L'économie du partage: un nouveau paradigme qui est en train de réécrire les futures frontières de l'économie et du marché en Europe,
Elisabetta CALVO, Dante ALPI……p. 53

La normalisation européenne : un outil collaboratif pour l'internationalisation des PME
Ghislaine PELLAT, Catherine PEYROUX……p. 63

Le BREXIT est-il le signe d'une Europe en voie de déconstruction ?

Le BREXIT : de nouvelles frontières au sein de l'espace européen de l'enseignement supérieur et de la recherche **?**
Thierry COME, Gilles ROUET……..p. 73

Relation commerciale à long terme entre l'Afrique du Sud et le Royaume-Uni avant et pendant l'adhésion au Royaume-Uni dans l'UE et après le BREXIT.
Paweł FOLFAS, Joanna GARLIŃSKA-BIELAWSKA……p. 81

VARIA

Modèle de prédiction de risque de défaillance : cas des entreprises marocaines.
Selma HAJ KHLIFA, Xavier RICHET……..p. 91

Ont contribué à ce numéro……p. 111
.

La vie du réseau

1. Ouvrages et Revues……...p. 117
2. Conférences……p.119
3. Note aux auteurs……p. 121

CONTENTS
Number 18, July-December 2017

Editorial

The question of borders: a new representation of the European reality,
Claude MARTIN, Tawfiq RKIBI……p. 9

The European Union and its borders

The protectig border? Some reflections on the utopian dimension of the walls.
Ewa BOGALSKA-MARTIN…….p. 25

Construction of Viktor Orbán's European leadership through multiple representations of borders,
Renáta VARGA……..p. 33

The enlargements and common borders of the European union: experiences and ahead challenges.
Jozef HOREHÁ, Marian ŠUPLATA, Zaneta LACOVA……..p. 41

What strategies of actors?

Sharing economy: a new paradigm that is rewriting the future borders of the economy and the market in Europe.
Elisabetta CALVO, Dante ALPI…….p. 53

European standardization: a collaborative tool for the internationalization of SMEs,
Ghislaine PELLAT, Catherine PEYROUX……p. 63

Is BREXIT the sign of a Europe in the process of deconstruction?

BREXIT: new boarders within the European Higher Education and Research Area?
Thierry COME, Gilles ROUET……..p. 73

Long-term trade relationship between South Africa and the UK before and during membership of UK in the EU, and after BREXIT.
Paweł FOLFAS, Joanna GARLIŃSKA-BIELAWSKA……p. 81

VARIA

Failure risk prediction model: case of Moroccan companies.
Selma HAJ KHLIFA, Xavier RICHET …….p. 91

Autors……...p. 111
.

The Network life

1. Books and Reviews……...p. 117
2. Board of Directors…….p. 119
3. Note to the authors……p. 121

Editorial

LA REMISE EN CAUSE DES FRONTIERES : UNE NOUVELLE REPRESENTATION DE LA REALITE EUROPEENNE

Claude MARTIN[1], Tawfiq RKIBI[2]

La conférence internationale du Réseau PGV, réunie à Casablanca en septembre 2017 s'interroge sur la notion de frontière et sur les effets potentiels d'une remise en cause[3]. Elle souligne la perception multiple des frontières, la pluralité des acteurs engagés et l'incertitude que laisse planer le BREXIT.

La frontière fait l'objet de visions multiples

La conférence constate que la notion de frontière est plurielle et que sa finalité donne lieu à des interprétations multiples.

Un concept qui protège

Au sens politique et juridique, la frontière apparaît comme un concept qui protège et, par extension, évoque celui de mur. Des moyens considérables sont mobilisés aujourd'hui pour construire des murs qui provoquent l'indignation des sociétés civiles en Europe et en Amérique du Nord. Dans quels contextes ces murs peuvent-ils devenir des protections ou au contraire attiser les violences et faire naître des sentiments d'insécurité ? N'oublions pas que la grande Europe dans laquelle nous vivons s'est construite grâce à la destruction du mur de Berlin. Quels sont les enjeux symboliques des murs ? Quelles conséquences auront-ils sur les sociétés et sur le devenir du projet européen ? [4]

Une problématique d'adhésion

La frontière est au centre de l'expérience d'adhésion. L'accession à l'Union Européenne est soumise à des prérequis de nature géographique, socio-économique et politique. Les élargissements de 2004 et 2007 ont conduit à l'expansion des frontières. Leur histoire est connue, mais il faut analyser les expériences acquises, s'interroger sur les élargissements potentiels de l'UE et tenir compte des opinions si l'on veut identifier les défis à venir[5]. Face aux nouvelles candidatures d'adhésion, se pose le choix du critère discriminant[6].

Une construction sociopolitique et socioculturelle

La frontière est le résultat d'une construction sociopolitique qu'on ne peut dissocier des aspects culturels. Avec la dégradation de la situation au Moyen-Orient est née une volonté de garantie sécuritaire européenne. La dérive sécuritaire qui en découle contribue à l'amalgame des populations musulmanes européennes et de la menace terroriste, de la frontière politique et de la frontière culturelle[7].

---

[1]Président du réseau PGV, claude.martin@iut2.univ-grenoble-alpes.fr
[2] Secrétaire Général du réseau PGV, tawfiq.rkibi@universidadeeuropeia.pt

[3] *La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne.* Conférence organisée par le Réseau PGV et l'Université Internationale de Casablanca, Maroc, sous la direction de Claude Martin &Tawfiq Rkibi, Editeur : UIC –PGV, ISBN 978-9954-99-136-7

[4] Ewa BOGALSKA-MARTIN. *La frontière qui protège ? Quelques réflexions sur la dimension utopique des murs.*in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit

[5] . Jozef HOREHÁJ, Marian ŠUPLATA. *The Enlargements and Common Borders of the European Union: Experiences and Challenges Ahead* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit.

[6] Mario G.R. PAGLIACCI. *Une Union inclusive, fondée sur la démocratie et le bien-être,* .in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit

[7] Claudio RUFF ESCOBAR, Alain CARRIER. *Des frontières politiques aux frontières interculturelles,* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit

Un obstacle au dialogue et à l'intégration
Les Droits de l'Homme, la dignité humaine et la liberté, la démocratie et l'égalité devant la loi sont des valeurs fondamentales de l'UE qui doivent être comprises et respectées par tout pays candidat à l'adhésion et toute personne candidate à l'immigration. Le flux de migrants en provenance de pays musulmans vers des pays de l'Union européenne peut devenir un instrument, non de peurs et de conflits, mais de dialogue et d'intégration à condition d'identifier les principes communs concernant l'éthique, le marché, la finance, l'entreprise, le monopole… [8].

La recherche d'expansion économique
La vision de la frontière est associée à celle de son franchissement. Les entreprises analysent systématiquement les opportunités qui naissent du franchissement des frontières, produisent des innovations et sont souvent suivies par d´autres. Des agglomérats d'innovations se forment, d'où naît l'expansion économique[9].

Un enjeu pour le numérique
En créant des opportunités pour les nouveaux entrants et de nouveaux défis pour les opérateurs, la diffusion croissante de l'économie du partage modifie la culture et les comportements des consommateurs et change les frontières de l'Europe[10].

Un régulateur du marché du travail
Bien que la Pologne ne soit pas une destination majeure de l'immigration, on observe, depuis quelques années, un nombre croissant d'ukrainiens en quête d'emplois. Quelques études se sont penchées sur l'impact des migrants ukrainiens sur le marché du travail polonais, tenant compte des disparités socioéconomiques locales et régionales du pays[11].

Un moyen de pouvoir
La multiplicité des visions de la frontière permet à certains dirigeants d'affirmer leur pouvoir, comme ce fut le cas de Viktor Orbán, fortement médiatisé dans l'espace public européen, lorsqu'il s'est saisi du contexte des attaques terroristes et de l'arrivée des migrants pour exprimer son refus du multiculturalisme et pour attaquer la politique migratoire de l'UE[12].

Plusieurs acteurs sont impliqués dans le déplacement des frontières

L'Union européenne, les états-membres et les pays tiers sont impliqués à divers titres dans la problématique de construction et de déconstruction des frontières.

L'Union européenne
La remise en cause des frontières et des accords de Schengen, est fonction des pressions exercées par les migrations, mais aussi par les politiques d'élargissement et de concurrence de l'UE. L'Union joue un rôle dans le déplacement des frontières notamment à travers ses politiques concernant l'industrie, l'énergie, le commerce international, les PME, les universités, les villes et les territoires[13].

---

[8] Cristina MONTESI. *Islamic Economy and Civil Economy: the two halves of the Platonic myth of Symposium,* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit
[9] Juraj DUBOVEC, Jana MAKYŠOVÁ, Lucia PANČÍKOVÁ. Lukáš FALÁT. *Le changement des frontières des pays européens et son influence sur les innovations,* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit
[10] Elisabetta CALVO, Dante ALPI. *L'Economie du partage: un nouveau paradigme qui est en train de réécrire les futures frontières de l'économie et du marché en Europe*
[11] Aleksadra NOWAKOWSKA, Mariusz E. SOKOŁOWICZ. *Polish-Ukrainian migration flows from the perspective of contemporary and future economic relations,* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit.
[12] Renáta VARGA. *Construction du leadership européen de Viktor Orbán à travers les multiples représentations des frontières,* in La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne, op.cit
[13] André BOYER. *La stratégie de l'UE face à ses frontières*

Le développement et le maintien d'un leadership mondial dans les secteurs industriels stratégiques sont des objectifs prioritaires[14].

L'ouverture des marchés de l'énergie marque une approche plus collective et une plus grande coopération aux niveaux régional et européen pour assurer la sécurité énergétique[15]. En 2015 l'Union de l'énergie garantit l'approvisionnement des pays dépendant d'une source unique[16].

Dans le domaine des échanges internationaux, le principe de libre circulation prend une signification particulière lorsque il porte sur des produits et des technologies utilisables dans les domaines civils et militaires. Un système commun de règles harmonisées, destiné aux produits à double usage, est indispensable dans le contexte de sécurité nationale et internationale. En revanche, il peut devenir un facteur de restriction des exportations[17].

Des résultats d'études mettent en évidence le rôle des normes européennes qui encouragent les comportements collaboratifs des PME et leurs permettent d'obtenir une labellisation et un accès au marché mondial. Ils soulignent l'importance d'une proximité culturelle, historique ou humaine [18].

Les universités travaillent dans un environnement mondialisé caractérisé par une concurrence croissante pour attirer et retenir les talents exceptionnels. Si les universités européennes veulent rivaliser avec les meilleures universités du monde et assurer un niveau d'excellence durable, elles doivent accorder plus d'attention aux questions concernant leur responsabilité et leur transparence[19].

Les états membres : des situations hétérogènes

La situation économique des états-membres a évolué de façon différenciée. La contribution des états membres au commerce international de l'UE, leur implication dans le financement de projets européens, leurs politiques culturelles, éducatives et urbaines sont hétérogènes et dépendent, en partie, de leurs frontières. Des études permettent de constater que les exportations et les importations intracommunautaires ont augmenté de manière égale, ce qui contribue à la croissance économique de chaque pays[20].

Entre 2007 et 2013 le financement d'un certain nombre de projets européens n'a pas été utilisé dans les délais, par suite des lenteurs du calendrier d'admission à l'UE, des difficultés d'absorption et plus généralement de facteurs politiques, économiques, commerciaux, bancaires et professionnels[21].

La pression de l'économie influence de manière significative la politique éducative mais aussi la théorie et la pratique pédagogique. Le système éducatif européen oblige à réagir de manière flexible aux changements sociopolitiques et à accroître la productivité de la nation. En Europe, des états, comme la République Slovaque, semblent réagir aux changements sociopolitiques en appliquant une politique de marchandisation du système éducatif[22].

---

[14] Marta ULBRYCH. *Progress towards the EU Manufacturing Renaissance*

[15] Stefano TIRINZI, Marco PAULUCCI, Mario G.R. PAGLIACCI. *Common strategies to improve resilience of the European energy system*

[16] Agnieszka PACH-GURGUL *The Significance of Energy Union in European Union Energy Security*

[17] Pamela TERENZIANI, Francesca MARTINI. *Les biens à double usage : contrôle & restrictions à l'exportation*

[18] Ghislaine PELLAT, Catherine PEYROUX. *La normalisation européenne : un outil de coopération pour l'internationalisation des PME*

[19] Łukasz SUŁKOWSKI, Justyna FIJAŁKOWSKA. *Accountability of Universities in the European Union*

[20] Constantin ANGHELACHE, Mădălina-Gabriela ANGHEL. *International Trade – factor of economic growth for European Union member* ***States***

[21] Constantin ANGHELACHE PhD Mădălina-Gabriela ANGHEL. *Analysis of the individual Contribution of member States in financing European Projects*

[22] Veronica KITOVA MAZALÁNOVÁ, Pavol KITA, Peter KITA. *The educational system marketization mechanism in the Slovak republic*

La politique urbaine dépend en partie de l'image de la ville. Son identité se construit dans un contexte local, national, régional et européen. Les changements récents dans les frontières de l'UE font peser une pression supplémentaire sur des villes d'Europe de l'Est, dont les images non consolidées, mal maîtrisée peuvent affecter leur statut, leur coopération et leur compétitivité[23].

Les entreprises et les marchés. Ethique, exportation, nouveaux modèles commerciaux
Pour les entreprises des états membres, toute frontière est perçue comme obstacle ou opportunité selon le contexte réglementaire et commercial dans lequel elle s'inscrit. Traditionnellement, les PME rencontrent des obstacles sur les marchés d'exportation. Certaines études font valoir que la difficulté d'exporter est liée à leur taille, tandis que d'autres montrent qu'elles sont capables de réussir sur les marchés internationaux. En Slovaquie, on cherche à promouvoir l'internationalisation des PME en leur proposant des programmes de soutien[24].

Le mélange des modes de vie et l'uniformité croissante des goûts des consommateurs et des comportements d'achat minimisent progressivement l'importance des limites géographiques et politiques en Europe. Internet offre de nombreuses opportunités pour le développement des entreprises, mais le problème des frontières se pose en termes d'une nouvelle représentation de la réalité européenne[25]. Bien que les technologies de l'information et de la communication soient très répandues, elles auraient, selon Eurostat, un effet limité sur le commerce international en raison de l'existence de nombreuses barrières économiques, psychologiques et sociales[26].

Le comportement du consommateur électronique n'est pas toujours le même dans les différents pays européens. Des recherches ont été conduites en Allemagne, Belgique, Finlande, France, Hongrie, Pologne, Roumanie et Slovaquie[27]. Les nouveaux canaux de distribution de type Uber, Blabla Cars ou autres, influencent de manière significative les comportements d'achat des consommateurs. Des recherches effectuées sur le marché polonais ont recueilli des informations utiles pour les stratégies de marketing des entreprises[28].

De nouveaux modèles apparaissent dans des domaines économiques, sociaux, environnementaux et culturels. L´intégration de personnes et de groupes en difficultés est devenu la vocation des entreprises sociales. En même temps, le *business social* représente une concurrence face au réseau d´entreprises similaires. *Cuisine sans frontières* est un autre exemple d'activité adaptée à l´innovation et favorisant la création de valeur[29]. Les consommateurs sont de plus en plus préoccupés par la santé et, notamment, par la diététique. Le régime alimentaire méditerranéen est reconnu pour ses qualités dans ce domaine. Pour autant, est-ce un facteur de développement[30] ?

Les pays tiers : investissement, coopération, développement
Comment les entreprises des pays tiers perçoivent-elles l'Europe, ses marchés, son tissu industriel et comment décident-elles d'y investir? La Conférence s'est penchée sur les investissements en provenance de Chine et sur la coopération avec le monde méditerranéen.

Proximité économique et proximité géographique sont deux facettes très différentes du commerce international. Les pays qui n'ont pas de proximité géographique avec l'Europe, mais qui investissement sur ce continent sont des exemples intéressants dans la phase actuelle de mondialisation. C'est le cas de la Chine dont les investissements en Europe répondent à la

---

[23] Adriana ZAIT, Ioana Alexandra HORODNIC, Andreia Gabriela ANDREI. *Perceived identities of Eastern European cities – are they affected by the changes in the EU' borders?*
[24] Gabriela KORMANCOVA. *Barriers of SME internationalisation in Slovakia*
[25] Magdalena GRĘBOSZ, Jacek OTTO. *E-business in European Union – advantages, challenges and threats*
[26] Ewa FRACKIEWICZ. *Les TIC. Outil de (dé) construction du marché global*
[27] Grzegorz MACIEJEWSKI, Miroslawa MALINOWSKA. *E-consumers' behaviour in Europe – assimilation or differentiation*
[28] Agata STOLECKA, Robert WOLNY. *Functioning of new distribution channels in Poland – from a consumer's perspective*
[29] Jaroslav KITA, Ladislav LAPSANSKY, Ferdinand DANO, Pavol KITA, Peter KITA. *Possibilités d´utilisation de nouveaux modèles commerciaux destinés à des groupes spécifiques en phase d'inclusion sociale*
[30] Francesca MARTINI, Pamela TERENZIANI. *Le régime Méditerranéen est bon pour l'économie*

proximité économique et non géographique d'un pays dont l'expansion internationale est à la fois dynamique et atypique[31].

Dans un cadre différent, des liens historiques et culturels, économiques et politiques poussent l'Union européenne à maintenir des relations étroites avec les pays du Maghreb. Une coopération entre l'Europe et le Maghreb peut contribuer à la stabilisation politique du bassin méditerranéen et à l'amélioration des conditions économiques et sociales des populations. L'Italie qui utilise cette stratégie tient compte du rôle actuel et futur des États d'Afrique du Nord (Maroc notamment) dans l'équilibre économique, démographique et politique du bassin méditerranéen[32]. Le partenariat euro-méditerranéen rassemble les états membres de l'Union Européenne et les pays méditerranéens dans un programme qui vise à promouvoir la prospérité économique et la résolution des conflits en créant une zone de libre-échange.

Le processus consistant à renforcer la coopération dans les domaines de la justice, de la migration et de l'inclusion sociale oblige à comparer les valeurs fondamentales de l'Union Européenne et celles des pays partenaires méditerranéens[33].

L'implication des états membres dans la problématique des frontières se manifeste de façon évidente dans les transferts d'argent des migrants en direction de leur pays d'origine. Les gouvernements encouragent ce type de flux financiers, mais il faut savoir que les transferts d'argent ne sont pas des substituts aux flux d´aide publique au développement, encore moins aux flux d´investissements étrangers[34].

Le BREXIT est-il le signe d'une Europe en voie de déconstruction ?

Le Brexit remet-il en cause la construction européenne ? Est-il le signe d'une incapacité à satisfaire les intérêts du fédéralisme et du souverainisme [35]? Faudra-t-il repenser les traités, les finalités, les pouvoirs, l'organisation des échanges et les discours sur l'Europe ?
Les interprétations du BREXIT sont nombreuses et les prédictions souvent alarmistes.

L'avenir de l'UE et de ses frontières. Approche nationale ou européenne
Avec les multiples adhésions dont elle a fait l'objet, l'UE est devenue politiquement plus forte, mais aussi plus diversifiée. Cette hétérogénéité n'a jamais été remise en cause, mais avec la mondialisation, elle a entraîné un changement de d'attitude des états en faveur du protectionnisme et parfois du nationalisme. Si l'on veut préserver les acquis, l'alternative est, soit de poursuivre le fédéralisme, soit de favoriser les rapprochements entre pays.

Le BREXIT doit être analysé dans un contexte économique, culturel, social, politique et administratif.

Des relations commerciales maintenues avec les pays tiers
Le BREXIT entraînera des conséquences politiques et économiques pour la Grande-Bretagne et ses partenaires européens. Les conséquences économiques se font déjà sentir en interne par rapport au marché unique et expliquent sans doute, de part et d'autre, la lenteur de la procédure de sortie de l'Union. Toutefois, l'hypothèse selon laquelle le BREXIT affaiblirait les relations commerciales entre la Grande-Bretagne et des pays tiers n'est pas vérifiée.
Prenant l'exemple de l'Afrique du Sud (RSA), partenaire britannique le plus important, l'analyse des échanges entre les deux pays, de 1962 à 2015, montre que ceux-ci étaient plus importants avant l'adhésion[36].

---

[31] Silvia BONIFAZI, Alessia MELASECCHE-GERMINI. *Foreign Direct Investment: geographical or economic proximity? Considerations on the case China-Europe*
[32] Mario G.R. PAGLIACCI, Federico ROSSI. *Europe-Maghreb relationship and Italian contribution*
[33] . Adina BARBULESCU, Grigore SILASI. *Valeurs Fondamentales et Politique de Voisinage de l'Union Européenne au Sud*
[34] Magdaléna PRIVAROVA, Andrej PRIVARA. *L´impact des transferts d'argent des migrants sur le développement de leurs pays d´origine*
[35] Arkadiusz MROCZEK. *Multidimensional Europe in a changing world*

Intégration dans l'espace européen de l'enseignement supérieur
Le BREXIT ne remet pas en cause l'adhésion du Royaume-Uni au Processus de Bologne et à son intégration dans un espace d'enseignement supérieur. L'inquiétude des universités britanniques est relative à leur participation aux dispositifs de financement européen. Comment le système d'enseignement supérieur et de recherche britannique s'adaptera-t-il à une restriction budgétaire ? L'Europe pourra-t-elle se passer du potentiel britannique[37] ?

Flux migratoires, populisme, violation des valeurs fondamentales
Des défis extérieurs et intérieurs affectent la stabilité et l'unité de l'UE. Plusieurs États membres souffrent de manière disproportionnée de l'afflux de migrants, le populisme progresse, des gouvernements participent à des discussions sur la violation des valeurs fondamentales et des principes de l'UE. Une réforme de l'Union européenne est indispensable pour répondre aux plus grands défis auxquels l'Europe unie est actuellement confrontée[38].

Libre circulation des travailleurs
La libre circulation des travailleurs en Europe a eu des effets positifs pour l'économie, l'état et les citoyens. L'émigration polonaise en Allemagne et au Royaume-Uni suscite des craintes mais l'analyse des flux migratoires, notamment, de la Pologne vers l'Allemagne a montré qu'elles étaient sans fondement. Le principe de libre circulation est utilisé comme un bouc émissaire qui justifie les difficultés récentes de l'UE[39].

La sortie du Royaume uni aura des conséquences à long terme sur l'UE et la Grande Bretagne. Elle entraînera, pour l'Union européenne, de nouvelles perspectives démographiques et économiques et plus généralement des conséquences sur l'ensemble de la construction européenne. Elle risque de compromettre l'intégrité du Royaume-Uni[40].

Pour la plupart des États membres de l'UE et pour la Grande-Bretagne, le BREXIT est une source de préoccupation majeure. Aucune clarification n'a été apportée sur ses conséquences internationales et mondiales. Une analyse sémiotique des contenus permettrait d'identifier les références à ces concepts[41]. Le BREXIT vient du fait que le modèle britannique d'organisation territoriale ne correspond pas au modèle européen. La pratique administrative des Etats membres est le résultat de leur histoire, des processus socio-politiques et économiques et de l'idéologie dominante. Au Royaume Uni, elle s'explique par la tradition d'autonomie et par les spécificités territoriales du modèle britannique[42].

La crise actuelle est perçue comme la conséquence de la migration vers l'Europe. L'Union européenne doit trouver des solutions à ce problème d'origine externe et le résoudre à l'intérieur de ses frontières. Elle doit offrir quelque chose d'unique : une capacité de vivre dans la diversité en acceptant les différences culturelles, linguistiques et sociales[43].

Au-delà des crises, il est intéressant de déceler des phénomènes qui participent à l'élaboration d'une Europe sans frontières. Le crowfunding semble en faire partie au point que la Commission européenne a nommé un réseau d'experts pour suivre et appuyer ce financement participatif,

---

[36] Paweł FOLFAS, Joanna GARLINSKA-BIELAWSKA. *Long-term trade relationship between South Africa and the UK – before and during membership of UK in the EU, and after Brexit*
[37] Thierry CÔME, Gilles ROUET. *Une nouvelle frontière au sein de l'Espace Européen de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche*
[38] Monika SŁUPIŃSKA. *Quo Vadis Europae? European Union needs of reform*
[39] Małgorzata CZERMIŃSKA, Andrzej Frycz MODRZEWSKI. *Free movement of workers – Europe's new whipping boy*
[40] Matouk BELATTAF. *Conséquences du Brexit sur l'UE et le RU et ses perspectives*
[41] Joanna MOTTA, Maria BARBOSA. *International relations between the European Union and Great Britain: a visual content analysis of Brexit*
[42] Jakub KWAŚNY. *BREXIT as a Natural Consequence: The UK Does Not Fit the EU – as Seen on the Example of the British Local Government.*
[43] Angela FERRI and Valeria RINALDI. *The crisis of European Union: the need of a new social asset*

véritable mécénat des temps modernes qui pourrait redonner espoir à une Europe sans élites et sans âme[44].

La convergence culturelle, ainsi que la compétitivité des entreprises, des institutions et des villes au niveau de l'UE sont des questions importantes pour l'agenda européen. Pour les pays d'Europe de l'Est membres de l'UE, les villes doivent devenir compétitives et intelligentes. Les compétences *civilisationnelles* sont pertinentes, plus que jamais[45].

Réduire les disparités régionales des Etats membres fait partie de la politique de cohésion. Dans le contexte du BREXIT, il est utile de connaître, non seulement, l'histoire de cette politique, mais aussi ses résultats depuis 2007, car l'attitude de la Grande Bretagne par rapport au financement de la politique de cohésion laisse imaginer les problèmes qui pourraient apparaître dans l'avenir[46].

[44] Muriel BOURDON. *Le crowfunding. Un outil participatif au service d'une Europe sans frontière*
[45] Adriana ZAIT. *Competitiveness and cultural convergence of Eastern European cities – the role of civilizational competences*
[46] Mária HOREHAJOVA, Jana MARASOVA, Mária URAMOVA. *Le BREXIT aura-t-il un impact sur la politique européenne de cohésion ?*

THE QUESTION OF BORDERS: A NEW REPRESENTATION OF THE EUROPEAN REALITY.

Claude MARTIN[47], Tawfiq RKIBI[48]

The PGV Network's international conference, held in Casablanca in September 2017, analyzes the concept of borders and the potential effects of anay border changes. It focuses on the multiple perceptions of borders, the plurality of actors involved and the uncertainty hanging over BREXIT

The border is subject to multiple visions

The conference notes that the notion of boundary is plural and that its goals gives rise to multiple interpretations.

A concept that protects

In the political and legal sense, the border appears as a concept that protects and, by extension, evokes that of wall. Considerable resources are being mobilized today to build walls that provoke the indignation of civil societies in Europe and North America. In what contexts can these walls become protections or, on the contrary, fuel violence and give rise to feelings of insecurity? Let's not forget that the great Europe in which we live was built thanks to the destruction of the Berlin Wall. What are the symbolic stakes of the walls? What consequences will they have on societies and on the future of the European project?

A socio-political and sociocultural construction

The border is the result of a socio-political construction that cannot be separated from cultural aspects. With the deterioration of the situation in the Middle East, a desire for a European security guarantee has emerged. The ensuing security drift tends to confuse European Muslim populations and the terrorist threat, the political border and the cultural border.

An obstacle to dialogue and integration

Human rights, human dignity and freedom, democracy and equality before the law are fundamental values of the EU that must be understood and respected by any candidate country for membership and by any candidate for immigration. The flow of migrants from Muslim countries to countries of the European Union can become an instrument, not of fears and conflicts, but of dialogue and integration provided that the common principles concerning ethics, market, finance, business, monopoly should identified.

The search for economic expansion

The vision of the border is associated with that of its overstepping. Businesses systematically analyze the opportunities that arise from crossing borders, produce innovations and are often followed by others. Agglomerations of innovations are formed, from which economic growth is born.

A challenge for the digital

By creating opportunities for new entrants and new challenges for operators, the growing diffusion of the sharing economy is changing the culture and behavior of consumers and changing the borders of Europe.

[47]Président du réseau PGV, claude.martin@iut2.univ-grenoble-alpes.fr
[48] Secrétaire Général du réseau PGV, tawfiq.rkibi@universidadeeuropeia.pt

A labour market regulator
Although Poland is not a major destination for immigration, in recent years there has been a growing number of Ukrainians looking for jobs. Some studies have examined the impact of Ukrainian migrants on the Polish labor market, taking into account the local and regional socio-economic disparities of the country.

A means of power
The multiplicity of visions of the border allows certain leaders to assert their power, as was the case of Viktor Orbán, highly publicized in the European public space, when he seized the context of terrorist attacks and terrorism and the arrival of migrants to refuse the multiculturalism and to attack the EU's migration policy.

Several actors are involved in moving borders

The European Union, the Member States and third countries are involved in various ways in the issue of construction and deconstruction of borders.

The European Union
The questioning of borders and Schengen agreements is a function of the pressures exerted by migration, but also by the EU's enlargement and competition policies. The Union plays a role in the movement of borders, particularly through its policies concerning industry, energy, international trade, SMEs, universities, cities and territories.

Developing and maintaining global leadership in strategic industrial sectors is a priority.

The opening up of energy markets marks a more collective approach and greater cooperation at regional and European level to ensure energy security. In 2015 the Energy Union guarantees the supply of countries dependent on a single source.

In the field of international trade, the principle of free movement takes on a special meaning when it relates to products and technologies that can be used in the civil and military fields. A common system of harmonized rules for dual-use products is indispensable in the context of national and international security. On the other hand, it can become a restriction factor for exports.

Studies results highlight the role of European standards that encourage collaborative behavior by SMEs and enable them to obtain a label and to access to the global market. The first results underline the importance of a cultural, historical or human proximity.

Universities work in a globalized environment characterized by increasing competition to attract and retain outstanding talent. If European universities want to compete with the best universities in the world and ensure a sustainable level of excellence, they need to pay more attention to issues of accountability and transparency.

Member States: heterogeneous situations
The economic situation of the member states has evolved in a different way. The contribution of member states to EU international trade, their involvement in the financing of European projects, their cultural, educational and urban policies are heterogeneous and depend on their borders. Studies show that intra-EU exports and imports have increased equally, contributing to the economic growth of each country.

Between 2007 and 2013, the financing of a number of European projects was not used on time, due to slowness in the EU admission calendar, absorption difficulties and, more generally, political factors, economic, commercial, banking and professional.

The pressure of the economy significantly influences educational policy but also theory and pedagogical practice. The European education system makes it necessary to respond flexibly to

sociopolitical changes and to increase the productivity of the nation. In Europe, some states, like the Slovak Republic, seem to react to sociopolitical changes by applying a policy of commodification of the education system.

Urban policy depends in part on the image of the city. Its identity is built in a local, national, regional and European context. Recent changes in the EU's borders are putting additional pressure on Eastern European cities, whose unconsolidated images, poorly controlled, can affect their status, cooperation and competitiveness.

Companies and markets. Ethics, export, new business models
For companies in the Member States, any border is perceived as an obstacle or opportunity depending on the regulatory and commercial context in which it occurs. Traditionally, SMEs face barriers in export markets. Some studies argue that the difficulty of exporting is related to their size, while others show that they are able to succeed in international markets. In Slovakia, the aim is to promote the internationalization of SMEs by offering them support programs.

The blending of lifestyles and the increasing uniformity of consumer tastes and buying behaviors are gradually minimizing the importance of geographic and political boundaries in Europe. The Internet offers many opportunities for business development, but the problem of borders arises in terms of a new representation of the European reality. Although information and communication technologies are widespread, they would, according to Eurostat, have a limited effect on international trade because of the existence of numerous economic, psychological and social barriers.

The behavior of the electronic consumer is not always the same in the different European countries. Research has been conducted in Germany, Belgium, Finland, France, Hungary, Poland, Romania and Slovakia. The new distribution channels such as Uber, Blabla Cars and others have a significant influence on consumers' purchasing behavior. Research on the Polish market has collected useful information for business marketing strategies.

New models are emerging in economic, social, environmental and cultural domains. The integration of people and groups in difficulty has become the vocation of social enterprises. At the same time, the social business represents competition face the network of similar companies. Cuisine sans frontières is another example of innovation-driven activity that promotes value creation. Consumers are increasingly concerned about health and especially about dietetics. The Mediterranean diet is recognized for its qualities in this area. For all that, is it a factor of development?

Third countries: investment, cooperation, development
How do third country companies perceive Europe, its markets, its industrial fabric and how do they decide to invest in it? The Conference looked at investments from China and cooperation with the Mediterranean world.

Economic proximity and geographic proximity are two very different facets of international trade. Countries that do not have geographical proximity to Europe but invest in this continent are interesting examples in the current phase of globalization. This is the case of China whose investments in Europe respond to the economic and non-geographical proximity of a country whose international expansion is both dynamic and atypical.

In a different context, historical and cultural, economic and political links are pushing the European Union to maintain close relations with the Maghreb countries. Cooperation between Europe and the Maghreb can contribute to the political stabilization of the Mediterranean basin and to the improvement of the economic and social conditions of the populations. Italy, which uses this strategy, takes into account the current and future role of the states of North Africa (Morocco in particular) in the economic, demographic and political balance of the Mediterranean basin. The Euro-Mediterranean Partnership brings together the member states of the European

Union and the Mediterranean countries in a program that aims to promote economic prosperity and conflict resolution by creating a free trade area.

The process of strengthening cooperation in the areas of justice, migration and social inclusion makes it necessary to compare the fundamental values of the European Union and those of the Mediterranean partner countries.

The involvement of member states in the issue of borders is evident in the remittances of migrants to their country of origin. Governments encourage this type of financial flow, but it is important to remember that remittances are not substitutes for flows of official development assistance, let alone foreign investment flows.

Is BREXIT the sign of a Europe in the process of deconstruction?

Does the Brexit question the construction of Europe? Is it a sign of an inability to satisfy the interests of federalism and sovereignty? Will it be necessary to rethink the treaties, the goals, the powers, the organization of the exchanges and the speeches on Europe?
BREXIT's interpretations are numerous and predictions often alarmist.

The future of the EU and its borders National or European approach
With the multiple accessions it has received, the EU has become politically stronger, but also more diverse. This heterogeneity has never been questioned, but with globalization, it has led to a change in states' attitudes towards protectionism and sometimes nationalism. If we want to preserve the gains, the alternative is either to pursue federalism or to encourage rapprochement between countries.

BREXIT must be analyzed in an economic, cultural, social, political and administrative context.

Trade relations maintained with third countries
BREXIT will have political and economic consequences for Britain and its European partners. The economic consequences are already being felt internally in relation to the single market and no doubt explain, on both sides, the slowness of the exit procedure from the Union. However, the assumption that BREXIT would weaken trade relations between Great Britain and third countries is not verified.

Taking the example of South Africa (RSA), Britain's largest partner, the analysis of trade between the two countries, from 1962 to 2015, shows that these were more important before accession.

Integration into the European Higher Education Area
BREXIT does not call into question the United Kingdom's accession to the Bologna Process and its integration into an area of higher education. The concern of British universities is related to their participation in European funding schemes. How will the UK higher education and research system adapt to a budget constraint? Is Europe able to do without British potential?

Migratory flows, populism, violation of fundamental values
External and internal challenges affect the stability and unity of the EU. Several Member States suffer disproportionately from the influx of migrants, populism is progressing, governments are participating in discussions about the violation of fundamental values and principles of the EU. A reform of the European Union is essential to meet the biggest challenges facing the united Europe.

Free movement of workers
The free movement of workers in Europe has had positive effects for the economy, the state and the citizens. Polish emigration to Germany and the United Kingdom raises fears but the analysis of migration flows, in particular, from Poland to Germany has shown that they were unfounded.

The principle of free movement is used as a scapegoat that justifies the recent difficulties of the EU.

The exit from the United Kingdom will have long-term consequences for the EU and Britain. It will bring new demographic and economic prospects for the European Union and, more generally, consequences for the whole of European integration. It risks compromising the integrity of the United Kingdom.

For most EU Member States and for Great Britain, BREXIT is a source of major concern. No clarification has been provided on its international and global consequences. A semiotic analysis of the contents would make it possible to identify the references to these concepts. BREXIT comes from the fact that the British model of territorial organization does not correspond to the European model. The administrative practice of the Member States is the result of their history, socio-political and economic processes and the dominant ideology. In the United Kingdom, it is explained by the tradition of autonomy and by the territorial specificities of the British model.

The current crisis is seen as a consequence of migration to Europe. The European Union must find solutions to this problem of external origin and solve it within its borders. Shemust offer something unique: an ability to live in diversity by accepting cultural, linguistic and social differences.

Beyond crises, it is interesting to identify phenomena that contribute to the development of a Europe without borders. Crowfunding seems to be part of it to the point that the European Commission has appointed a network of experts to monitor and support this crowdfunding, a real patronage of modern times that could give hope to a Europe without elite and soulless.

Cultural convergence, as well as the competitiveness of companies, institutions and cities at EU level are important issues for the European agenda. For Eastern European countries, cities need to become competitive and smart. Civilizational skills are relevant, more than ever.

Reducing the regional disparities of the Member States is part of the cohesion policy. In the context of BREXIT, it is useful to know, not only the history of this policy, but also its results since 2007, because the attitude of Great Britain with regard to the financing of the cohesion policy lets imagine the problems that could appear in the future.

L’Union européenne et ses frontières

LA FRONTIERE QUI PROTEGE ? QUELQUES REFLEXIONS SUR LA DIMENSION UTOPIQUE DES MURS.

Ewa BOGALSKA-MARTIN[49]

Ce texte est dédié à mon amie Aleksandra JEWTUCHOWICZ, qui me disait toujours :
Je déteste les frontières, depuis 1990, depuis que je peux voyager librement en-dehors de la Pologne, j'ai envie de faire un va et vient permanent, juste pour le plaisir de franchir la frontière

Introduction

Il n'y a pas longtemps, l'idéal du monde ouvert à toutes les formes de mobilité semblait faire partie de notre horizon de vie instruit par l'ensemble des traités internationaux mis en oeuvre dans les politiques des états. La grande UE dans laquelle nous vivons fut construite grâce à la destruction du mur de Berlin. Aujourd'hui, malgré les contestations de la part des sociétés civiles mobilisées sur cette question en Europe et en Amérique du Nord, une forte activité de construction des murs matérialise le processus d'identification des menaces qui semblent guetter le devenir de la démocratie et « contribuent » à détruire la prospérité des habitants des états les plus riches.

Dans l'histoire du monde, la construction de murs a toujours été liée à l'élaboration imaginaire des envahisseurs, souvent considérés comme des barbares qui pouvaient anéantir la civilisation. L'orientation des murs indiquait la séparation entre l'ordre de la civilisation, le progrès en marche et son absence. Des moyens colossaux ont été mobilisés pour construire ces murs sans jamais assurer leur étanchéité et efficacité. Au contraire, leur existence même a rendu vulnérables les sociétés qui pensaient être à l'abri. Dans quels contextes les murs actuels peuvent-ils devenir des protections ou au contraire attiser les violences et faire naître un sentiment d'insécurité ? Quelle est la signification utopique de ces murs ?

A partir de quelques exemples récents nous analyserons les enjeux symboliques du marquage des frontières politiques et culturelles par les murs et nous interrogerons leurs conséquences sur l'évolution des sociétés européennes et sur le devenir du projet européen.

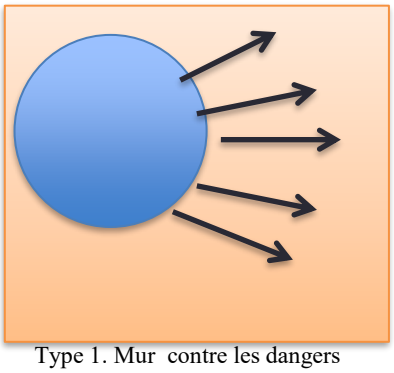
Le mur - métaphore de la « puissance » et de la « peur »

Le procès d'élaboration de la civilisation humaine, l'acquisition du contrôle de l'environnement naturel et la maîtrise des contextes d'altérité fondés par les conflits avec les autres groupes, formes politiques, cercles culturels, modes de vie a toujours conduit à la matérialisation des frontières. De multiples supports naturels ou artificiels, allant jusqu'à la mise en scène, ont pu être mobilisés pour signifier les séparations entre « les mondes » différenciés politiquement, socialement et culturellement, qui se trouvaient en conflits, se tournaient le dos, s'ignoraient ou cherchaient à se protéger mutuellement. Les différentes analyses des frontières connues sous le nom de *borders studies* montrent à quel point la lecture de la frontière dépasse la dimension strictement géographique et nécessite un lecture sociale, politique, identitaire et culturelle, car toutes ces dimensions sont impliquées dans la construction de cercles culturels, des états nations

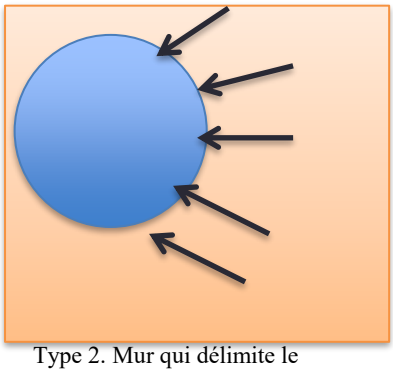
[49] Sociologue, professeur à l'UGA, Pacte-CNRS et GREG, E-mail : ewa.martin@iepg.fr

ou encore des blocs politiques (période de la guerre froide) et structurent les rapports de force entre ces formes d'organisation du monde (Scott, 2011).

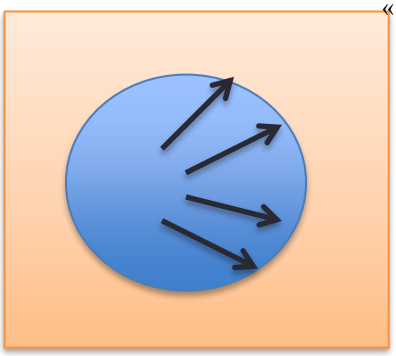
Contrairement à la mise en place des frontières qui ont une dimension bilatérale car, malgré les conflits et les guerres qui les ont produites, elles ont été adoptées par les deux entités ainsi séparées, les murs résultent souvent d'un acte unilatéral, qui s'impose contre la volonté de ceux qui se trouvent de l'autre côté ou à l'intérieur de l'espace ainsi fermé. Le sens de cet acte dépend de l'orientation symbolique que porte le mur, du dispositif de surveillance et des répressions qui s'appliquent en cas de transgression. Toutefois, au-delà de l'orientation du mur (vers l'extérieur ou l'intérieur) il produit toujours des effets de deux côtés.



Type 1. Mur contre les dangers extérieurs « château fort »



Type 2. Mur qui délimite le « ghetto » et enferme de l'extérieur.



Type 3. Mur qui enferme de l'intérieur. Exemple Mur de Berlin

La construction des murs ayant pour but la visualisation de la frontière a été souvent entreprise par ceux qui pensaient être porteurs de l'ordre, de la culture, du progrès matériel ou moral, de la prospérité, des avancées technologiques, c'est-à-dire, de l'ensemble des traits de la civilisation « incarnée ». James Scott qui a étudié récemment les significations de la frontière dans l'Union élargie parle de *l'idéalisation de la frontière* qui produit des inscriptions identitaires et sécuritaires (Scott, 2011, p. 140). Ce qui a toujours été sous entendu dans ces projets, et les temps récents le confirment une fois de plus (construction du mur entre l'État d'Israël et la Palestine, annonce de Trump de la construction d'un mur entre le Mexique et les USA, les murs sur la frontière hongroise, grecque…) c'est que l'ensemble de ces avancées est convoîté, envié, et pourrait faire l'objet de destruction par d'autres : dangereux, sous-développés, incapables. Jamais ou rarement les groupes sociaux faibles ou subalternes, ayant un sentiment d'infériorité, ont construit les murs pour se protéger. La matérialisation des frontières signifie en elle-même la puissance de ces constructeurs.

Toutefois, si dès son apparition, le mur avait une vocation protectrice et délimitait les espaces organisés, pensés, mis en ordre, son existence signifie souvent l'existence de la peur, un manque de certitude quant à la capacité du groupe qui le construit à perpétuer'un ordre établi, à assurer un niveau de civilisation acquis. Sa construction montre également que les phénomènes contre lesquels le mur devait protéger prenaient de l'ampleur et que les menaces venant des « envahisseurs » devenaient de plus en plus difficiles à affronter et à contenir. Les murs sont donc

les réalisations qui correspondent à *une utopie de protection* devenue difficile. Les murs doivent protéger et contenir les populations exposées aux dangers, ils cristallisent le long processus de séparation entre les différents mondes, cultures et régimes politiques.

La matérialisation de la peur dont le mur est juste une partie visible participe à la construction d'un paradoxe relatif à l'existence des murs.

En principe, les murs ont pour vocation et font valoir la puissance de groupes ou de sociétés qui les construisent, mais à regarder de près, on se rend compte qu'ils témoignent de la faiblesse et de la peur qui habite ces sociétés. On peut même dire que les perceptions, les sentiments qui habitent des espaces délimités par l'existence des murs construisent une dialectique d'orientations et de rapports sociaux qui vont se cristalliser des deux côtés. En signifiant la puissance des constructeurs du mur, ce dernier devient un signe visible de l'existence d'un monde à convoiter, le monde qui attire les gens qui se trouvent de l'autre côté. Par la peur que le mur incarne, ceux qui se trouvent dans l'espace dit *protégé*, lui tournent le dos, en cherchant à l'ignorer, voir à faire disparaître (la tentation d'éradication n'est pas rare), ceux qui peuvent tenter de le franchir.

Le mur, élément visible de la frontière, constitue un élément d'un dispositif sociétal qui produit une orientation des flux des personnes et des regards, des orientations symboliques et des mobilités géographiques qui se traduisent par un surinvestissement (l'essentialisation) des caractéristiques des groupes qui se trouvent des deux côtés. L'espace protégé est considéré comme « l'incarnation du bien », l'espace de l'autre côté comme « la source du mal, du danger ». D'ailleurs les deux peuvent être réversibles en fonction de regard que l'on porte sur l'ensemble ainsi signifié. Le mur ne sépare pas seulement des espaces géographiques, il sépare les temps, les histoires, les modes d'organisation politique et sociale et les valeurs qui les soutiennent. Il a besoin d'identifier un étranger, celui dont tout nous oppose et dont il faut se protéger. Elle a une dimension *contenante* et *excluante*. En parlant de la signification de cette frontière entre l'Allemagne de l'Ouest et l'Allemagne de l'Est, lors d'un séminaire à Strasbourg en 1991 Elisabeth Sledziewski montrait avec beaucoup de pertinence de la présence maintenue "d'une frontière séparant les temps maudits de l'ère *radieuse*, un passé d'atrocité, de l'aube d'une époque messianique. D'où l'émergence d'une véritable *culture des ruines, l'entretien* de ces dernières, afin qu'elles balisent l'espace comme une allégorie permanente de la fureur destructrice de la guerre *impérialiste*, de l'effort soutenu et des sacrifices consentis pour édifier l'homme nouveau. La mise en scène de la mort, ainsi circonscrite, témoigne en même temps de son dépassement " (Freddy, 1993, p.3).

L'apparition de frontières transforme les flux de mobilités et sans supposer qu'elle produit directement la migration, car celle-ci a des causes profondes dans le sous-développement, les conséquences des guerres et d'oppression politique, on peut facilement soutenir la thèse que l'existence de murs oriente les flux migratoires, agit comme un pôle d'attractivité. Sans jamais atténuer les différences de niveaux de vie et les formes d'organisation sociale et politique, le mur essentialise ces différences, matérialise et parfois fait advenir les désaccords et les conflits entre les groupes sociaux qui se trouvent des deux côtés. A l'instar de la frontière qui, pendant un siècle, séparait l'Est civilisé des USA de l'*Ouest sauvage* habité par les « les peaux rouges », l'existence du mur peut constituer un élément matériel de l'idéologie qui vise la deshumanisation des gens qui se trouvent de l'autre côté (porteurs de violence, voleurs de nos acquis, incapables de s'intégrer, criminels de tout genre) et produit la peur irrationnelle de ceux qui au péril de leur vie, tentent et réussissent parfois à le franchir.

Parfois, lorsque le mur signifiait la séparation entre les mondes politiques, les pratiques de communication des deux côtés insistaient sur les valeurs et le sens moral incarnés par les sociétés ainsi séparées en accentuant l'héroïsme de ceux qui franchissent le mur en choisissant « le bien » de l'autre côté. Ce fut le cas du mur de Berlin, construit dans la nuit du 12-13 août 1961 pour empêcher les Allemands de l'Est de fuir vers l'Ouest.

Le mur, partie visible et berlinoise du rideau de fer qui sépara les deux Europe, « le mur de la honte », nous servira d'exemple pour assoir notre hypothèse selon laquelle le mur porte en lui une dimension utopique de la protection, qu'elle soit orientée vers soi ou envers les autres, qui ne peut pas jamais être accomplie. Le mur ne protège jamais, au contraire il fait partie du dispositif d'oppression. Cette analyse, qui mobilise l'expérience d'une personne qui vécut 30 ans de sa vie derrière le rideau de fer, doit également beaucoup aux nombreux entretiens réalisés aux cours de ces dernières années autour de la notion de frontière.

Mur de Berlin – une utopie communiste mise à mal

Le mur de Berlin fut la matérialisation des rapports de force, d'un rêve de puissance de la part d'un régime qui voulait incarner la solution politique et sociale des problèmes d'inégalités et d'oppression identifiés par Marx et les fondateurs du mouvement communiste, et les sociétés qui ont refusé d'accepter ce modèle politique. Paradoxalement, la mise en oeuvre de ce projet politique a très rapidement révélé ses limites. Car, si le communisme peut être considéré comme *une utopie radieuse de la fin des temps*, très vite elle s'est heurtée à la réalité non seulement de la matérialité du monde mais surtout à la réalité des états de consciences des habitants de pays d'expérimentation utopique communiste qui n'ont pas tous, et même de manière assez minoritaire, adhéré au projet. Comme le témoignent les guerres civiles qui sont advenues en Russie après la révolution de 1917, en Pologne, en Hongrie, ou en Tchécoslovaquie après 1945, une partie des populations des ces pays a très activement résisté à la mise en oeuvre du régime communiste. D'ailleurs, certains dirigeants politiques, Lénine en Russie, Gomulka en Pologne, « savaient » que leur base électorale correspondait seulement à « la minorité » des citoyens, d'où leur volonté de production d'une classe ouvrière et d'élites nouvelles, d'hommes nouveaux dont a besoin toute utopie pour s'incarner. En même temps et en parallèle, dans tous les pays communistes où les citoyens ont eu à vivre progressivement dans le système d'un « socialisme réel », qui présentait de nombreux et profonds écarts avec le projet « originel utopique », la mise en place du régime supposait l'usage de la force et de l'oppression à l'égard de tous ceux qui n'adhéraient pas à l'idéologie dominante. Dans ces conditions, comme l'écrivait avec raison le philosophe du marxisme Leszek Kolakowski « l'utopie communiste ne pouvait s'incarner autrement que sous la forme concrète du régime totalitaire » (Kolakowski, 1978).

La figure du prisonnier politique est devenue une figure emblématique de l'utopie communiste. Elle visualisait la répression permanente que subissaient ceux qui contesteraient, critiquaient les méthodes d'exercice du pouvoir, la privation des libertés, les choix économiques, les programmations culturelles, la promotion de carrières pratiquées par les « démocraties populaires ». Après la construction du mur de Berlin, d'une certaine manière, tous ceux qui se trouvaient ou qui naissaient dans les « démocraties populaires » sont devenus prisonniers.

Lorsque Karl Mannheim cherchait à identifier la spécificité de la « mentalité utopique », il pointait cette régularité : « la mentalité utopique résulte de l'oppression et constitue le point de départ de l'action, de la politique au *sens moderne du terme* » (Kupiec, 2006, p.88). L'expérience d'oppression partagée par les habitants qui vivaient à l'Est du mur participa à la construction d'une *pensée utopique de transgression*, selon laquelle *la vraie utopie*, l'horizon d'aspirations et d'orientation des projets politiques et des projets de vie collectifs et individuels, se trouve de l'autre coté du mur, à l'Ouest.

C'est justement cette pensée qui constituait le fondement de tous les mouvements de résistance, d'opposition au régime politique, trouvant leurs force dans les attitudes du rejet personnel et intime du mur, partagé par les citoyens de pays de l'Europe Centrale et Orientale. Car, contrairement aux affirmations de la propagande officielle, et en tenant compte des leurs expériences quotidiennes, dans la perceptions de ceux qui ont été contraints de vivre à l'Est, empêchés de passer de l'autre côté du mur, la liberté, le progrès, la prospérité, le respect des droits auxquels tous aspiraient, se trouveraient justement là-bas à l'Ouest.

La construction du mur de Berlin non seulement a donné envie de fuir à de nombreux Allemands de l'Est qui construisaient des tunnels sous le mur, mais elle a institué un état d'esprit des habitants qui orientaient sans cesse leur regard vers l'Ouest. D'interminables conversations nocturnes entre amis, étudiants, en famille affirmaient que les solutions à tous les problèmes identifiés à l'Est passaient par l'adoption du modèle occidental. L'existence de ce mur infranchissable sur le plan matériel et physique, sur le plan imaginaire et symbolique vidait le projet politique communiste de son contenu et de sa pertinence. Avant de s'effondrer sur le plan matériel, le mur entre ces deux Europe, signifiait déjà la faiblesse et la vulnérabilité réelle du régime communiste face au « monde libre ». Aucune propagande n'arrivait plus à le contenir, le régime ne pouvait tenir que par l'oppression. Le seul lien entre gouvernants et gouvernés, restait la peur. La destruction du mur devenait une nécessité, *un impératif interne* du système s'il voulait évoluer.

Pendant des années, la volonté de franchir ce mur n'a cessé de grandir à l'Est. Elle habitait presque tous et pénétrait presque toutes les sphères de la vie. Elle devenait une obsession pour certains, une longue tragédie familiale ou personnelle pour tant d'autres. Car, pour ceux qui réussissaient « à fuir à l'Ouest », le retour était impossible. Ils étaient condamnés à l'exil, vivaient loin des leurs familles, obligés à réussir pour que leur acte de « fuite » sauvegarde un minimum de sens. L'étanchéité du mur fut presque parfaite des deux côtés.

On peut écrire des pages et des pages sur ces destins brisés de part et d'autre du mur de Berlin. De nombreux romans, films racontent aujourd'hui une petite partie des vérités humaines produites par ce mur maudit, mur de la honte. La narration de cette frontière a pris une forme picturale (notamment sur le mur à Berlin Ouest), littéraire, cinématographique, musicale. Pourtant tant d'histoires restent encore à révéler, toutes donneront à voir ce qui se joue aujourd'hui sous nos yeux lorsque les réfugiés syriens campent au pied du grillage construit sur la frontière hongroise, lorsque on regarde impuissants les immigrés africains traverser les 7 mètres du mur de Ceuta. Il s'agit de drames humains.

Par sa volonté et la nécessité de s'imposer par la force, le régime communiste a créé les conditions d'élaboration d'une *pensée utopique alternative et transgressive*, qui exaltait le « monde libre » qui se trouverait de l'autre côté du mur. Car l'existence même du mur de Berlin visualisait non seulement la séparation entre deux mondes : communiste et non-communiste, mais surtout elle accentuait les effets de l'oppression exercée sur tous ceux qui n'acceptaient pas le régime mais étaient contraints d'y vivre. Il est évident que le mur de Berlin avait non seulement une dimension géopolitique visualisée sur la carte de l'Europe mais surtout une dimension symbolique, imaginaire vécue de manière personnelle et intime par de nombreux habitants des pays de l'Est. Son existence même était la preuve formelle et visible de l'oppression subie par tous, car la vocation première du mur était de les empêcher de sortir. L'impossibilité de traverser librement la frontière que symbolisait le mur, l'absence de passeports, la censure de la presse et des éditions, étaient vécues comme formes d'oppression quotidiennes majeures. Le souvenir de cette oppression a laissé des traces que les historiens devront étudier pour comprendre les évolutions des prises de positions politiques des habitants de l'Est européen après la destruction du mur. Le sentiment d'être prisonnier d'un monde qui se proclame *l'apothéose du bonheur* fut partagé par tous. Un goût amer de relégation dans un autre monde, de bannissement hors civilisation européenne, de contrainte et de réduction identitaire à des « sous-développés » constituait un lien invisible qui unissait les gens de l'Est dans leur opposition au régime.

Toutefois, dans le cas du mur de Berlin, même pour ceux qui n'entreprenaient pas des projets aussi périlleux et ne cherchaient pas à franchir la frontière physique car ils en avaient trop peur, sur le plan imaginaire, intellectuel, linguistique, sensuel, moral… le mur fut chaque jour enjambé et transgressé. Les aspirations en termes de liberté, de valeurs, de qualité de vie, de consommation, de culture, la recherche des petits plaisirs… orientaient les regards vers l'Ouest. Le café apporté d'Allemagne de l'Ouest avait un meilleur goût, sans parler des voitures, cosmétiques, programmes de télévision, niveaux de vie, confort, qualité des soins médicaux,

droits de l'homme, libertés, protections. Rien, vraiment rien ou presque, ne valait la peine d'être vécu à l'Est. Ainsi derrière le mur, à l'Est, vivaient des gens qui se nourrissaient tout les jours de ce qu'ils savaient ou imaginaient de l'autre côté, à l'Ouest. Lorsque la délégation polonaise est revenue du sommet de Copenhague en décembre 2002 durant lequel fur signé l'acte définitif d'adhésion de la Pologne à l'Union Européenne, le président Kwasniewski prononça cette phrase mémorable « nous avons réalisé le rêve de nos ancêtres ». Le mot rêve, dimension mystique et utopique du projet européen était ainsi souligné et montrait sa fragilité.

En conclusion

L'existence de mur transforme les dynamiques sociales de sociétés qui se trouvent ainsi enfermées et radicalise les rapports de pouvoir impliqués dans les systèmes de protections et de défenses contre les « forces du mal » venant de l'autre côté.

En radicalisant les rapports Est –Ouest, le mur fut investi de la dimension utopique de sa nécessaire disparition. Les gens de l'Est vivaient en état d'immigration intérieure permanente en rêvant d'être de l'autre côté. S'ils étaient nombreux à attendre que les choses changent, ils étaient aussi, au moins en partie, engagés dans des actions de lutte contre le régime en place. Cette attente mobilisait d'énormes quantités d'énergie. La résistance passive est une arme sociale rarement étudiée, pourtant elle est redoutable. C'est dans les espaces de la vie vécue chaque jour que le mur commençait à tomber en ruine. Il ne protégeait pas les habitants de l'Est contre les effets néfastes de l'impérialisme agressif, nommé ainsi par la propagande communiste. Au contraire, il les faisait adhérer sans réserve au modèle social et politique adopté de l'autre côté. Ceci explique en partie pourquoi, lorsque enfin le changement fut possible, il a pris une forme très radicale et, dans un premier temps, n'a mobilisé aucune hésitation ni contestation de la part de gens de l'Est. Ceci explique aussi pourquoi le projet politique adopté dans les pays de l'Est est devenu si fondamentalement néolibéral en incarnant jusqu'au paroxysme le model dont la régulation passe par l'activation de la main invisible du marché, la compétition et la diminution de la fonction sociale de l'état.

Au fait, l'existence d'un mur qui exaltait l'occident a participé au rejet du système communiste en bloc y compris dans sa partie « progressiste » en lien avec l'idée d'émancipation des classes populaires et l'existence d'un système de protections sociales qui auraient pu être sauvegardés et complété par l'adoption de l'état de droit, d'un système démocratique et pluripartite et l'affirmation et la mise en pratique de toutes les libertés. Les effets de ce mur sont aussi à situer au niveau démographique car une partie des populations les plus actives, partie à l'Ouest, n'a pu participer au changement. Ainsi les conséquences directes et indirectes de l'existence de ce mur ont progressivement pavé la voie du retour aux régimes autoritaires qui gouvernent aujourd'hui en Pologne, en Hongrie et sous une forme plus atténuée ailleurs.

Quels renseignements pourrions nous tirer de cette analyse pour le devenir de nos sociétés et pour le devenir de la construction européenne renouvelée. L'histoire des sociétés qui ont dû évoluer à l'ombre du mur de Berlin montre que l'effondrement du mur résultait d'une implosion sociale provoquée par le rejet total et sans réserve du modèle de société du « socialisme réel ». L'existence du mur a radicalisé les populations des démocraties populaires et exacerbé les rapports entre l'Est et l'Ouest. Les conflits sociaux internes et externes ainsi institués ont empêché la possibilité d'un réajustement équilibré des formes des gouvernance contenues dans les deux modèles socio-politiques qui auraient pu donner une perspective commune à l'Europe du futur et au développement social et économique des deux côtés. Une *utopie totalitaire* fut remplacée par *une utopie néolibérale* en occultant, comme le font toutes les utopies, l'ensemble de problèmes relatifs à sa mise en pratique et en passant outre sur les coûts sociaux de la transformation. Voilà pourquoi la construction du mur ne protège pas mais devient en soi un danger pour les sociétés qui cherchent ainsi à s'abriter derrière. L'existence du mur empêche la structuration d'une pensée libre, d'innovation sociale et politique et conduit à la reproduction des erreurs du passé dans leur dialectique d'opposition. L'incapacité à se nourrir de manière critique de la diversité des solutions proposées ici et ailleurs, d'envisager que l'autre est différent mais

porteur des richesses diverses ont marqué la période d'élargissement européen vers l'Est. En Allemagne réunifiée le terme *Ostdeutsche* garde toujours une signification péjorative, mais partout à l'Est de l'Union une recherche des « étrangers de l'intérieur » est à l'œuvre, même lorsque ils sont introuvables car inexistants.

Bibliographie

Marc Angenot, « Le procès de l'utopie. Utopie, science de l'histoire, idéocraties », *Cités* 2010/2 (n° 42), p. 15-32.

Bauder, Harald. « Toward a critical geography of the border: Engaging the dialectic of practice and meaning », *Annals of the Association of American Geographers* 101.5 (2011): 1126-1139.

Estelle Ferrarese, Numa Murard, « Le nouvel esprit utopique », *Mouvements* 2006/3 (no 45-46), p. 7-10.

Raphaël Freddy, «La frontière dans les têtes», *Textes d'anthropologie urbaine* offerts à JacquesGutwirth, réunis par Colette Pétonnet et Yves Delaporte, Paris, (Connaissance des hommes), 1993, pp. 263-267

Heinrich Geiselberger (dir.), *L'âge de la Régression*, éd. Premier Parallèle, 2017

Leszek Kolakowski, *Main currents of Marxism*. Vol. 3. Oxford: Oxford University Press, 1978.
Anne Kupiec, « Karl Mannheim, l'utopie et le temps. Brève anthologie », *Mouvements* 2006/3 (no 45-46), p. 87-97.

Raphaël Larrère, « Le paradoxe de la globalisation », *Cités* 2010/2 (n° 42), p. 41-51.

Gilles Pécout, *Penser les frontières de l'Europe du XIXe au XXIe siècle*, Presses Universitaires de France « Les Rencontres de Normale sup' », 2004

Scott, James W. « Borders, border studies and EU enlargement », *The Ashgate Research Companion to Border Studies* (2011): 123-142.

Résumé

Il n'y a pas longtemps, l'idéal du monde ouvert à toutes les formes de mobilité semblait faire partie de notre horizon de vie instruit par l'ensemble des traités internationaux mis en oeuvre par la politique des états. La grande UE dans laquelle nous vivons fut construite grâce à la destruction du mur de Berlin. Aujourd'hui, malgré les contestations de la part des sociétés civiles mobilisées sur cette question en Europe et Amérique du Nord, une forte activité de construction de murs matérialise le processus d'élaboration de menaces qui semblent guetter le devenir de la démocratie et détruisent la prospérité des habitants des états le plus riches. Dans l'histoire du monde, la construction de murs a toujours été liée à l'élaboration imaginaire d'envahisseurs, souvent considérés comme barbares qui pouvaient anéantir la civilisation. L'orientation des murs indiquait la distinction entre l'ordre de la civilisation, le progrès en marche et son absence. Des moyens colossaux ont été mobilisés pour construire ces murs sans jamais assurer leur étanchéité et leur efficacité. Au contraire, leur existence même a rendu vulnérables les sociétés qui pensaient être à l'abri. Dans quels contextes les murs actuels peuvent-ils devenir des protections ou au contraire attiser les violences et faire naître des sentiments d'insécurité ? Quelle est la signification utopique de ces murs ? A partir de quelques exemples récents nous analysons les enjeux symboliques de marquage des frontières politiques et culturelles par des murs. Nous posons la question de leur conséquence sur l'évolution des sociétés européennes et sur le devenir du projet européen.

CONSTRUCTION DU LEADERSHIP NATIONAL ET EUROPEEN DE VIKTOR ORBAN A TRAVERS LES MULTIPLES REPRESENTATIONS DES FRONTIERES

Renáta VARGA[50]

L'Union Européenne se trouve actuellement dans un moment de questionnement quant à son devenir. Les flux de réfugiés extra-communautaires en Europe liés notamment à la crise syrienne, les débats politiques tendus au sein de l'Union quant à la répartition de ces populations au sein des différents pays, les décisions de certains Etats dont la Hongrie de fermer leurs frontières montrent que « l'Europe sans Frontière », idée fondatrice de l'intégration européenne est progressivement remise en cause sous l'effet du contexte géopolitique international. Le retour des frontières (Foucher, 2016) est de plus en plus présent dans les discours politiques en Europe et notamment les discours populistes (Müller, 2016 ; Wodak, 2015). Ainsi, la sortie de l'UE et le rétablissement des frontières était une des thématiques centrales de la campagne de Marine Le Pen, candidate du Front National, lors de l'élection présidentielle française de 2017[51].

L'objectif de l'analyse proposée est d'interroger l'influence politique à travers le prisme de la frontière qui constitue une des clés de compréhension des discours populistes européens actuels. En effet, la production discursive permet de mieux comprendre les stratégies d'acteurs et les jeux d'influence. Les récits sur les frontières apportent des éléments de compréhension des imaginaires d'une communauté nationale à travers ses projections du rapport à soi, du rapport aux autres et du rapport au monde. « How (…) border is narrated in public discourse points to how we can understand everyday deployments of ideologies of state and migration. Importantly, it also tells us how we routinely inscribe borders with meaning that serve to reinforce particular border imaginations, especially the practices of border policing. » (Pickering, 2006 : 45).

Cette contribution s'intéresse à la coexistence de différentes visions des frontières dans le discours de Viktor Orbán, Premier ministre hongrois, devenu fortement médiatisé dans l'espace public européen lorsqu'il s'est saisi du contexte événementiel des attaques terroristes et de l'arrivée des migrants pour exprimer son refus du multiculturalisme et pour attaquer la politique migratoire de l'UE. C'est dans ce contexte qu'il a décidé de construire un mur de barbelés de 175 km sur la frontière serbo-hongroise pour contraindre les déplacements des populations. Nous postulons que Viktor Orbán mobilise la frontière comme ressource multiple (Lamour & Varga, 2017) avec l'ambition d'une affirmation du pouvoir au niveau national et international.

Notre analyse s'attache à montrer comment Viktor Orbán fait coexister dans ses discours plusieurs représentations des frontières, en fonction du contexte et de l'objectif visé. Ainsi, il investit la notion de frontière à plusieurs échelles et à plusieurs niveaux et jongle avec l'ambiguïté, l'hétérogénéité et la volatilité des frontières (O'Dowd, 2002). D'une part, sa lecture politique et symbolique des frontières fermées, représentées comme barrière de protection de la Hongrie et de l'Europe (Groupe Frontière, 2004 ; Ratti & Schuler, 2013 ; de Saint Viktor, 2007) et symboles d'identité (O'Dowd, 2002) projette la vision d'une Europe-forteresse. D'autre part, dans une préoccupation pragmatique, il souhaite sauvegarder une Europe sans frontières à l'intérieur de l'espace Schengen. Cette lecture économique des frontières comme ponts et ressources (O'Dowd, 2002) projette un espace d'intégration et de coopération mais aussi un air d'influence, avec la mobilité des frontières par l'élargissement de l'UE. Le discours de Viktor Orbán est donc pluriel, car outre une mise en récit sécuritaire (Pickering, 2006), il interprète les frontières comme barrières, symboles d'identité, mais aussi comme ponts et ressources (O'Dowd, 2002).

[50] Université de Lille, Laboratoire GERIICO, renata.varga@univ-lille.fr

[51] La qualification du FN au second tour de l'élection présidentielle française, puis le score historique de 33,9%, soit environ de 10637000 voix, obtenu le 7 mai 2017, montre le succès incontestable de ce discours auprès des citoyens.

Les frontières « hermétiquement » fermées : une Europe forteresse

La mise en récit des frontières en lien avec la migration et l'immigration est une thématique nouvelle dans l'espace politique hongrois. En perte de popularité fin 2014, Viktor Orbán s'est appuyé sur le contexte événementiel pour associer le multiculturalisme, l'immigration, l'arrivée des migrants sur le sol européen et le terrorisme, pour construire la figure de l'ennemi dans l'objectif de développer un climat de peur (Haraszti, 2015 ; Varga, 2016). Viktor Orbán mobilise en effet la rhétorique populiste (Charaudeau, 2016 ; Wodak, 2015) pour déshumaniser et criminaliser les migrants (Varga, 2016, 2017) et pour nourrir un récit sur les dangers qu'ils représentent selon lui pour l'économie, la sécurité et la culture européenne : « We must stand with both feet on the ground, and the starting-point must be what we see, rather than what we would like to see. There are some who believe that every person coming to Europe wants to live by the customs and laws that we have here. The facts seem to indicate quite the opposite. Terrorist attacks, violence and crime, ethnic and cultural clashes all warn us that those who come here do not want to live our way of life: they want to continue their own ways of life – but with the standard of living of the people of Europe. » (12.01.2017)[52]. L'exploitation de cette « menace » extra-européenne que ses discours construisent, constitue sa stratégie de communication centrale qui sert d'argumentaire pour sa politique de la « nécessaire protection du territoire ». (Varga, 2016, 2017, 2018) : « a country with no borders is not a country at all. It is therefore in the community's fundamental interest, if there is country, and if they want it to remain, that it must be able to defend its borders. » (05.09.2015).

Comme le souligne O'Dowd, « borders are integral to human behavior – they are a product of the need for order, control and protection in human life and they reflect our contending desires for sameness and difference, for a marker between 'us' and 'them' ». (2002 : 14-15). Viktor Orbán mobilise pleinement cette fonction symbolique des frontières et investit dans ses discours et actions politiques la frontière serbo-hongroise, lieu où la frontière nationale et la frontière de l'Espace Schengen se superposent, afin d'exploiter les lisières d'un pays, d'un espace économique, mais aussi les délimitations d'une nation et d'une culture. Il fait coïncider ainsi dans ses discours des espaces géographiques, économiques et socio-culturels. (Varga, 2018). La construction d'une clôture de barbelés de 175km entre juin et septembre 2015 pour contraindre le déplacement des migrants arrivés par la route des Balkans constitue la réponse du gouvernement hongrois au climat de peur suscité par ses campagnes de communication (Varga, 2016, 2017). Cette frontière apparaît dans le discours du Premier ministre comme une « barrière de protection » du territoire[53] (Groupe Frontière, 2004 ; O'Dowd, 2002 ; Ratti & Schuler, 2013 ; de Saint Victor, 2007 ; Simonneau, 2015), dont l'objectif affiché est de « protéger la nation (…) des invasions extérieures, que ce soit celle des Barbares au sens large, des infiltrations terroristes ou des pressions migratoires » (de Saint Viktor, 2007 : 16). La clôture permet de matérialiser la frontière, qui de ce fait devient un objet de communication : son existence sert de moyen de légitimation de l'action politique de la fermeture « hermétique » de la frontière : « we have hermetically sealed (…) the Serbian-Hungarian border, it cannot be penetrated » (2016.07.26). Cet enfermement volontaire à l'intérieur du territoire, appelé encastellement par de Saint Victor (2007 :17), a pour vocation à montrer l'efficacité de la protection : « today Hungary is one of the European Union's safest countries. There is no terrorism here, there is no mass violence, there are no trucks being driven into crowds of people ». (12.01.2017). Le gouvernement propose au fil des mois toujours plus de solutions militaires car « security is an issue which we cannot play games with (…). We have decided to physically reinforce the border fence on the Serbian-Hungarian border – meaning that we shall erect another line of fence, equipped with the latest technology. » (26.08.2016).

[52] Les extraits de discours de Viktor Orbán ont été récupérés dans leur version traduite, - version certifiée par le Cabinet du Premier ministre hongrois - sur le portail du gouvernement hongrois : http://www.kormany.hu/en/the-prime-minister/the-prime-minister-s-speeches. Pour chaque extrait, la date d'intervention est indiquée entre parenthèses.

[53] Cf. la promesse de campagne de Donald Trump : « We will build a wall along the Southern Border. On day one, we will begin working on an impenetrable physical wall on the southern border. We will use the best technology, including above-and below-ground sensors, towers, aerial surveillance and manpower to supplement the wall, find and dislocate tunnels, and keep out the criminal cartels (…). » (Phoenix, Arizona, 01.09.2016).

La frontière alimente donc dans l'interprétation de Viktor Orbán, un récit sur la sécurité économique, territoriale et identitaire des frontières (Pickering, 2006 : 46) : « we need strong borders so that those whom we do not want to see in the EU are not able to enter » (28.04.2017).

Cette lecture politique représente la frontière comme une ligne de séparation et comme marqueur symbolique d'identité (O'Dowd, 2002), un rempart pour défendre la civilisation européenne et l'identité chrétienne (cf. figure n°1). Elle projette une opposition NOUS Hongrois-Européens chrétiens versus EUX migrants musulmans[54] et l'image d'une Europe forteresse qui isole l'UE de l'extérieur (Varga, 2018). Le discours de Viktor Orbán, construit à partir d'un vocabulaire issu du champ sémantique de la guerre[55], projette une guerre de civilisations dans laquelle le Premier ministre incarne un chef de guerre investi par la mission de défendre la culture européenne. Cet investissement quasi mythique (Varga, 2016) des frontières fait écho à l'angoisse de la disparition du peuple hongrois (Pons, 2015) dont le destin est jalonné de souffrances, de pertes d'autonomie et de territoire, que Viktor Orbán mobilise pour se construire une certaine image. Mais comme le souligne O'Dowd, « en pratique, les frontières extérieures de l'UE sont fortement pénétrables (…), la rhétorique restrictive est souvent en contradiction avec la réalité de l'immigration » (2002 : 28), car « une frontière n'est pas ce qu'un Etat "décide" qu'elle sera, au terme de rapports de force et de négociations avec d'autres Etats mais ce qu'un contexte global lui prescrit. » (Balibar, 2016 : 148).

Une Europe sans frontières et à frontières mobiles

Les frontières de l'UE et de l'Espace Schengen ouvertes à l'intérieur

Le Premier ministre hongrois attaque violemment l'UE dans ses discours, notamment pour s'opposer à la politique migratoire européenne car il considère que « les fanatiques bruxellois de l'internationalisme » mettent « en danger l'Europe » (15.03.2016). La rhétorique anti-UE du gouvernement est nourrie par des campagnes de communication et des dispositifs de démocratie participative[56] détournés au service de la propagande gouvernementale (Müller, 2016) opposant le pouvoir de l'étranger (Bruxelles) et le pouvoir du peuple incarné par le leader (Varga, 2018). Cette rhétorique ne vise pas à affaiblir l'UE, mais vise à consolider le pouvoir du parti *Fidesz* et à servir l'ambition du Premier ministre de devenir « la figure marquante d'une politique européenne alternative »[57]. En effet, Viktor Orbán, contrairement à d'autres leaders populistes comme Marine Le Pen n'est pas eurosceptique (Varga, 2018), il a même déclaré lors d'une audition au Parlement Européen que la Hongrie était l'Etat-membre où l'adhésion à l'UE est la plus forte (70%), soulignant que le « gouvernement travaille pour que l'engagement de la Hongrie vis-à-vis de l'Union européenne se renforce »[58] (26.04.2017).

Ainsi, malgré les désaccords très forts avec les dirigeants européens, le Premier ministre est très attaché à l'espace Schengen permettant la libre circulation des marchandises et des personnes. L'effacement des frontières intérieures de l'UE est l'intérêt économique de la Hongrie compte tenu de la forte présence des travailleurs hongrois dans certains pays européens. C'est pour préserver les droits après le BREXIT des 95000 Hongrois enregistrés en Grande-Bretagne que le Premier ministre a négocié d'abord avec David Cameroun, en visite à Budapest en janvier 2016, puis avec Theresa May à Londres en novembre 2016. Il a même fait paraître une annonce dans la

[54] Le Premier ministre souhaite « sauver l'Europe » de l'« islamisation de l'Europe » (05.09.2015).
[55] Une récurrence dans ses discours des termes : guerre, bataille, siège, assiéger, invasion, défendre, etc.
[56] Une « consultation nationale » administrée en 2015 sur l'immigration et le terrorisme (Varga, 2017), un référendum mis en œuvre en 2016 pour s'opposer aux quotas de relocalisation (Varga, 2018), enfin deux « consultations nationales » organisées en 2017 : la première avec le slogan « arrêtons Bruxelles », la seconde à propos du « plan de Georges Soros d'installer en Europe 1 millions d'immigrés par an ».
[57] Márta Pardavi, Présidente du *Hungarian Helsinki Committee*, entretien réalisé en juillet 2016.
[58] Mais les propos europhobes adressés aux électeurs du parti *Fidesz* et l'absence du drapeau européen depuis 2015 à l'Assemblée Nationale hongroise révèlent l'ambigüité et le double discours de Viktor Orbán. Ce drapeau est d'ailleurs devenu l'un des symboles de la contestation dans les manifestations organisées à Budapest en avril 2017 contre les dérives autoritaires du gouvernement.

presse britannique[59], visant à soutenir le camp « remain » dans la campagne sur le BREXIT, s'autorisant ainsi à franchir les frontières diplomatiques (Lamour & Varga, 2017).

Viktor Orbán a donc une conception des frontières ouvertes à l'intérieur de l'UE et ses propositions d'un plan d'action Schengen 2.0 (15.04.2016) et de la création d'une armée européenne (26.08.2016) visent l'amélioration des accords de Schengen. Il s'est également inquiété lorsque le chancelier autrichien a déclaré vouloir construire une clôture à la frontière austro-hongroise : « I also told the Honorable Chancellor that we receive the measures which Austria is implementing at the Hungarian-Austrian border in the interest of protecting the Austrian border with understanding, but we recommended that they should consider that the best method of protecting the Austrian-Hungarian border would be if we protected the Serbian-Hungarian border together. » (26.07.2016). L'interprétation et l'intérêt du Premier ministre pour l'ouverture des frontières intérieures de Schengen et de l'UE est avant tout économique, car les distants Hongrois rapportent annuellement environ 3 billions d'euros à l'économie nationale (09.11.2016). Dans cette lecture pragmatique, la frontière apparaît comme source d'intégration car elle constitue une zone de contact (Ratti & Schuler, 2013) et un pont (O'Dowd, 2002) vers d'autres pays de l'UE. (cf. figure n°1). Mais l'intérêt de Viktor Orbán de garder les frontières ouvertes est aussi politique. En effet, les Hongrois expatriés, majoritairement opposés au parti *Fidesz*, à distance de l'espace politique hongrois, se trouvent aussi éloignés des urnes et sont donc inoffensifs pour le pouvoir en place (Lamour & Varga, 2017).

Les frontières de l'Europe mobiles

Dans la continuité de l'interprétation économique des frontières, le Premier ministre se positionne également comme leader au niveau de l'Eurorégion. Ainsi il entretient des relations privilégiées avec les pays voisins, non-membres de l'UE souhaitant impulser des projets de coopération d'envergure au niveau régional. Dans cet objectif, Viktor Orbán propose de déplacer les frontières administratives de l'UE et fait du lobbying pour que la Serbie et l'Ukraine puissent y adhérer. Il a ainsi exprimé en décembre 2016, devant le *Hungarian Diaspora Council*, lieu symbolique et stratégique pour communiquer vers les Hongrois transfrontaliers[60] (Varga, 2017), son désaccord avec l'UE qui souhaite suspendre pendant cinq ans le processus d'élargissement : « we support Serbia's European Union membership – even though the European Union doesn't want to enlarge, and doesn't even have the slightest intention of taking these issues seriously. (…) The European Union doesn't have a bright future if it refuses to admit countries which are eligible, suitable, and have ties to Europe. Serbia is such a country, and Serbia's place is in the European Union. » (30.11.2016). Ce positionnement montre la contradiction entre sa politique de construction du mur à la frontière serbo-hongroise et sa vision d'une Europe élargie (Cf. figure n°1) qu'il considère comme « fundamental Hungarian national interest » (01.12.2017). Cette contradiction révèle les représentations purement symboliques des frontières. Ainsi, le mur de barbelés, fortifié, électrifié, « hermétiquement fermé » et surveillé par des militaires n'a pas pour vocation à séparer la Hongrie et la Serbie mais nourrit un imaginaire, une vision. Cette clôture incarne « une catégorie particulière de réaffirmation » qui symbolise « les réalités frontalières » (Foucher, 2016 :15). Il s'agit d'une représentation visuelle de la rhétorique populiste de guerre des civilisations car « [le Premier ministre] ne dit pas qu'il faut défendre l'Europe actuelle, mais une Europe qui n'a jamais existé (…) et la direction est clairement tracée : l'Europe doit construire des frontières, des clôtures, des murs impénétrables ; elle doit renforcer les surveillances frontalières, c'est selon Viktor Orbán le seul moyen de défendre cette civilisation » (Pardavi, idem.). En cohérence avec cette vision, la Hongrie exprime sa solidarité envers les pays voisins dans la gestion de la crise de réfugiés en leur fournissant du matériau de construction du mur et en leur apportant de l'aide pour leur protection des frontières.

[59] « The Decision is yours, but I would like you to know that HUNGARY IS PROUD TO STAND WITH YOU as a member of the European Union » (Daily Mail, 20 juin 2016).
[60] Les minorités hongroises des pays voisins que Viktor Orbán intègre dans sa vision de la nation.

En fonction de ses intérêts économiques ou politiques, Viktor Orbán jongle donc avec des interprétations des frontières mobiles, ouvertes, effacées et même transcendées[61]. Il conçoit la mobilité des frontières à l'échelle Eurorégionale et assure que les frontières du pays ne correspondent pas aux frontières économiques : « the European Union and the Schengen Area do not end at various country borders – in particular, if we think of Serbia and Ukraine. And so we have to adopt a different approach. We do not see state borders as any kind of starting point. We have to live with their existence, but do not see them as a starting point when we define, say, the scope and validity of our economic policy. (…) As I see it, the Hungarian aspiration that the Hungarian economy – or the economic network created by the Hungarian people, which transcends state borders – should not be perceived in terms of state borders, but in terms of a region, this idea has taken root. In this context, we can perhaps also identify here the beneficial effect of the European Union. We must think in terms of regions: regions which transcend borders. » (01.12.2016). Les frontières dans cette interprétation économique représentent des aires d'influence (Ratti & Schuler, 2013) et servent de ressources (O'Dowd, 2002) pour la coopération entre les pays (cf. figure n°1), ce que le gouvernement hongrois met en pratique en finançant des projets économiques menés dans les pays limitrophes de la Hongrie. Par ce rayonnement international, le Premier ministre construit donc son leadership eurorégional.

Conclusion

Viktor Orbán fait coexister dans ses discours des visions contradictoires des frontières en proposant plusieurs lectures. Sa lecture économique des frontières est porteuse d'une vision pragmatique, ancrée dans une réalité du monde globalisé. Son interprétation politique des frontières articule par contre deux niveaux de contenus, qui s'imbriquent et s'alimentent mutuellement. Le premier niveau, celui des décisions politiques traduites par des actions militaires (mobilisation de l'armée, patrouilles, recrutement des gardes-frontières) et la matérialité du mur s'appuie sur un niveau symbolique, une réinterprétation mythique de la réalité (Varga, 2016) qui donne du sens à ces actions et réalisations politiques. Cette représentation symbolique des frontières a pour but de susciter un climat de peur et de construire la figure d'un leader charismatique (Charaudeau, 2016) et d'un héros (Varga, 2016), qui se présente comme un « guide et "sauveur" du "peuple" (…) homme providentiel et faiseur de miracles ou d'avenirs radieux » (Taguieff, 2007 : 10). En outre, Viktor Orbán positionne ses discours à plusieurs échelles (Etat-nation, Espace Schengen, UE et Eurorégion) car il exploite de façon ambiguë des espaces géographiques, économiques et socio-culturels et se représente dans un triple JE(u) économique, politique et symbolique (cf. figure n°1). Il investit ainsi la complexité de la construction européenne car selon Balibar l'Europe « n'a pas de frontières, elle est elle-même une "frontière" complexe : à la fois une et multiple, fixe et mobile, tournée vers l'extérieur et vers l'intérieur. Elle est un Borderland, un "pays-de-frontières" (…) elle forme un espace dans lequel les frontières se démultiplient et se déplacent sans cesse (…) ». (2016 : 145).

Cette superposition des différentes visions des frontières est un levier pour Viktor Orbán pour construire son leadership et accroitre son influence. Au niveau national, sa stratégie de communication semble efficace car les études montrent la montée de la xénophobie au sein de la population hongroise durant l'année 2015 (TARKI, 2016) et parallèlement la hausse de popularité du parti *Fidesz* et la baisse de popularité du principal parti d'opposition *Jobbik*[62]. Au niveau européen, outre une visibilité médiatique plus forte du Premier ministre hongrois à partir de 2015 dans l'espace public international[63], l'on observe également sa présence constante dans l'espace politique européen à travers ses prises de parole et les reprises de ses discours par d'autres dirigeants ou leaders européens, qu'ils soient ses soutiens ou ses opposants. C'est ainsi que

[61] En visite à Voivodine (Serbie) en avril 2016 pour signer des accords de subvention pour un plan de développement économique, Viktor Orbán a profité pour intervenir dans la campagne des législatives au nom même de sa conception de la nation dépassant les frontières et il a appelé les électeurs à soutenir le parti des Hongrois de Voivodine, tout en reconnaissant qu'en tant que Premier ministre d'un pays voisin il n'avait pas le droit d'interférer dans la campagne (13.04.2016).
[62] TARKI Social Research Institute : http://www.tarki.hu/hu/news/2017/kitekint/20170130_valasztas.html
[63] Source : Europress.

Emmanuel Macron, candidat à la présidence de la république française, s'est positionné lors de sa campagne à plusieurs reprises contre les décisions politiques de Viktor Orbán. Le Premier ministre hongrois est donc devenu un repère incontournable dans le paysage politique européen au point que Mamadough parle de l'Orbanisation de l'Europe (2016).

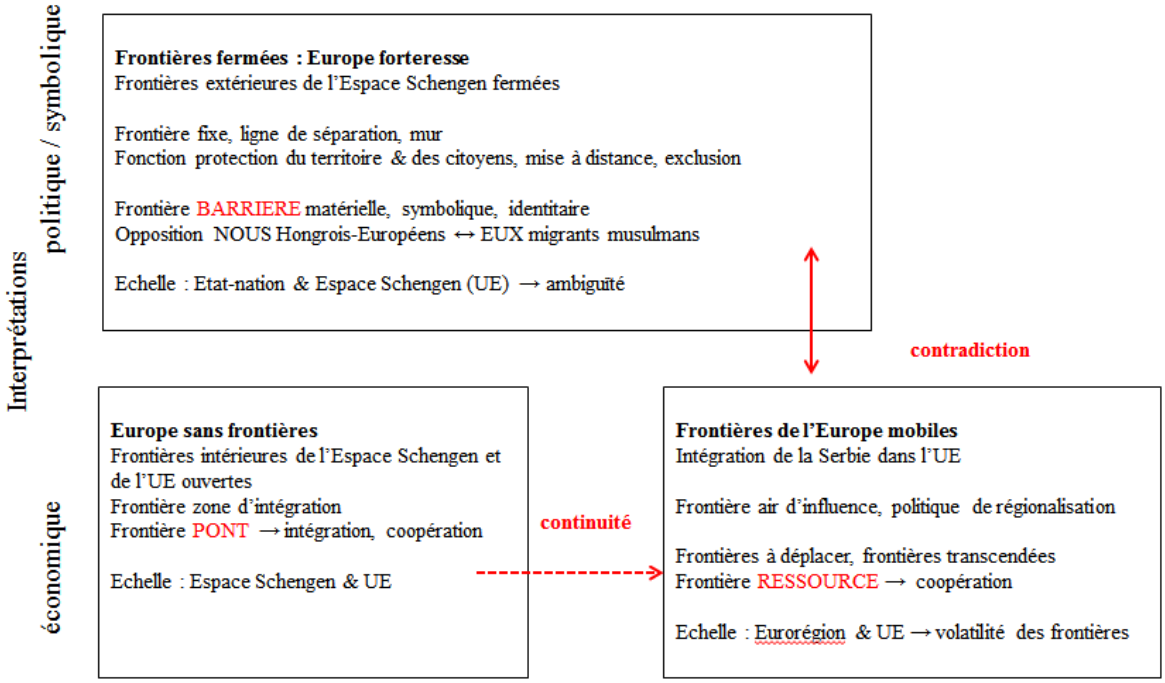


Figure 1 : représentations des frontières dans le discours de Viktor Orbán

Remerciements
Je remercie Christian Lamour, chercheur au Luxembourg Institute of Socio-Economic Research pour ses remarques sur cette recherche.

Références bibliographiques

Balibar E. (2016), *Europe, crise et fin ?*, Lormont, Editions Le Bord de l'Eau.

Charaudeau P. (2016), « Du discours politique au discours populiste. Le populisme est-il de droite ou de gauche ? » in J.F. Corcuera & alii. (Dir.) : *Les discours politiques. Regards croisés*, Paris, l'Harmattan, 32-43.

Foucher M. (2016), *Le retour des frontières*, Paris, CNRS Editions.

Haraszti M. (2015), « Behind Viktor Orbán's War on Refugees in Hungary». *New perspectives quarterly*, 32(4), 37 -40.

Groupe Frontière (2004), « La frontière, un objet spatial en mutation », EspacesTemps.net, Travaux, 04.10.2004 http://www.espacestemps.net/articles/la-frontiere-un-objet-spatial-en-mutation/

Lamour C. & Varga R. (2017), « The Border as a Resource in Right-wing Populist Discourse: Viktor Orbán and the Diasporas in a Multi-scalar Europe », *Journal of Borderland Studies*, (First Online 25 November 2017), DOI: 10.1080/08865655.2017.1402200

Mamadough V. (2016), « Beyond the Orbanization of Europe ? Political geographers and global mutual understanding », *IGU Commission on Political Geography N°21* February 2016, 1-3.

Müller J.-W. (2016), *What is populism?*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

O'Dowd L. (2002), « The Changing Significance of European Borders ». *Regional & Federal Studies*, 12:4, 13-36, DOI: 10.1080/714004774

Pickering S. (2006), « Border narratives. From talking security to performing borderlands », in S. Pickering & L. Weber (eds.): *Borders, Mobility and Technologies of Control*, Springer, 45-62.

Pons F. (2015), Hongrie : Angoisse de la disparition, Nevicata.

Ratti R. & Schuler M. (2013). « Typologie des espaces-frontières à l'heure de la globalisation », Belgeo [En ligne], 1 | 2013, mis en ligne le 31 octobre 2013, consulté le 07 mars 2016. URL : http:// belgeo.revues.org/10546

de Saint Victor J. (2007), « Le retour des murs : une mondialisation fermée ? », *Cités n°31*, 2007/3, Presses Universitaires de France, 15-20.

Simonneau D. (2015), « Militariser la zone frontière. La légitimation des murs, d'Israël à l'Arizona », In Dullin Sabine, Forestier-Peyrat Etienne : *Les frontières mondialisées*, Paris, PUF, 59-73.

Taguieff P.-A. (2007), *L'illusion populiste, Essai sur les démagogies de l'âge démocratique*, Paris, Editions Flammarion [1ère ed. 2002, Berg International Editions].

TÁRKI Social Research Institute (2016), *The Social Aspects of the 2015 Migration Crisis in Hungary*. Budapest.

Varga R. (2016), « La construction du mythe de l'ennemi et du héros dans le discours de Viktor Orbán », in J.F. Corcuera & alii. (Dir.) : *Les discours politiques. Regards croisés*, Paris, l'Harmattan, 314-323.

Varga R. 2017, « L'identité nationale-chrétienne dans le discours anti-migrants de Viktor Orbán », *Journée d'Etudes Le discours politique face aux migrations*, Université Montpellier 3, 20-21 octobre 2017.

Varga, R. (2018, à paraître), « La représentation des frontières dans les discours de Marine Le Pen et de Viktor Orbán », In F. Sullet Nylander, M. Bernal, C. Premat & M. Roitman (eds.), *Political discourses at the extremes. Expressions of populism in the Romance Speaking Countries*, Stockholm: Stokchkhom University Press.

Wodak R. (2015), *The politics of fears. What right-wing populist discourses mean*. London: Sage.

Résumé

Cette contribution s'intéresse à la représentation des frontières dans le discours politique de Viktor Orbán devenu fortement médiatisé en 2015 lorsqu'il a décidé de construire un mur de barbelés à la frontière serbo-hongroise. L'analyse montre comment le Premier ministre hongrois fait coexister dans ses discours plusieurs visions contradictoires des frontières, dans l'objectif de construire son leadership national et européen. D'une part, l'interprétation politique et symbolique des frontières fermées, représentées comme barrières de protection de la Hongrie et de l'Europe dessine la vision d'une Europe-forteresse. D'autre part, la lecture économique d'une Europe sans frontières et d'une Europe élargie, projette l'image des frontières ouvertes et mobiles et révèle la perception des frontières comme ponts et ressources, espaces d'intégration et de coopération. Orbán investit ainsi notion de frontière à plusieurs échelles et à plusieurs niveaux en fonction du contexte et du public visé.

THE ENLARGEMENTS AND COMMON BORDERS OF THE EUROPEAN UNION: EXPERIENCES AND CHALLENGES AHEAD

Jozef HOREHÁJ, Marian ŠUPLATA, Zaneta LACOVA[64]

"Europe will not be made all at once, or according to a single plan. It will be built through concrete achievements which first create a de facto solidarity."

Robert Schuman

Introduction

The efforts to unite Europe dates back to a long history. After centuries of conflicts which escalated in two World Wars, thanks the vision of the founding father Robert Schuman the united Europe could have experienced more than sixty years of peace, stability and prosperity. Thanks this it has served as an inspiration for other parts of the world: it has been an attractive destination not only for tourists, but also for further applicants for a membership or for other kinds of partnerships. Schuman´s wish was that the newly created Community would be open to other European countries that wish to become a member state and fulfil the criteria. Since the very beginning of unification of Western Europe after the World War two, the European Communities had been facing several enlargements. These, with exception of announced Brexit, have historically led to expansion of EC/EU borders. The aim of the paper is threefold: First to briefly focus on theoretical and historical overview of the EC/EU enlargement process leading to change of its borders. This also includes identification of four levels of borders defined by a common economic integration/co-operation of all or of majority of EU member states. Secondly, the paper focuses on potential future EU enlargements, the state of play, key remaining issues and options to follow-up. Thirdly, the paper analyses selected impacts of potential future EU enlargements. The paper includes selected secondary data and own calculations, EU laws, documents and figures from the EU enlargement process, as well as views of relevant decision makers. We also used an expertise of a former member of a negotiating team, previously dealing with EU accession negotiations.

Theoretical aspects and brief historical overview of the EC/EU enlargements leading to change of borders

After the World War II, the common borders in Europe have been defined by both borders on national as well as on supranational level. The latter were determined by memberships in international organisations. Nováčková recognises two types of such a membership: 1) membership of a subject which participated on a creation of international organisation and automatically became a member starting with the date of creation of an international organisation, or; 2) membership of a subject which needs to comply with certain conditions first and consequently can be admitted to become a member (Nováčková, 2012). In line with this definition it can be stated that after the World War II, all change of borders within EC/EU were achieved either by membership of the (6) founding member states or by seven enlargements and memberships of additional (22) member states[65]. When we focus the view on EU enlargement: Schimmelfennig and Sedelmeier define it as "*a process of gradual and formal horizontal*

[64] Université Matej Bel, Faculté de sciences économiques, Banska Bystrica, marian.suplata@umb.sk, zaneta.lacova@umb.sk, jozef.horehaj@umb.sk
[65] After the referendum held on 23 June 2016 the UK Government announced the intention to leave the EU.

institutionalization" (Schimmelfennig – Sedelmeier, 2011, p. 500). According to Cini and Pérez-Solórzano Borragán "*EU enlargement is a complex process that challenges the explanatory power of European integration theories*" (Cini, M. Pérez-Solórzano Borragán, 2015, p. 235).

Historically speaking, European Communities were open to a membership of other countries since the very beginning: further enlargement was both a vision of founding fathers as well as logical perspective of newly formed community of six founding states. Treaty of the European Union (TEU), Article 49 states that Membership of the EU is open to "*any European State which respects the values referred to in Article 2 and is committed to promoting them*"; Article 2 refers to the following values: "*respect for human dignity, freedom, democracy, equality, the rule of law and respect for human rights including the rights of persons belonging to minorities.*" (European Commission, 2017). The criteria for accession were defined by the European Council in 1993 (known as "Copenhagen criteria") and require the countries that wish to join to have: 1) *stable institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities; 2) a functioning market economy and the capacity to cope with competition and market forces in the EU; 3) the ability to take on and implement effectively the obligations of membership, including adherence to the aims of political, economic and monetary union* (European Commission, 2017). Procedurally, the country that wishes to join sends a request for a membership to the Council which decides unanimously, consulting the Commission and after an agreement by the European Parliament that decides by the majority of its members. The conditions for an accession are subject of decision also on the European Council level. After a successful approval of a membership by the European Parliament the EU and a new member state sign an Accession Treaty. Consequently a new Member State obtains the right to nominate its delegates to all institutions - according to number of its population. Except an option to join the EU, the Lisbon Treaty implicitly brings an option to leave the EU: by activating an article 50, which is at the moment subject of close negotiations between the UK and EU. However, the option to leave the EU was possible even before Lisbon Treaty which for example led to a withdrawal of Greenland in 1985 following the accession of Denmark and to a withdrawal of Algeria in 1962 after gaining independence from France. In case a member state violates Article 2 TEU concerning the common values of the European Union, the Commission, the European Parliament and the Council might decide on suspension of some of rights of this Member State.

European Communities[66] were formed by six founding Member States: Belgium; France; Germany; Italy; Luxembourg and the Netherlands in 1957. The UK supported the common European project from the beginning, but in the first stage remained outside. Only in 1973 joined together with Ireland and Denmark. This was the **first of seven** future enlargements. The next country that joined was Greece in 1981(**second** enlargement); followed by Portugal and Spain in 1986 (**third** enlargement). In 1995 the European Union joined Austria, Finland and Sweden (**fourth** enlargement) and reached a population of 370 million, uniting basically almost all Western countries. In May 2004 there were ten countries of Central and Eastern Europe that joined: Cyprus, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Slovakia and Slovenia (**fifth** enlargement). This enlargement of European Union was followed by an accession of Bulgaria and Romania in 2007 (**sixth** enlargement) and concluded by an accession of Croatia as of July 2013 (**seventh** enlargement). The borders of EC changed also in 1990 by reunification of West and East Germany, however the number of member states did not change. There are also three Western European countries that applied for a membership but for various reasons decided not to join the EU: Norway, Switzerland and Iceland, but co-operate with the EU within the European Free Trade Agreement (EFTA), which includes also Liechtenstein (Nugent, 2010).

Since the EU started to enlarge, there have been increasingly various views on the level of integration and mutual co-operation among Member States. For this reason they agreed on so called **enhanced co-operation principle** among Member States which was introduced to the Primary Law – to Amsterdam Treaty (1999) as well as to Nice Treaty (2003). The idea of a "two-

[66] European Union as from 1993

speed Europe" was introduced to Treaties already in Maastricht Treaty (1993). One of the consequences is that there are 19 (including 340 million inhabitants) out of 28 Member States that are members in Euro area whereas other EU member states are either "non-Eurozone countries" (Bulgaria, Croatia, Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and Sweden) or have an opt-out (UK, Denmark).

Tab 1: EU membership and borders from four different perspectives

From European Communities (6 countries) to European Union (28 countries)	**Schengen Area = 26 countries (22 EU Members + Iceland, Norway, Liechtenstein, Switzerland** [67]	**European Economic Area = 31 countries (all EU Member States + Iceland, Liechtenstein, Norway)**	**Euro area = 19 EU countries**
From 1957 (EC) 1993 (EU)	**From 1985**	**From 1994 (EFTA since 1960)**	**From 1999**
500 million inhabitants	**400 million inhabitants**	**406 million inhabitants**	**340 million inhabitants**
Members: BE [68], BG, CZ, DK, DE, EE, IE, EL, ES, FR, HR, IT, CY, LV, LT, LU, HU, MT, NL, AT, PL, PT, RO, SI, SK, FI, SE, UK	**Members**: BE, BG, CZ, DK, DE, EE, IE, EL, ES, FR, HR, IT, CY, LV, LT, LU, HU, MT, NL, AT, PL, PT, RO, SI, SK, FI, SE, UK + IS, LI, NO, CH	**Members:** BE, BG, CZ, DK, DE, EE, IE, EL, ES, FR, HR, IT, CY, LV, LT, LU, HU, MT, NL, AT, PL, PT, RO, SI, SK, FI, SE, UK+ IS, LI, NO.	**Members:** BE, DK, DE, EE, IE, EL, ES, FR, IT, CY, LV, LT, LU, MT, NL, AT, PT, SI, SK, FI, UK
Candidates / potential candidates: ME, MK, AL, RS, TR / XK, BA	**Candidates:** BG, HR, CY, RO	**Candidates / potential candidates:** ME, MK, AL, RS, TR / XK, BA	**(Potential) candidates:** CZ, BG, HR, HU, PL, RO, SE (DK and UK with an opt-out)

Key: Non-member states of the EU; Candidate countries (which started accession negotiations with EU); Candidate Countries (no start of accession negotiations with EU); Potential Candidate countries.
Source: Own elaboration, 2017

When we speak on borders on the European continent that have been defined by a common economic integration or/and co-operation of all or of majority of EU member states we identified the following four main levels of borders: 1) external borders of all EU member states; 2) external borders of Schengen area (Pawera 2015; Pawera – Šuplata, 2004) ; 3) external borders of European Economic Area and 4) external borders of Euro area (see Tab 1).

In the remaining two parts of this paper we will focus solely on the first level through examining possible changes of EU borders via potential further enlargement(s).

Future EU enlargements? The state of play and options

Whether the EU will continue to enlarge and in which way is a question. The future of the EU enlargement for the period of 2014-2019 was defined by the President J.-C. Juncker at the beginning of the mandate of his Commission as following: *When it comes to **enlargement**, I fully recognise that this has been an historic success that brought peace and stability to our continent. However, the Union and our citizens now need to digest the addition of 13 Member States in the past ten years. The EU needs to take a break from enlargement so that we can consolidate what has been achieved among the 28. This is why, under my Presidency of the Commission, ongoing negotiations will continue, and notably the Western Balkans will need to keep a European*

[67] includes also Monaco, San Marino, Vatican city
[68] Compare international country codes, available on http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Country_codes

perspective, but ***no further enlargement will take place over the next five years****. With countries in our Eastern neighbourhood such as Moldova or Ukraine, we need to step up close cooperation, association and partnership to further strengthen our economic and political ties*. (Juncker, 2014, p. 13).

Enlargement has also disappeared from the list of EU priorities and consequently this led to a transformation of Commission services (responsible for enlargement negotiations): Directorate General for Enlargement was transformed into Directorate General for Neighbourhood and Enlargement Negotiations. The Enlargement process is on political level led by the Commissioner responsible for Enlargement and by the Directorate General Neighbourhood and Enlargement Negotiations with around 1650 members of staff working in Brussels or at EU Delegations across the world. The European Commission, led by Chief negotiators, negotiates on behalf of the EU; closely monitors the candidate´s progress in applying EU legislation and agreed requirements and also keeps the Council and the Parliament informed on the state of play of negotiation process. There are three particularly crucial phases leading to an EU membership: first: to comply with all EU requirements, second: to have a unanimous agreement of all EU member states; third: to have an agreement of the citizens of the candidate country (decided either by referendum or by national Parliaments).

Tab 2: EU Candidate and potential candidate countries: state of play

STATUS	COUNTRY	START OF NEGOTIATIONS	CHAPTERS OPENED	CHAPTERS CLOSED
Candidate countries	**Montenegro**	29/06/2012	4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33	26, 27
	Serbia	21/01/2014	5, 20, 23, 24, 25, 26, 32, 35	25, 26
	Turkey	3/10/2004	4, 6, 7, 10, 12, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 32, 33,	25
	Albania	Not started	-	-
	Macedonia	Not started	-	-
Potential candidates	**Bosnia and Herzegovina**	-	-	-
	Kosovo[69]	-	-	-

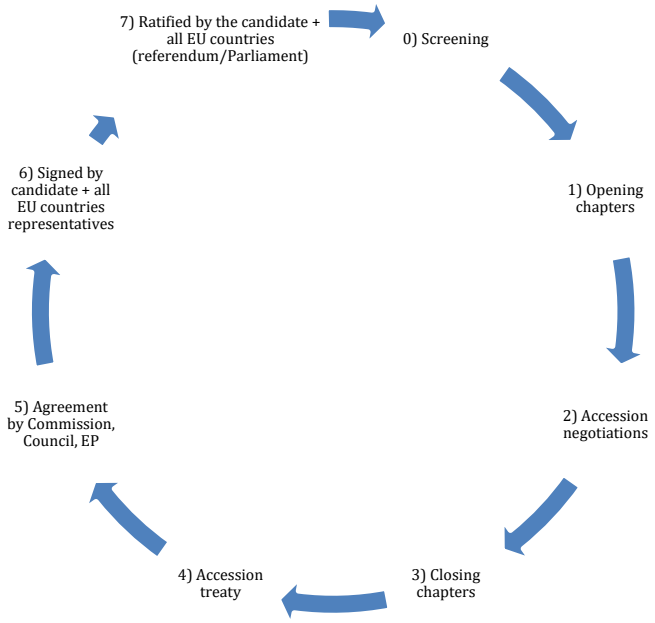
Key: Candidate countries (which started accession negotiations with EU); Candidate Countries (no start of accession negotiations with EU); Potential Candidate countries.
Source: Own elaboration based on European Commission data (May 2017);

Membership negotiations can start only after a unanimous decision of all Member States (EU Council) which decide also on the scope of the mandate for negotiations with candidate countries. Accession negotiations in EU enlargement process are held in the main stages shown in Fig 1. They are structured in 35 negotiating chapters[70]. This is followed by discussion on financial

[69] Kosovo is considered to be an applicant country, due to dispute of his status by EU Member States.
[70] The **negotiating chapters** are the following 1) Free movement of goods; 2)Freedom of movement of workers; 3) Right of establishment and freedom to provide services; 4) Free movement of capital; 5) Public procurement; 6) Company law; 7) Intellectual property law; 8) Competition law; 9) Financial services; 10) Information society and media; 11) Agriculture and rural development; 12) Food safety, veterinary and phytosanitary policy; 13) Fisheries; 14) Transport policy; 15) Energy; 16) Taxation; 17) Economic and monetary policy; 18) Statistics; 19) Social policy and employment; 20) Enterprise and industrial policy 21) Trans-European networks; 22) Regional policy and co-ordination of structural Instruments; 23) Judiciary and fundamental rights; 24) Justice, freedom and security; 25) Science and research; 26) Education and culture; 27) Environment; 28) Consumer and health protection; 29) Customs union; 30) External relations; 31) Foreign security and defence policy; 32) Financial control; 33) Financial and budgetary provisions; 34) Institutions; 35) Other issues.

issues (related to EU budget) and on transitional periods in order to give a new or existing member state some time to adapt.

Fig 1: Cycle: Main stages of accession negotiations in EU enlargement process



Source: Own elaboration, 2017

As regards the state of play: there are the following main stages regarding the potential future enlargement[71]:

1) The Commission and the EU Council (Member States) as well as the country in question agrees to proceed with (further) negotiations;

2) To open/close further negotiating chapters as following: **Montenegro** (open **9** chapters/ close **33** chapters[72]); **Serbia (27/33); Turkey (19/34); Albania (35/35); Macedonia (35/35); Bosnia and Herzegovina (35/35** after the decision o start of negotiations would be taken); **Kosovo (35/35** after the decision o start of negotiations would be taken).

3) Once negotiations would be concluded, to let the country to approve the accession (via Parliament or by a referendum);

4) Final approval by the Commission; EU Council (EU member states) and the European Parliament on the accession. It is worth noting that according to Eurobarometer survey 49% of respondents across EU Member States are against further enlargement, whereas 37% are in favour of further enlargement (Eurobarometer 143, 2014). More surprisingly, support is quite low also in candidate countries, especially in Turkey with only 38% that considered an accession to EU to be a "good thing"; similarly in Iceland where only 24% of respondents perceived a potential membership positively. On the other hand more positive attitudes have citizens of Macedonia: with 56% considering the EU membership to be a "good thing". (Compare Cini, M. Pérez-Solórzano Borragán, N., 2015).

As regards the **options** of potential future enlargement: every application is considered by individual merits, and therefore the number of EU member states joining in the next enlargement stage might vary from 0 to 7.

[71] that might or might not be concluded

[72] = total number of chapters opened / closed with respective countries.

Analysis of selected impacts of potential future EU enlargements

In 2015 all seven countries produced 722 billion GDP which corresponds to one twentieth of EU 28´s GDP (which was 14 693 billion in 2015). There is a huge difference between the economic performance measured by GDP of the first (Turkey: 645 billion euro) and second largest economy (Serbia: 34 billion euro) from enlargement countries. In the other enlargement countries the level of GDP varied from 3.6 billion (Montenegro) to 14.6 billion (Bosna and Herzegovina). Turkey is also the leading country in GDP per capita, despite it reached only about a half of the EU average. It is worth noting that between 2005-2015 this indicator was growing particularly quickly in Serbia, Albania and Macedonia.

The impacts of future enlargements can be analysed at different levels and from different points of view. One possible way is to compare the previous fifth, sixth and seventh EU enlargements (2004, 2007 and 2013) which led to an increase of member counties from of the 15 to 28 to an eventual future enlargement (EU 28+7). Such a comparison can be done from the perspective of changes of average values of basic macroeconomic indicators (Tab 3). For our analysis, we used individual data corresponding to EU Member States available at Eurostat website and when necessary, we completed the dataset by data corresponding to seven enlargement countries published by Eurostat (2017).

Starting with basic data about GDP at purchasing power standards, one can identify that the previous enlargement increased the GDP of the European Union by 12.96 % (based on data from 2005), while eventual future enlargement would lead to increase of this indicator by 9.16 % (based on data from 2015). So, from the point of view of selected macroeconomic indicators, the positive impact of the future enlargement seems to be relatively smaller than was the impact of previous enlargement to 28 countries.

Tab 3: Real growth of GDP in enlargement countries:

Country /Year	Monte-negro	Serbia	Turkey	Albania	Macedonia	B and H	Kosovo	EU28
2005		5.5	8.4	5.5	4.7	3.9		**2.1**
2006		4.9	6.9	5.9	5.1	5.7		**3.3**
2007		5.9	4.7	6.0	6.5	6.0		**3.0**
2008		5.4	0.7	7.5	5.5	5.6		**0.4**
2009		-3.1	-4.8	3.4	-0.4	-2.7	3.6	**-4.4**
2010		0.6	9.2	3.7	3.4	0.8	3.3	**2.1**
2011		1.4	8.4	2.5	2.3	1.0	4.4	**1.7**
2012	-2.7	-1.0	1.9	1.4	-0.5	-1.2	2.8	**-0.5**
2013	3.5	2.6	4.8	1.0	2.9	2.5	3.4	**0.2**
2014	1.8	-1.8	3.0	1.8	3.5	1.1	1.2	**1.5**
2015	3.4	0.8	4.0	2.8	3.7			**2.2**

Key: Candidate countries (which started accession negotiations with EU);
Candidate Countries (no start of accession negotiations with EU); Potential Candidate countries.
Source: Own elaboration based on Eurostat data.

Another important macroeconomic indicator in our analysis, the average real GDP growth rate of the EU (calculated as a simple arithmetic average of countries economic growth rates), has increased from 2.5 % to 4.2 % in 2005 due to enlargement. An eventual joining of seven

countries to EU would have an impact in the opposite direction - decline of average EU growth rate by 0.2 percentage points according to data from 2015.

As it is common to use GDP per capita in purchasing power standards terms to evaluate the standards of living, we proceed to this calculations as a next step of our analysis. Again, we focused on changes of simple arithmetic European average of GDP per capita. Our calculations lead to conclusions that the future EU enlargement meant a considerable change in average GDP per capita in the EU (drop of 33.18 %) while future enlargement would have relatively less dramatic consequences on average GDP per capita (decline of almost 17 %). It is important to underline that corresponding data from 2005 (EU-15 and EU-28), based on officially presented average European data, do not reflect the same data as the outputs of our analysis (decline of 16.43% of GDP per capita for EU-28 comparing to EU-15 in 2005).

Gross value added of different economic sectors indicates the structure of the economy. The average European level of relative contributions of economic sectors to global economic activity could characterize an eventual reliance of a specific economic sector at the European level. Based on data from 2005, the relative importance of agriculture, forestry and fishing has increased (by 1.2 percentage points). The same tendency would be repeated in case of EU 35 (the increase of relative role of agriculture by 1.82 percentage points). Concerning industry and construction, the average value representing the contribution of industry to total gross value added in EU has slightly increased because of Eastern enlargement. In case of integration of current enlargement countries, the relative role of industry would not be affected. The both examples of enlargement do indicate a relatively stable role of construction sector within European economies. The same is true for sector of services, while some impact of enlargement on a decrease in average values of relative role of services could be identified in both cases of enlargement cycles.

Tab 4: Comparison of effects of enlargement on chosen macroeconomic indicators

	EU-15 (2005)	EU-28 (2005)	EU-28 (2015)	EU-35 (2015)
GDP in PPS	10220	11517	14635	15975
Real GDP growth rate (%)	2.49	4.16	3.22	3.06
GDP per capita in PPS	31633	21136	27389	22874
Agriculture - relative part of total gross value added (%)	1.8	3	2.4	4.22
Industry - relative part of total gross value added (%)	19.76	21.14	20.43	20.23
Construction - relative part of total gross value added (%)	6.47	6.85	5.32	5.73
Services - relative part of total gross value added (%)	72.19	69.02	71.85	69.84
Unemployment rate (%)	7.37	8.4	9.62	11.97
Inflation rate (%)	2.17	2.91	-0.09	0.31

Source: own calculations, based on data from Eurostat

Situation on the local labour markets is able to change European average values of unemployment rate after enlargement. While the increase of unemployment rate of EU-28 comparing to EU-15 in 2005 represented 13.98 %, an eventual enlargement to EU-35 would lead to even more considerable increase of average unemployment rate (by 24.43 % according to data from 2015). Thus, the average unemployment rate in EU-35 would be close to 12 %.

Inflation rates are often interpreted as indicators able to present capacity of monetary authorities to handle price level changes (compare Jovanovic and Damnjanovic, 2014, p. 219). One can argue that monetary authorities are not the only factor affecting price level changes. However, the consumer price index is an important indicator of macroeconomic stability. Based on data from 2005, the average inflation rate in EU-15 increased by 0.74 percentage points due to enlargement

of the EU. Data from 2015 reflect relatively lower change (increase of 0.4 percentage point) in average inflation rate in the EU-35 comparing to EU-28.

Based on comparison of the macroeconomic impact of two different enlargement waves - the previous ones (between 2004-2007) and the future one – it seems that another round of enlargement would have relatively less significant negative macroeconomic consequences on European average values than was the case in 2004-2007 in general (GDP per capita). However, some economic indicators (especially the unemployment rate characterized the labour market) would be negatively affected to greater extent than in 2004-2007. The limits of such comparison are obvious, especially data from different time periods and different stages of business cycles needed to be used in further analysis. However, we think that the results could be taken into consideration as they indicate relatively positive view on macroeconomic consequences of potential future enlargement**.**

Conclusions

In this paper we focused on an enlargement as a determinant of changes of common borders of the European Union. In the first stage, we identified four main levels of borders defined by a common economic integration or/and co-operation of all or by majority of EU member states. In the second stage we looked at the future of potential further EU enlargements and identified possible options, state of play of accession negotiations and key issues that remain open. In the third, last part we analysed selected impacts of potential future EU enlargements, by use of available data as well as own calculations. Despite a future EU enlargement is not the priority of the current European Commission, the question whether to receive new members remains open. Based on comparison of the macroeconomic impact of two different enlargement waves - the ones between 2004-2007 and the potential future one – we have found that another potential accession of actual enlargement countries in question should have relatively less significant negative macroeconomic consequences on European average values than was the case in 2004-2007 in general (GDP per capita). However, some economic indicators (especially the unemployment rate characterized the labour market) would have more significantly negative affect to than enlargements between 2004-2007.

The preliminary results indicate relatively positive view on macroeconomic consequences of potential future enlargement**.** In order to be able to research further a more complex data from different time periods and different stages of business cycles would be needed to be analysed. However, it needs to be taken into account that historically speaking past enlargements have not been purely about macroeconomic criteria, but also about (mutual) political expectations and priorities as well as about the will of the citizens in both acceding and receiving (EU member) countries. Surveys reveal that at the moment there is no sufficient support for accession neither on the political level, nor on the side of EU citizens, but more surprisingly not even in some enlargement countries. Therefore the question of a potential further EU enlargements and its "suitable timing" (if any) remains very questionable.

The future next months and years will surely be a time for EU not only to consolidate from impact of economic and debt crisis, BREXIT and migration crisis, but also to seriously re-think its future common direction with a desired results: to remain to be united Community, to be a safe and an attractive space for living and to be an influential actor on the international stage.

Sources

Cini, M. Pérez-Solórzano Borragán, N. *European Union Politics*; 5th edition; Oxford University Press, 2015;

Dinan, D. Ever Closer Union. *An introduction to European Integration*. MacMillan Press; 2010;

Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_economic_developments; retrieved on 27 April 2016];

Eurostat (2017) Key figures on enlargement countries, 2017 edition [available at http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7774688/KS-GO-16-001-EN-N.pdf/26107237-ec5d-4b1e-87f2-7bac279fb00a; retrieved on 28 April 2016];

Jovanovic, M. N., Damnjanovic, J. (2014) EU Eastern Enlargement : Economic Effects on New Members 2000~2012. In: Journal of Economic Integration, Vol.29 No.2, June 2014, 210~243n http://dx.doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.210

Juncker, J.-C. Political Guidelines for the next European Commission; [available at http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/jean-claude-juncker---political-guidelines.pdf; retrieved on 21 April 2017];

Nugent, N. The Government and Politics of the European Union; MacMillan Press, London, 2010.

Nováčková, D. *Základy Európskeho práva pre manažérov*. ISBN 978-80-8057-970-8; 2012;

Pawera, R. Schengenská dohoda v integrácii Európy; In: *Migrácia v teoretickej a praktickej reflexii*. - ISBN 978-80-263-0997-0. - Brno: Tribun EU, 2015. - S. 76-87;

Pawera, R. – Šuplata, M.: Schengenský systém v integrácii Európy - podpora cestovného ruchu v Európskej únii; In: *Európska integrácia v univerzitnom vzdelávaní : Európska integrácia v procese výučby a tvorby na Fakulte managementu UK. Časť 2.* - ISBN 80-88984-64-0. - Bratislava : Eurounion, 2004. - S. 234-242;

Schuman, R. *Pour l´Europe/Pre Európu*. Vydavateľsvo Michala Vaška, 2002;

Schimmelfennig – Sedelmeier. Theorizing EU enlargement: research focus, hypotheses, and the state of research. Routledge, Taylor and Francis, Oxford, 2011. p. 500-528;

Abstract

Since the very beginning of unification of Western Europe after the World War two, the European Communities had been facing several enlargements. These, with exception of announced BREXIT, have historically led to expansion of EC/EU borders. The aim of the paper is threefold: First to briefly focus on theoretical and historical overview of the EC/EU enlargement process leading to change of its borders. This also includes identification of four levels of borders defined by a common economic integration/co-operation of all or of majority of EU member states. Secondly, the paper focuses on potential future EU enlargements, the state of play, key remaining issues and options. Thirdly, the paper aims to analyse selected impacts of potential future EU enlargements. The paper includes selected secondary data and own calculations, EU laws, documents and figures from the EU enlargement process, as well as views of relevant decision makers. We also used an expertise of a former member of a negotiating team, previously dealing with EU accession negotiations.

Quelles stratégies d'acteurs ?

L'ECONOMIE DU PARTAGE: UN NOUVEAU PARADIGME QUI EST EN TRAIN DE REECRIRE LES FUTURES FRONTIERES DE L'ECONOMIE ET DU MARCHE EN EUROPE

Elisabetta CALVO[73] Dante ALPI[74]

Notre mode de vie a été radicalement transformé par la diffusion du numérique, en particulier l'utilisation généralisée des appareils mobiles, qui est en train de transformer la manière de communiquer et en même temps de reconfigurer la relation entre les consommateurs et les entreprises, modifiant la chaîne de valeur et les stratégies de marketing couramment utilisées. Aujourd'hui, le consommateur peut être n'importe où en quelques minutes avec une vitesse qui est sans précédent dans notre histoire.

L'économie du partage est un phénomène économique et social, construit sur des bases de collaboration et sur une nouvelle façon d'utiliser les biens et les services, elle est à l'origine d'un équilibre différent entre le marché, l'Etat et la société où petit à petit les réseaux sociaux ont tendance à remplacer les marchés, l'accessibilité devient plus importante que la propriété et le citoyen smart émerge à la fois comme consommateur et producteur de services.

La diffusion croissante de l'économie du partage est en train de changer le visage des entreprises européennes, avec la création d'opportunités pour les nouveaux entrants et de nouveaux défis pour les opérateurs déjà sur le marché.

Selon une étude récente, commandée par la Commission Européenne à PwC, en Europe le montant total des transactions dans les cinq principaux secteurs de l'économie collaborative, pourrait être multiplié par 20 en 10 ans et atteindre 570 milliards d'euros d'ici 2025, étant aujourd'hui de 28 milliards d'euros.

Il ne s'agit donc plus, d'un simple phénomène de mode et de la possibilité de partager des voitures, des logements ou tout autre service professionnel, mais elle s'impose de plus en plus devenant un secteur économique qui gagne une valeur toujours plus importante et qui transforme notre façon de concevoir le marché et notre économie.

La Commission Européenne a "interdit d'interdire" l'économie du partage dans les nouvelles lignes directrices de l'économie collaborative, l'interdiction totale des activités de Uber ou Airbnb (pour citer les deux exemples les plus connus) doit être considérée comme une mesure extrême. La publication de ces lignes directrices a été indispensable afin d'essayer d'harmoniser les différentes décisions prises jusqu'à présent de manière désordonnée par les Etats membres sur les plates-formes en ligne. C'est précisément pour cela que la Commission dans l'Agenda Européen pour l'économie du partage encourage le réexamen de la législation nationale de la part de chaque État et la nécessité d'éliminer les obstacles afin d'assurer la protection de la concurrence, des droits des travailleurs et des consommateurs.

L'article vise à analyser, à travers l'étude d'expériences et de publications, comment l'économie du partage est en train de changer les frontières de notre Europe, les approches culturelles et comportementales des consommateurs, accordant une attention particulière à la distinction entre la "bonne" et la "mauvaise" économie du partage.

---

[73] Entrepreneur coopération sociale et expert technique systèmes de gestion de la qualité, elisabettacalvo@interfree.it.
[74] Médecin généraliste, Membres du Laboratoire Athena (Italie), dantealpi@interfree.it.

Il n'y a plus de limites, l'économie du partage comme vecteur d'un nouveau paradigme

Il y a soixante-quatorze ans, Joseph Schumpeter a prédit que la concurrence sera déterminée par "de nouveaux biens, de nouvelles technologies, de nouvelles sources d'offre, de nouveaux types d'organisation" et aurait été plus importante qu'une parfaite concurrence et il a décrit tout ceci comme la concurrence qui "ne touche pas aux marges du bénéfice et de l'output des entreprises existantes, mais aux fondations de leurs possibilités de vie"[75]. Une prédiction qui s'est confirmée avec le temps.

Nous vivons toujours plus dans un monde fluide, avec des idées communes, monde dans lequel paradoxalement, alors que les différents états cherchent à dresser des barrières matérielles, des portes virtuelles s'ouvrent à travers des connexions digitales configurant un nouveau réseau de relations.

Dans ce contexte, le concept de "l'économie du partage" est en train de se développer et nous fait passer du partage des moyens au partage des buts, avec la création d'une économie participative en tant que réponse à la crise des paradigmes économiques traditionnels, en conséquence, ce concept établit des modèles différents d'une nouvelle économie de la collaboration, qui positionne au centre les relations, en abandonnant les barrières et outrepassant les différences typiques et rigides entre secteurs, producteurs, financiers, consommateurs et citoyens communs.

Elle se caractérise par le contact direct entre l'offre et la demande et grâce à l'utilisation des sites web: un lieu où dormir, un trajet en voiture, un outil de travail, sont des activités faisables grâce aux échanges entre celui qui demande et celui qui offre.

Avec la récente crise économique et le développement des médias sociaux, des plateformes qui facilitent la rencontre entre les utilisateurs et favorisent l'accès aux biens, à la location et à la réutilisation plutôt qu'à la possession et la propriété des biens, se sont diffusées en ligne.

Selon la société de consultation PwC[76], le changement de direction vers le développement de l'économie du partage passe par quatre "macro-trend".

Le premier est l'expansion exponentielle de la technologie, sur le modèle cloud "as a service ", dans les dispositifs mobiles et toujours plus sur l'Internet des choses[77] (IoT) et dans les big-data qui comprennent un grand potentiel. Selon Mary Meeker[78] seulement 1% des données créées par ce réseau, qui est une infinie source d'information, est réellement compris et analysé.

Le deuxième est constitué de problématiques liées aux changements environnementaux toujours plus clairs dans leurs scénarios alarmants. Les changements climatiques, les phénomènes météorologiques et environnementaux extrêmes sont devenus plus fréquents, avec le risque de priver l'homme de la plupart des ressources dont il dépend (eaux, écosystèmes, etc.) ; la crise structurelle de l'économie est aussi strictement liée à la crise climatique.

Le troisième s'identifie dans le changement générationnel des bébés-boomers aux milléniaux ; ces derniers, grandissent dans la grande crise systémique et sont désabusés dans leurs espoirs, ils démontrent des attentes de consommation différentes par rapport aux générations précédentes, ayant pour objectif l'accès plutôt que la possession, en ligne avec les changements au cours de leurs études, travail et retraite. Les milléniaux ont la nécessité d'avoir de nombreux et différents

[75] Schumpeter Joseph A., Capitalism, Socialism and Democracy, first published in the UK in 1943.
[76] PwCUk, Megatrends: 5 global shifts changing the way we live and do business, 2017.
[77] L'Internet des choses est une traduction littérale de l'expression anglaise Internet of Things, inventée en 1999 par le chercheur britannique Kevin Ashton pour indiquer la possibilité de relier à Internet n'importe quel objet ou dispositif équipé de capteurs.
[78] Meeker Mary, Internet Trends Report, 2016.

emplois souvent en même temps au cours de leur vie, comme l'affirme Antonin Leonard, Co-fondateur de OuiShare[79].

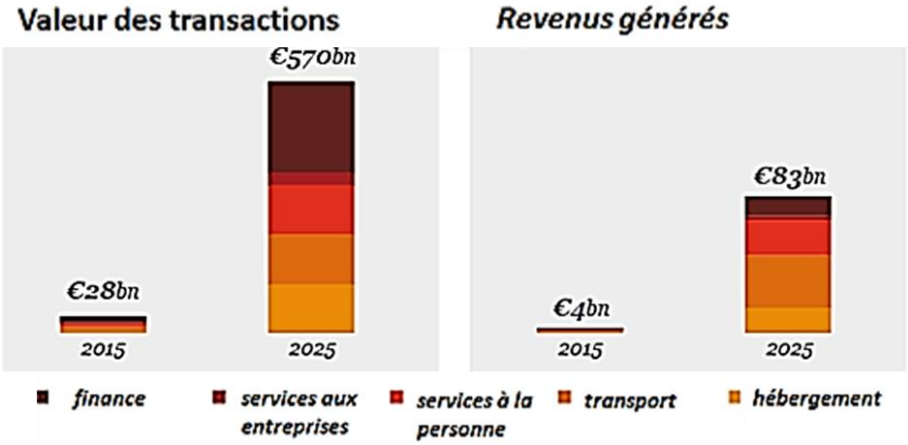
Le quatrième et dernier mega-trend, qui soutient la diffusion des marchés pair à pair liquides et l'économie soutenue par des relations sociales souvent locales, est constitué également par l'urbanisation progressive au niveau mondial. Les données et les prévisions du UN World Urbanization Prospects[80] soutiennent que 54% de la population mondiale résident actuellement dans les grandes villes et que 1,5 million de personnes s'y ajoutent chaque semaine, pour un total de 2,5 milliards de personnes qui devraient accroître la population urbaine avant 2050.

Les médias sociaux ont permis aux systèmes pair à pair le partage de contenus et de technologies qui soutiennent l'économie collective permettant aujourd'hui le partage des produits, des services, des transports, de l'espace et de l'argent, représentant une nouvelle figure du consommateur qui aujourd'hui devient aussi financier, producteur, vendeur et distributeur[81]. On ne peut prévoir de quelle manière "l'économie du partage" changera le panorama économique. La transition de la propriété individuelle de la plus grande part des biens vers des modèles économiques du type accessibility-based peut être observée dans une large variété de marché en croissance.

L'économie du partage est en train de changer le futur de l'Europe

L'étude récente[82] conduite par Price Waterhouse Coopers pour le compte de la commission européenne (DG GROW), démontre que le chiffre d'affaires de l'économie du partage en Europe pourrait valoir, en termes de volumes de transit, 570 milliards d'Euros d'ici 2025. Valeur vingt fois supérieure à celle actuelle qui a augmenté de 77% entre 2014 et 2015 et est en état d'assurer aux plateformes qui opèrent sur le vieux continent, un revenu de 83 milliards d'Euros (nous sommes arrivés à 3,6 milliards, valeur qui a doublé durant les douze derniers mois). (Figure 1)

Figure 1. Source: PwC étude 2016, retravaillé.



Selon les analystes, cinq secteurs conduiront à une explosion de l'économie du partage : les transports, l'hébergement, la finance collaborative, les services à la personne et aux entreprises sur demande. (Tableau 1)

79 www.ouishare.it

80 World Urbanization Prospects, The 2014 Revision, United Nations New York, 2014.

81 Owyang J., The Collaborative Economy: Products, services, and marketrelationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain, 2013.

82 Vaughan R. e Raphael D., Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe, PwC UK, 2016.

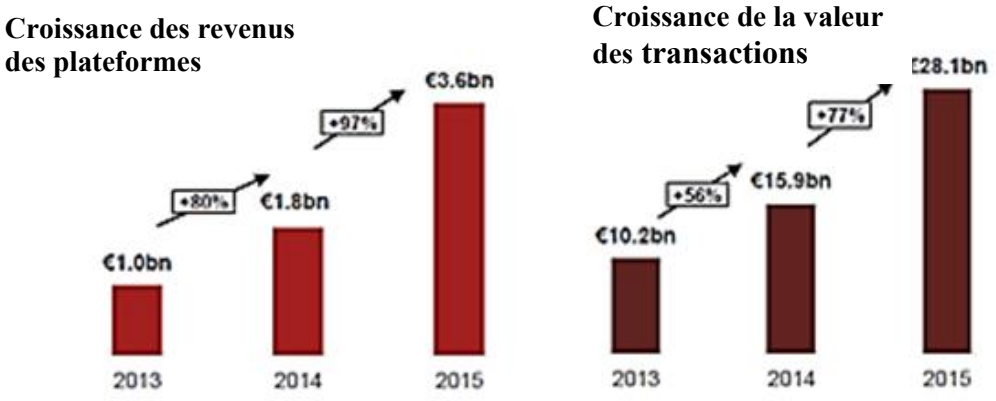
Tableau 1. Source: PwC étude 2016, retrava

Secteurs	Revenus générés 2015	Valeur des transactions 2015
Transport	€ 1,650	€ 5,100
Hébergement	€ 1,150	€ 15,100
Services à la personne	€ 450	€ 1,950
Finance collaborative	€ 250	€ 5,200
Services aux entreprises	€ 100	€ 750
TOTAL	**€ 3,600**	**€ 28,100**

illé.

Les revenus bruts des plateformes et des fournisseurs de services de l'UE ont été estimés à 28 milliards d'Euros en 2015. Par rapport à l'année précédente, les revenus dans l'UE ont presque doublé et l'on prévoit que leur croissance sera stable et continue. (Figure 2):

Figure 2. Source : PwC étude 2016, retravaillé



Du point de vue géographique par contre, les études démontrent que les pays les plus actifs dans l'économie du partage sont la Grande Bretagne et la France qui enregistrent plus de 50 entreprises opérant sur le marché. La Hollande, l'Allemagne et l'Espagne plus de 25. L'Italie, la Pologne, la Suisse et la Belgique moins de 25. (Figure 3)

Figure 3. Source: PwC étude 2016.

L'économie du partage est objet de débat entre ceux qui la considèrent comme une possibilité de développement et ceux qui s'y opposent avec une résistance tenace par peur de perdre des emplois. La Commission Européenne [83], dans l'intention d'en faciliter et régulariser le développement rapide, a élaboré des lignes directrices selon le communiqué de Juin 2016, qui donne un vadémécum pour s'orienter dans une toute nouvelle matière, mettant en évidence que l'économie du partage crée des opportunités pour les consommateurs, les entrepreneurs, les travailleurs et donne une importante contribution à la croissance économique et une utilisation optimale des ressources.

Malgré tout, les incertitudes qui concernent les normes applicables pour garantir la protection des intérêts publics demeurent mais aussi le risque que les pays membres puissent produire des règlementations diversifiées mettant en péril le marché unique européen. Le parlement européen lui-même s'intéresse à l'économie du partage retenant qu'il est très important de mettre en évidence la responsabilité et les obligations de la plateforme, notamment la différenciation entre fournisseurs de services professionnels et non professionnels.

Pour ce qui est de l'expérience de l'économie du partage qui outrepasse les frontières, une adaptation de la législation est nécessaire. Il est donc souhaitable que l'UE se charge de rapprocher les différentes réalités en répondant aux questions encore ouvertes, telle que la réglementation d'un service, comme celui fourni par Uber, suspecté de concurrence déloyale, d'illégalité et d'exploitation des travailleurs. L'UE devrait définir comment affronter au niveau législatif une réalité aussi inattendue et régulariser sans inhiber le phénomène et ne pas limiter l'évolution et la propulsion innovatrice, elle peut dans ce cas certainement exercer son pouvoir pour être une référence pour le continent.

Les nouvelles approches culturelles et comportementales des consommateurs

Les vingt dernières années d'évolution technologique ont déterminé l'apparition d'une nouvelle figure du consommateurs caractérisée par la connaissance de ses propres possibilités et par la conscience de pouvoir distinguer entre ce qui peut être utile de posséder et ce qui peut être utile de partager ; un sujet capable d'influencer les stratégies des sociétés et la tendance des marchés afin de rendre plus efficace le mode de consommer.

La consommation liée à la possession a probablement été une modalité inapte à gérer nos consommations et cela à la lumière de l'hypothèse qui établit que l'on puisse générer plus, en possédant moins.

Arun Sundararajan[84], dans son étude sur les interactions entre la technologie digitale, l'économie et la société a mis en évidence que durant ces cinquante dernières années, le mode de consommer a été distinctement individuel avec des choix influencés par le désir de possession, principalement induit par la publicité. Un mode de consommation centré sur le fait que l'acquisition des produits était en relation avec le revenu et le pouvoir d'achat.

Maintenant notre désir est centré essentiellement sur l'acquisition d'un produit bien connu à travers les relations sociales avec lesquelles nous sommes en contact réel ou virtuel.

Ce que nous voulons, de plus en plus, nous l'utilisons en le mettant en partage et la capacité d'y accéder n'est pas liée au revenu, mais il est directement à la réputation que l'on a au sein de la communauté. Cette métamorphose du consommateur a été définie comme un «darwinisme des données[85]» où prévaudront les sujets capables de s'adapter aux technologies du réseau et de construire des relations de confiance avec la communauté.

---

[83] Commissione Europea, Un'agenda europea per l'economia collaborativa, Bruxelles, 2.6.2016, COM(2016) 356 final.
[84] Professeur à l'école Leonard N. Stern d'affaires à l'Université de New York, auteur du livre The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism, MIT Press, 2016.
[85] Schwartz E.I., Digital Darwinism: 7 Breakthrough Business Strategies for Surviving in the Cutthroat Web Economy, Crown Publishing Group, 2002.

Toujours selon Sundararajan, l'idée du partage chez l'individu, présente depuis toujours, est actuellement exaltée par les plateformes pair à pair; pour une évolution naturelle du consommateur, la flexibilité constitue un principe fondamental, déterminant le développement d'un système mixte caractérisé par la coexistence entre l'acquisition de certains produits directement chez le producteur et l'acquisition d'autres produits en s'adressant directement aux personnes à travers l'intermédiation des plateformes.

Ces vingt dernières années, le consommateur, a eu une fonction considérable en matière d'économie, qui apparaît dans son implication dans les stratégies d'entreprise (du choix du design des produits, à l'opinion qu'il a de ces derniers, à leur soutien à travers les "médias sociaux"), de cette manière les entreprises sont passées de la fourniture d'un message au marchandage d'une conversation.

Le rôle crucial des consommateurs et de l'économie du partage qui continue de s'affirmer, a engendré un nombre toujours plus élevé d'individus qui peuvent avoir accès à des produits et à des services sans être obligés de s'adresser à une entreprise productrice.

Sundararajan affirme que, si l'on retient que seule la quantité des objets produits génère une augmentation des consommations, en réalité, la possibilité d'avoir d'autres modes d'accès aux produits est un facteur de croissance de la consommation. Si par exemple seule la propriété d'une voiture détermine la possibilité de son utilisation, le nombre de ceux qui pourront la conduire correspond au nombre d'individus qui ont la possibilité de l'acquérir ; si, par contre il y a la possibilité de la louer, le nombre de personnes qui pourront en bénéficier, ne pourra qu'augmenter.

La possibilité d'augmenter l'accès correspond à une croissance de la consommation, mais aussi à la croissance potentielle de la valeur et du profit, mais ce qui n'est pas encore clair, est de savoir, qui sera celui qui capturera cette valeur : les entreprises, les consommateurs ou d'autres?
Les entreprises automobiles telles que Mercedes, BMW et Fiat s'activent pour mettre leurs voitures sur le marché du carsharing.

De multiples plateformes se développent partout dans le monde, les consommateurs peuvent y échanger des produits et probablement ce sont eux qui en tireront l'avantage majeur en termes de profits.

La plateforme Airbnb a permis à des millions de personnes de devenir de potentiels hôteliers et dans un futur très proche, ils auront la possibilité de devenir des fournisseurs de services : de l'énergie à la consultation médicale, du web design aux connaissances en tous genres.

Le partage pourra représenter une opportunité valable pour les pays en voie de développement, parce qu'en éliminant la discrimination du revenu, il sera possible aux individus de pouvoir augmenter leur pouvoir d'achat grâce aux nouvelles possibilités d'accès.

La "bonne" économie du partage.

Dans l'économie du partage, existent des modèles de production et d'échange très différents entre eux quant à l'organisation et à la rémunération.

Certains répondent à des logiques de marché orientées vers le profit, bien qu'à travers des logiques innovatrices, d'autres ont des buts sociaux et d'autres encore ont une logique de partage, par réciprocité (indirecte) où la rémunération peut être une éventualité[86].

[86] Smorto G. Sharing economy e modelli di organizzazione, Dipartimento di Scienze Giuridiche, Università degli Studi di Palermo, Iris Network, 2015.

Aujourd'hui encore, l'expression économie du partage est entendue de diverses façons et c'est une source de débat international; pour cette raison, une série de nouvelles définitions parallèles se sont développées: de «peer economy» à «économie collaborative», de «économie on-demand» à «gig economy» à «consommation collaborative», termes que l'on utilise de manière interchangeable, toutefois, selon les experts, ils correspondent à des réalités différentes.

L'économie du partage peut représenter une opportunité économique, un mode de consommation plus durable et une forme d'économie plus durable et démocratique[87].

L'objectif du développement durable peut être atteint soit au niveau du consommateur soit au niveau de l'entreprise à travers un modèle de consommation qui se base sur le partage. Dans l'économie de partage on peut trouver la réalisation de la règle des cinq R: Redistribution, Réduction, Recyclage, Réutilisation et Réparation[88]. Le partage et l'accès représentent une potentialité d'utilisation des ressources plus efficace avec une réduction des déchets et l'extension d'utilisation optimise la consommation des ressources et redistribue celles qui ont été déjà employées[89].

La possibilité de surmonter les obstacles pour avoir accès à des mondes lointains, de partager collectivement des produits, capacités, compétences et énergies représente le bon côté de l'économie du partage, probablement moins présente sur les plateformes les plus connues mais tout de même révolutionnaire.

Le fait de mettre en commun et rapidement des produits et des informations, génère une croissance de leur productivité et supprime le gaspillage. En 2015, l'un des principaux opérateurs de Blablacar (un site de car pooling), a déclaré que sur sa plateforme italienne, ses voitures ont transporté environ 2,8 personnes par véhicule, contre une moyenne nationale de 1,4.

L'augmentation exponentielle de l'efficacité des produits et des services rendus est l'une des caractéristiques de l'intérêt majeur de l'économie du partage, et ceci conjointement à l'élément relationnel, d'autant que l'économie italienne a un indice de faible productivité qui constitue un sérieux frein pour le développement.

Toujours en Italie, plus de 50% de ceux qui ont utilisé un service de ride sharing[90] affirment vouloir renoncer à la propriété d'un deuxième véhicule. Les automobiles restent en stationnement avec une moyenne de 96% de leur temps, ils passent 0,5% de leur temps bloqués dans des embouteillages et 0,8% du temps à chercher un parking, en conséquence, elles ne sont utilisées que 2,6% durant leur temps de vie et dans 75% des cas, à bord il n'y a que le conducteur[91].

L'augmentation de l'efficacité dans l'utilisation des ressources et la réduction des déchets, détermine la réduction des biens dont la collectivité a besoin, avec un avantage évident pour l'économie de matière première et la protection de l'environnement.

---

[87] Martin Chris J., The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?. Ecological Economics, Vol. 121, 2016.

[88] Kopnina H., Sustainability: new strategic thinking for business, Environment, Development and Sustainability, 2015.

[89] Lieismann K., et al, Collaborative consumption: towards a resource-saving consumption culture, Open Access Resources, 2013.

[90] Définitions: Carsharing: location de voiture de propriété dans un temps déterminé à de tierce personnes (en Italie il n'y a que les sociétés à pouvoir donner en location une voiture, dans d'autres pays même le simple citoyen). Ride sharing ("on demand"): activité de transport de tierce personne avec son propre véhicule, avec ou sans profit. Car pooling: l'utilisation partagé d'un véhicule personnel ente deux ou plusieurs personnes qui doivent parcourir le même itinéraire, ou juste une partie, sans profit.

[91] Heck Stefan, Rogers Matt Resource Revolution: How to Capture the Biggest Business Opportunity in a Century, McKinsey & Company, April 2014.

Blablacar a affirmé qu'en 2015, à travers la prestation de ses propres services, on a constaté une réduction au niveau global d'environ 1.000.000 de tonnes d'émissions de CO_2, ce qui correspond à 400.000 vols aériens entre New York et Paris[92].

Selon l'économiste Jeremy Rifkin partisan de l'économie du partage, chaque voiture introduite dans le circuit du car sharing élimine la nécessité de quinze voitures privées[93] ; l'économiste considère l'économie du partage comme un moyen pour stopper la catastrophe écologique provoquée par l'exploitation déséquilibrée de notre planète.

Les modèles d'économie collective orientés vers le social et vers le développement environnemental sont présentés comme réponse à la crise créée à partir de modèles économiques traditionnels. La récente expérience de "La ville en transition" un ouvrage anglo-saxon, constitue un exemple observable dans de nombreuses villes d'Europe en "résistance" devant les formes d'industrialisation et une économie sauvage qui ont conduit à des catastrophes environnementales et à la crise économique.

Différentes villes se dirigent vers le partage (Sharing city), des espaces accessibles, des lieux pour le Coworking et de nouvelles formes de solidarité.

En 2015 la ville d'Amsterdam est devenue officiellement la première Sharing City d'Europe, étant la capitale européenne du partage: pionnière du bike sharing (depuis 1965), elle est la première ville en 2014 à avoir réglementé l'activité du Airbnb, en échange du paiement des impôts sur le revenu et des taxes de séjour. En 2009 la capitale hollandaise a accueilli le premier "repair café", une cafétéria où l'on peut trouver des outils pour réparer des vêtements, des appareils électroménagers, des meubles, où l'on rencontre des électriciens, des mécaniciens et des couturières prêts à offrir leur aide. Au fil des années la présence des cafétérias pour les réparations a connu une croissance d'environ 15 locaux ; d'autre part, des plateformes comme Peerby[94] sont en train de s'affirmer, ce qui donne la possibilité de prêter et d'emprunter des objets et des outils de la vie quotidienne.

Sur ces plateformes travaillent des personnes qui mettent à disposition leur temps, leurs capacités, ou donnent des denrées alimentaires qu'elles ont en trop, lors de courses faites à l'occasion d'un dîner jamais réalisé, et qui auraient sûrement fini dans une poubelle : le principe est alors d'éviter le gaspillage, de redistribuer l'excès et de consommer le mieux possible en collectivité. La plateforme allemande Foodsharing.de[95] permet de donner tout ce qui est en trop et tout ce qui a été acheté en plus.

La plateforme TimeRepublik[96], présente dans le monde entier, compte 100.000 références et permet de se connecter avec qui peut offrir une aide ("Notre monnaie est le temps, gagnes-le et dépenses-le comme si c'était de l'argent").

Il existe aussi "l'intelligence collaborative" à travers la plateforme Oxway[97], la première dans son genre, créée et mise en fonction entre Milan et Londres. Sur le site de Oxway, sociétés, institutions et agences de tous genres, peuvent demander de l'aide à la collectivité pour résoudre des problèmes, investissant la logique des processus de prise de décisions souvent gouvernée plus par des rôles et des définitions que par des intuitions.

Accessibilité, partage, relation et confiance font partie des éléments qui caractérisent ce nouveau souffle d'idées né au sein de l'économie du partage: une révolution des pensées et des pratiques

---

[92] https://www.blablacar.it/blablalife/era-della-condivisione/ambiente/cop21.
[93] Rifkin J., Uscire dalla crisi con l'Internet of Things, 2015.
https://www.digital4.biz/executive/approfondimenti/jeremy-rifkin-uscire-dalla-crisi-con-l-internet-of-things_
[94] www.peerby.com.
[95] www.foodsharing.de.
[96] www.timerepublik.com.
[97] www.oxway.com.

avec des retombées importantes pour l'économie, même lorsqu'elle n'est pas directement liée au profit.

Conclusion

Au sein de notre société, un changement radical est en train de se matérialiser, capable de déplacer les frontières et de bouleverser tous les secteurs. L'ère du numérique est en train de transformer profondément le marché, en effectuant une démarcation nette avec le passé, portant avec elle des opportunités économiques, et de nouveaux modèles de développement et de collaboration.

On assiste à la métamorphose des consommateurs en "prosumer", producteurs et consommateurs en même temps, à des innovations comparables à celles de la vapeur ou de l'électricité. "L'économie du partage n'effacera pas le capitalisme, il le redéfinira, exactement comme la naissance d'un enfant change ses parents"[98].

La possibilité de partager des produits et du travail à travers des plateformes numériques, permet à la fois d'expérimenter différents modes d'expression, des économies considérables, la libération des ressources et une efficacité majeure de l'emploi de notre temps et de nos biens: c'est en cela que consiste "l'économie du partage ". Le potentiel est sûrement immense, d'une part il est déjà tangible dans le monde où nous vivons, d'autre part il est en grande partie encore envisageable.

Les législateurs devront, avec le temps, mettre en œuvre des mesures réglementaires capables si nécessaire de s'adapter aux expériences qui apparaîtront; cette action devra nécessairement faciliter le développement de l'économie du partage et en même temps inciter les opérateurs du secteur à faire de leur mieux, afin que l'économie du partage ne représente aucun danger, mais plutôt une occasion de développement pour l'économie traditionnelle et pour toute la collectivité.

Bibliographie

Barberis P., Chiriatti L. *Sharing economy-Un'occasione da condividere*, Ed. Volta, 2016.

Commissione Europea, *Un'agenda europea per l'economia collaborativa*, Bruxelles, 2.6.2016, COM(2016) 356 final.

European Parliament, The Collaborative Economy Impact and Potential of Collaborative Internet and Additive Manufacturing, December 2015.

Heck S., Rogers M., *Resource Revolution: How to Capture the Biggest Business Opportunity in a Century*, McKinsey & Company, April 2014.

Kopnina H., *Sustainability: new strategic thinking for business, Environment, Development and Sustainability*, 2015.

Martin C. J., *The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?. Ecological Economics*, Vol. 121, 2016.

Lieismann K., et al, *Collaborative consumption: towards a resource-saving consumption culture*, Open Access Resources, 2013.

Rifkin J., *La terza rivoluzione industriale è digitale*, intervista a la Stampa del 21/06/2015, a cura di Ruffilli B.

Rifkin J., *Uscire dalla crisi con l'Internet of Things*, 2015. https://www.digital4.biz/executive/approfondimenti/jeremy-rifkin-uscire-dalla-crisi-con-l-internet-of-things_ 43672154923.htm.

[98] Rifkin J., la terza rivoluzione industriale è digitale, intervista a la Stampa del 21/06/2015, a cura di Ruffilli B.

Schwartz E.I., *Digital Darwinism: 7 Breakthrough Business Strategies for Surviving in the Cutthroat Web Economy*, Crown Publishing Group, 2002.

PwC Uk, *Megatrends: 5 global shifts changing the way we live and do business*, 2017.

Smorto G., *Sharing economy e modelli di organizzazione*, Dipartimento di Scienze Giuridiche, Università degli Studi di Palermo, Iris Network , 2015.

Sundararajan A., *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism,* MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2016.

Schumpeter Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, first published in the UK in 1943.

Vaughan R., Raphael D., A*ssessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, PwC UK, 2016.

United Nations, *World Urbanization Prospects, The 2014 Revision*, New York, 2014.

Owyang J., *The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain*, 2013.

Flash Eurobarometer 438, Report, *The use of collaborative platforms*, European Union, 2016.

Résumé

Notre mode de vie a été radicalement transformé par la diffusion du numérique, en particulier l'utilisation généralisée des appareils mobiles, qui est en train de transformer radicalement la manière de communiquer et en même temps de reconfigurer la relation entre les consommateurs et les entreprises. L'économie du partage est un phénomène économique et social, construit sur des bases de collaborations et sur une nouvelle façon d'utiliser les biens et les services. Elle est à l'origine d'un équilibre différent entre le marché, l'Etat et la société où petit à petit les réseaux sociaux ont tendance à remplacer les marchés. L'accessibilité devient plus importante que la propriété et le citoyen smart émerge à la fois comme consommateur et producteur de services. Il ne s'agit donc plus d'un simple phénomène de mode et de la possibilité de partager des voitures, des logements ou tout autre service professionnel, mais elle s'impose de plus en plus, devenant un secteur économique qui génère une valeur toujours plus importante et qui transforme notre façon de concevoir le marché et notre économie.

LA NORMALISATION EUROPÉENNE : UN OUTIL COLLABORATIF POUR L'INTERNATIONALISATION DES PME

Ghislaine PELLAT[99], Catherine PEYROUX[100]

Le passage des frontières est un impératif pour toute entreprise qui souhaite survivre grâce à des activités internationales. Il suppose une stratégie spécifique qui sollicite des innovations et des normalisations techniques. Cette activité de normalisation dont la certification est un des produits, représente un enjeu important dans les relations économiques mondiales (Dudouet, Mercier et Vion, 2006). C'est convaincue que la normalisation est un facteur de compétitivité pour les entreprises européennes que l'Europe incite les acteurs européens à travailler ensemble (règlement sur la normalisation n°1025/2012) afin qu'ils puissent se mettre d'accord sur des standards internationaux (Rapport Evrard, décembre 2014). Les PME sont intégrées dans ce processus de normalisation d'autant que l'exportation constitue un enjeu important pour leur croissance[101]. Malgré les difficultés liées à leur taille, un nombre accru de PME exportent (27 % en France, 28 % en Allemagne, 23 % en Pologne, 14 % en Italie), principalement en Europe mais de plus en plus vers les Etats-Unis ou la Chine.

Dans ce contexte où le développement des PME passe de plus en plus par l'exportation, quel rôle joue la normalisation européenne ? L'obtention pour une entreprise d'une certification européenne facilite-t-elle son internationalisation ? Cela semble une évidence pour les exportations intra-européennes où l'existence d'une norme européenne conforte les frontières mais qu'en est-il des exportations hors UE ?

Notre recherche à caractère exploratoire s'appuie sur l'analyse de deux cas de PME du secteur des équipements de laboratoire, afin d'analyser l'avantage concurrentiel lié à la dynamique de normalisation et son impact sur le franchissement des frontières nationales puis européennes pour se projeter dans une perspective de mondialisation.

La normalisation : nature et contexte

La normalisation est le résultat d'un processus collaboratif :
La normalisation est, à la différence de la règlementation qui est obligatoire, le résultat d'un consensus entre les acteurs socio-économiques et relève d'une application volontaire. La norme est définie dans le rapport Evrard (2014) comme « une activité d'intérêt général dont l'objet est de fournir des documents de référence élaborés de manière consensuelle par toutes les parties intéressées, portant sur des règles, des caractéristiques, des recommandations ou des exemples de bonnes pratiques, relatives à des produits, des services, des méthodes, des processus ou des organisations, visant à encourager le développement économique et l'innovation tout en prenant en compte des objectifs de développement durable ».

La norme a pour vocation de rendre les produits ou services sur lesquels elle étudie, appréciables par les utilisateurs quant à leur qualité (normes ISO par exemple) et produit de ce fait une valeur additionnelle perçue par le client. La norme est « une spécification technique approuvée par un organisme reconnu de normalisation, pour application répétée ou continue, dont le respect n'est pas obligatoire et qui relève de l'une des catégories suivantes : norme internationale, norme européenne, norme nationale » (article 6 du code des marchés publics). Les effets de la normalisation sont à différencier selon la stratégie adoptée par l'entreprise. Celle-ci peut limiter son action à l'adoption d'une norme. Elle peut aussi jouer un rôle plus actif et participer à

[99] Université Grenoble Alpes, ghislaine.pellat@univ-grenoble-alpes.fr
[100] Université Paul Valéry, Montpellier 3, catherine.peyroux@univ-montp3.fr
[101] Voir l'étude de l'UPS (Unis Pour Servir) sur la croissance par le commerce à l'exportation 2016

l'élaboration de la norme à travers sa participation comme membre d'un comité de normalisation. Le « think tank » La Fabrique à Idées (2015) justifie la contribution de la norme à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise à travers la protection du client, du producteur (vis-à-vis de concurrents peu respectueux d'engagements), de l'environnement, le développement de nouveaux marchés (interopérabilité des marchés reposant sur la capacité des produits à fonctionner avec d'autres produits), le renforcement de la confiance des acteurs économiques, le transfert d'innovation et de bonnes pratiques, ainsi que la participation aux comités de normalisation qui génère un certain contrôle de l'évolution des marchés. Pourtant 90 % du flux des nouvelles normes françaises sont d'origines étrangères (Rapport Evrard 2014). Sur 600 comités techniques internationaux (ISO), 130 sont présidés par des allemands et 110 par des américains. La France arrive en 3° position avec 70 comités présidés devant la Chine qui compte 35 comités[102]. Les entreprises françaises contribuent donc encore insuffisamment à la production de normes internationales et l'enjeu stratégique de la normalisation reste peu pris en considération par les PME (Hoestland, 2012).

Cependant la littérature considère l'importance de la normalisation dans le contexte particulier de l'innovation (Abdelkafi et Makhotin, 2013). Les travaux de Hoestland (2012,2013) soulignent l'importance de la normalisation comme support à la stratégie d'entreprise, mais l'étude de l'impact de la normalisation sur la mondialisation reste très peu abordée. Or la norme est appréciée dans son respect, par tout client qu'il soit local, européen ou étranger.

La normalisation facteur de performance commerciale :
L'établissement de la norme dans un secteur, est le résultat d'un travail collaboratif entre entreprises concurrentes mais aussi avec les clients et les fournisseurs. Elle permet d'élaborer une règle commune sur la base d'un consensus et de concilier ainsi des intérêts concurrents. En facilitant les échanges commerciaux et en apportant des garanties de sécurité et de qualité, elle contribue à diminuer les coûts de transaction (Hoestland, 2013). Dans les activités développées en B to B les clients sont intégrés dans le processus de standardisation rendant de ce fait la communication plus aisée entre les parties prenantes. Le processus d'élaboration de la norme est facteur d'opportunités de croissance pour les entreprises qui y participent. Celles-ci sont informées des tendances et évolutions et peuvent ainsi non seulement être informées mais aussi anticiper les changements. Elles participent à un réseau d'experts et peuvent s'étalonner par rapport aux concurrents. Par ailleurs, à travers des mécanismes de transfert de connaissance et d'incitation à l'innovation, le processus de normalisation est facteur de performance malgré les coûts générés (frais d'adhésion au comité de normalisation, investissement humain, investissement R/D, investissement technologique …).

Il est cependant à noter que les entreprises supportent en France près de 90 % du coût estimé de la normalisation (Hoestland, 2012), cet effort étant justifié par les avantages générés en terme commercial. Selon Abdelkafi et Makhotin (2013) dans leur recherche portant sur les secteurs des biotechnologies, des nanotechnologies et de la sécurité, la standardisation a un potentiel d'innovation trop négligé par les entreprises alors même que l'inscription des entreprises dans une démarche de certification ne remet pas en cause son avantage concurrentiel bien au contraire. En effet, selon ces auteurs, les standards actuels définissent les besoins plus que les solutions. Chaque entreprise collabore donc à la normalisation d'un résultat tout en restant libre de se différencier selon les moyens et techniques retenus. L'exploitation de la norme reste donc spécifique à l'entreprise. Celles-ci ont d'autant plus de facilités à obtenir la certification qu'elles ont participé au processus d'élaboration de la norme. Par ailleurs l'avantage de la normalisation pour l'entreprise est d'autant plus important que l'entreprise a préparé son intervention dans le comité, orientant le standard en fonction de ses spécificités.

Pour Abdelkafi et Makhotin (2013), la normalisation constitue une barrière à l'entrée sur le marché (c'est le cas notamment des entreprises du secteur des biotechnologies) tout en augmentant la transparence pour les acteurs du marché. Par ailleurs, la mise en application des

2. La fabrique à idée, 2015

normes est un signal d'expertise qui doit être communiqué aux clients, souvent à l'origine de la démarche de normalisation à travers leur demande et leurs attentes.

La normalisation européenne, facteur d'internationalisation :
La norme européenne facilite les échanges au sein de l'UE. C'est une protection vis-à-vis de la concurrence étrangère, non européenne, dont les produits ne sont pas soumis à cette norme. Elle conforte donc l'existence des barrières européennes. Mais elle joue un rôle plus important encore hors des frontières européennes. La norme s'exporte car c'est une reconnaissance de qualité pour des clients étrangers (hors UE) qui ont valorisé la certification en dehors de ses frontières d'application. La normalisation européenne est alors un signe de qualité reconnu en dehors de sa zone d'application. C'est un élément de différenciation stratégique face à la concurrence mondiale. Les travaux menés par Cheptea, Emliger et Latouche (2015) dans le secteur de la commercialisation de produits issus de l'industrie agroalimentaire montrent que les entreprises ayant la certification IFS (référentiel reconnu mondialement relatif à la sécurité et à la qualité des aliments qui s'applique à la transformation des produits alimentaires) exportent plus que celles qui ne le sont pas dans les pays où les grandes firmes françaises de la distribution sont implantées. La raison avancée tient à la baisse des coûts de transaction dans la chaîne de commercialisation.

Présentation des cas et discussion

Deux entreprises du même secteur d'activité, l'équipement de laboratoires, ont été interrogées et sont présentées dans cet article. Ces deux entretiens s'inscrivent dans une recherche à caractère exploratoire compte tenu du peu de travaux sur cette question des enjeux de la normalisation pour l'internationalisation. La société E., entreprise familiale proche d'une ETI (Entreprise de taille intermédiaire), présente sur le marché depuis 50 ans, fabrique des hottes d'extraction d'air qui sont implantables dans des laboratoires mais aussi dans des contextes où l'extraction d'air ne peut se réaliser directement à l'air libre. La société S., PME, fabrique les moteurs d'extraction qui se positionnent dans les hottes d'extraction à l'air libre, là encore dans des contextes bien différents (laboratoires, sites industriels, etc…). Ces deux entreprises dont le métier est l'extraction d'air, participent toutes deux à une commission de normalisation (CEN 332, groupe miroir ISO TC 48) européenne depuis maintenant 10 ans. Elles se retrouvent régulièrement pour faire progresser la normalisation autour de leurs produits. Plusieurs constats peuvent être faits à l'issue de l'exploitation de ces deux interviews.

La participation à une activité de normalisation repose sur la culture de la négociation et sur des comportements collaboratifs.
Chaque acteur présent dans les commissions arrive avec sa spécificité mais aussi une intention d'aménager l'existant en confrontant ce dernier à ceux des concurrents mais aussi en discutant avec d'autres acteurs présents. L'aboutissement de ces journées de négociation doit permettre à tout acteur de repartir satisfait d'une partie des conclusions qui en émanent. L'une des deux entreprises mentionne que ces moments de négociation se déroulent d'autant mieux qu'elle a pu, avant la réunion, rencontrer de manière informelle les participants et qu'elle a pu préparer les points de discussion et l'argumentation avant. Parfois des accords de « pouvoir » sont même négociés « Vous soutenez mon choix technique qui n'affecte pas vos produits et je soutiendrai vos options techniques… ». Les points de négociation conflictuels s'abordent en face à face et en amont de la réunion, pour éviter que le groupe en entier se prononce sur un point particulier qui n'est pas commun à tous et qui engendrerait une discussion conflictuelle inutile.

La négociation entre les acteurs, au sens de Frazier et Summers (1984), s'inscrit dans une stratégie intégrative (les deux interviewés sont convergents dans ce sens) où les négociateurs utilisent des tactiques non coercitives (échange d'informations, recommandations, etc…) alors que l'état préparatoire, cité par l'un d'eux est de nature distributive, c'est-à-dire une négociation qui met l'accent sur la coercition (utilisation de promesses, recours à des arguments légaux). Un savoir-faire et un savoir-être ont été acquis par les expériences antérieures. Tout acteur dont l'avancée technologique du produit mais aussi dont la portée de son innovation a un impact sur les utilisateurs, bénéficie d'un avantage dans les négociations car il devient l'élément de calibrage

des autres participants. Il s'agit d'une alliance stratégique qui « dépend de la capacité des partenaires à apprendre des autres » (Dzaka-Kikouta, 2009) que décrit bien la théorie des conventions. Ces activités participent grandement à la circulation des biens technologiques entre pays. Les états qui protègent leurs intérêts nationaux d'abord se servent des barrières techniques pour restreindre les flux d'entrée. Dans le cadre de nos entretiens, ce lien entre « volonté des états à protéger ou valoriser son industrie » a été évoqué surtout pour éviter le « dumping technologique ». Ces participants constatent que la relation entre les politiques des états et l'encouragement à la normalisation est étroite.

La normalisation contribue à une vision éthique des besoins des clients.
Rappelons qu'une norme est une recommandation mais pas une obligation. L'obligation éventuelle, issue ou précédant la normalisation, est une directive qui rendra obligatoire l'application de spécificités indiquées dans cette dernière. Selon nos interviewés « le but des normes est d'assouplir les directives en intégrant la philosophie de la norme ou l'esprit de celle-ci… », il s'agit de « préparer le terrain à des règles du jeu déontologiques pour préserver le client utilisateur des produits techniques, dans une éthique donnée ». L'activité de normalisation s'inscrit et se justifie dans une éthique respectueuse du client final. Ce dernier est donc présent dans l'esprit des acteurs des commissions de normalisation surtout pour « le protéger d'acteurs opportunistes et court-termistes » qui souhaitent s'insérer sur un marché prometteur. Les résultats comme preuve des bénéfices apportés par les technologies sont essentiels pour indiquer à l'ensemble des acteurs présents, que la technologie nouvelle s'inscrit dans un mieux-être du consommateur final. Il ne s'agit pas cependant dans nos cas présentés d'une innovation « consumer made », ni de co-innovation, toutes deux innovations de coopération où le client est largement intégré à l'innovation (Krupicka, 2015). Les besoins des clients sont rapportés par les entreprises participantes au groupe. Cette attitude du respect de l'éthique est inscrite dans les textes initiaux sur la normalisation européenne et semble respectée dans les orientations de la normalisation. Cela pose la question de la valeur commerciale des normes européennes qui est un signe de qualité pour des clients mondiaux dans des pays où aucune norme n'est en vigueur. Etroitement liée à la politique d'innovation de l'entreprise, la stratégie de normalisation induit une stratégie de croissance localement mais aussi internationalement via l'adoption de normes dont la portée va bien au-delà des frontières nationales et européennes. C'est le cas des secteurs où faute d'autres normes, la norme ISO adoptée sera celle de la France ou de l'Europe. En effet paradoxalement, si la définition de normes européennes renforce les frontières, à travers les garanties apportées, les normes contribuent à une dynamique mondiale des marchés.

La normalisation est un moyen d'internationalisation adapté aux PME, en particulier quand le produit est un produit technique ou scientifique.
Il s'agit pour nos deux entreprises, d'un développement naturel qui succède à l'expansion nationale dans un modèle de cycle de vie organisationnel. Selon Andersson (2002) qui différencie trois types de comportements d'entrepreneurs à l'international, nos interviewés se situent dans la catégorie de l'entrepreneur « technique » qui suit une stratégie d'attractivité du marché par le produit (« pull strategy »). L'internationalisation n'est pas la motivation première mais le nouveau produit se place dans un réseau international dont les clients font partie. Pour l'auteur, cette stratégie s'oppose à une « push strategy » où le besoin et la demande des marchés imposent l'internationalisation par opportunité commerciale ou encore à la « restructuration » où l'internationalisation est une composante existante dans un contexte de restructuration de l'entreprise et des marchés.

Ainsi que Coeurderoy (2013) le mentionne dans ses travaux sur l'internationalisation précoce des entreprises nouvelles et la personnalité des dirigeants comme facteur de succès, nous constatons dans nos interviews que dans les deux cas, les dirigeants eux-mêmes participent et s'impliquent directement dans la normalisation avec des capacités de maîtrise de langue anglaise, langue pratiquée dans les réunions internationales et la connaissance des opportunités des marchés internationaux. Cet auteur reprend l'idée que la réussite de l'internationalisation d'une petite entreprise repose sur la convergence entre le « vouloir » du dirigeant pour l'international et le « pouvoir » du dirigeant à insuffler cette orientation dans son équipe. Il évoque cette synergie

dans le cadre d'entreprises innovantes, nous confirmons ce point dans le cadre d'entreprises dont le produit est technique, innovant mais pour des entreprises existantes depuis longtemps sur le marché. La réussite de cette internationalisation s'effectue dans un contexte où les dirigeants sont fortement imprégnés d'une culture internationale et d'expériences à l'international. Pour Sapienza et al. (2006), le capital humain générique (expérience internationale acquise des fondateurs par l'expérience ou études à l'étranger) et le capital humain spécifique (expérience dans la pratique d'affaires internationales) sont, du fait des expériences internationales qui les caractérisent, des facteurs importants pour le succès de l'internationalisation et particulièrement lors de l'internationalisation précoce de nouvelles sociétés. Dans les deux interviews que nous présentons, les deux dirigeants interrogés sont l'un formé aux Etats Unis et l'autre dans un contexte familial international. Ils bénéficient chacun d'un capital humain générique. L'activité de normalisation est un processus qui se déroule pas à pas où chaque expérience participe à l'apprentissage de l'étape suivante.

Tous les deux évoquent une participation à l'élaboration de la norme NF (Norme Française) locale. Cette participation permet d'être connu des acteurs sur le marché et par le groupe de travail, permet une bonne intégration au groupe en montrant sa loyauté, et ainsi permet d'être accepté parmi les partenaires du groupe de normalisation. La deuxième étape, l'étape européenne, permet de retrouver, dans un nouveau groupe constitué d'acteurs européens, certains des acteurs de la norme locale (NF) et forts de l'expérience française, cette nouvelle organisation permet de connaître d'autres acteurs européens autour du projet, la norme CE (Conformité Européenne). Tout nouvel acteur européen intégré dans ce nouveau groupe a à faire ses preuves en matière de respect de l'éthique. Dans une troisième étape, les participations antérieures aux comités de normalisation nationaux puis européens donnent de sérieux avantages pour être performant et accepté par le groupe international constitué autour de la normalisation ISO essentiellement parce que les acteurs des premières expériences locales s'y retrouvent. L'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) encourage les participations aux activités de normalisation (en particulier à la norme ISO) afin de développer au mieux les échanges entre pays et l'ouverture au monde et diminuer ainsi les barrières commerciales. L'internationalisation, volonté de l'entreprise y est aussi encouragée (Ruzevicius et Pamfilie, 2015).

Pour conclure, nous avons illustré le rôle stratégique de la normalisation qui tient compte de facteurs différents pour une entreprise de petite taille. Les facteurs de succès reposent sur :

- La volonté et le pouvoir des responsables d'entreprise de s'engager dans ce processus pour aborder l'internationalisation, la capacité à savoir négocier avec des acteurs du marché, pour que tous restent présents sur le marché malgré des divergences techniques, le respect de l'éthique dans les choix effectués pour préserver les utilisateurs des produits, la capacité à s'inscrire dans une action qui engage l'entreprise dans des perspectives de long terme.

- Le processus de normalisation tant du point de vue de l'obtention de la certification que de la participation à la définition de la norme, s'inscrit dans un processus d'apprentissage. Il s'agit d'une activité qui se construit pas à pas, partant d'une zone de proximité, le pays d'origine de l'entreprise (Norme Française) à une zone lointaine (ISO). Ces conclusions amènent une illustration nouvelle dans les processus d'internationalisation des entreprises ainsi que dans la littérature de l'innovation technologique. Elles éclairent le rôle stratégique des normes dans le franchissement économique des frontières. Le succès de ces actions repose essentiellement sur la capacité qu'ont les acteurs en présence, à négocier et à s'entendre autour d'un objectif commun.

- La norme européenne, résultat d'un processus consensuel, fruit d'une coopération entre concurrents, clients et fournisseurs, renforce la notion de frontières (européennes) tout en permettant à l'entreprise de les dépasser. Un nouveau champ d'étude s'ouvre sur l'étude stratégique de la normalisation comme outil de passage des frontières commerciales pour les PME européennes.

Bibliographie

Abdelkafi N. et Makhotin S. (2013), « The innovation potential in standardization », ISPIM Conference Proceedings, Manchester.

Andersson S. (2002) « The Internationalization of the Firm from an Entrepreneurial Perspective », International Studies of Management and Organization, vol. 30, n°1, 63-92.

Cheptea A., Emlinger L. et Latouche K. (2015) « Multinational retailers and home country food exports », American Journal of Agricultural Economics, 97(1), 159-179.

Coeurderoy R., Davidsson P., Lwango A., Murray G. et Tywoniak S. (2013), « L'internationalisation des jeunes entreprises de hautes technologies : Le rôle des compétences internationales des fondateurs », Finance Contrôle Stratégie 16-1, 1-46.

Dudouet F.X., Mercier D. et Vion A. (2006) « Politiques internationales de normalisation. Quels jalons pour la recherche empirique ». Revue Française de Sciences Politiques, vol. 56, n°3, 367-392.

Dzaka-Kikouta T. **et** Levy-Tadjine T. (2009) "Apprentissage inter-organisationnel dans les alliances stratégiques internationales contexte PVD : une relecture en termes de conventions ». Revista de Management si Inginerie Economică, vol.8, 4, 213-222.

Evrard L. (2014) « Politique nationale de normalisation et stratégie pour la compétitivité de notre économie ». Rapport remis au Ministre de l'économie, de l'industrie et du numérique.

Frazier G.L. et Summers J.O. (1984), "Interfirms influence strategy and their application within distribution channels", Journal of Marketing, 48, 3, 43-56.

Hoestland D. (2012) « Entre les entreprises et les normes : un mariage de raison ». Annales des mines – responsabilité et environnement vol. 3, n°67, 35-38

KPMG (2013)https://business.lesechos.fr/directions-generales/strategie/developpement-international/pme-5-etapes-pour-reussir-son-internationalisation-7472.php?lH3lgtTAwxxW5zJE.99

Krupicka A. et Moinet N. (2015), « L'intelligence marketing au service de la co-innovation : Le rôle clé des communautés stratégiques de connaissance », Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion n° 275-276. 67-74.

La fabrique à idées (2015), « Règlementation et normalisation : leviers de la compétitivité industrielle », www.la-fabrique.fr (6 octobre).

Perrault Jean-Louis, Josée ST-PIERRE, «Une analyse de l'articulation internationalisation - innovation dans les PME : De la *métaphore du jazz* à l'*apologie de la clarinette*». Communication présentée au 9ième CIFEPME, Louvain-la-Neuve, Belgique, 28 –31 octobre 2008, 15 p.

Ruzevicius J. et Pamfilie R., (2015), « Standardisation et obstacles techniques au commerce », Current issues of business and Law, vol 10, 109-129.

Sapienza H., Autio E., George F. et Zahra S.A. Krupicka (2006), « A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth », Academy of Management Review, vol. 31, n°4, 914-933.

UPS (2016) « Etude 2016 sur les exportations des PME européennes ».

Résumé

Cet article souligne le rôle des normes définies à l'échelle de l'UE dans le développement de comportements collaboratifs entre PME européennes, leur permettant ainsi d'obtenir une labellisation CE (conformité européenne), indispensable à la mise sur le marché des produits. La normalisation constitue alors une étape vers une internationalisation hors de l'Europe. Le processus de définition des normes suppose une capacité à négocier entre PME, parfois concurrentes, dans un état d'esprit de respect de l'éthique vis-à-vis de l'utilisateur final, afin de pouvoir maîtriser les marchés intra UE et au-delà. La norme, en confortant la notion de frontières européennes permet aux PME de franchir les frontières de leur premier lieu d'exercice, le pays européen d'origine. L'accès au marché mondial, se négocie dans le cadre de la normalisation et à l'aide de l'innovation technologique grâce à la qualité perçue par les utilisateurs, clients. Cet article souligne l'importance des transferts de connaissance entre acteurs participants lors des travaux de normalisation ainsi que de la culture internationale des dirigeants comme moteur de l'internationalisation. La normalisation est n outil d'internationalisation stratégique pour les PME.

Le BREXIT est-il le signe d'une Europe en voie de déconstruction ?

LE BREXIT : DE NOUVELLES FRONTIERES AU SEIN DE L'ESPACE EUROPEEN DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE ?

Thierry COME[103], Gilles ROUET[104]

Depuis une vingtaine d'années, une partie croissante des citoyens européens est devenue « mobile », souvent issue de la « génération Erasmus », vivant et/ou travaillant au sein d'un autre pays européen que le leur[105], temporairement ou durablement. Le modèle économique des universités britanniques est fondé sur cette évolution. Elle leur a permis de mettre en place un cercle vertueux : les étudiants étrangers, attirés par la qualité des formations proposées, contribuent largement au financement du système d'enseignement supérieur. De plus, la participation active de nombreux universitaires et laboratoires britanniques aux projets de recherche financés par l'Europe leur permet d'accroître leur production scientifique, ce qui contribue à l'amélioration du classement des universités et *in fine* de leur attractivité, notamment pour les enseignants-chercheurs.

A priori le Brexit ne remet pas en cause l'adhésion du Royaume-Uni (RU) au Processus de Bologne : La participation du pays à cet espace attractif sans frontière et à la mobilité des enseignants-chercheurs et des étudiants n'est jamais remise en cause dans les discours gouvernementaux britanniques ou européens. De plus, le programme européen de mobilité étudiante Erasmus devrait se poursuivre jusqu'au terme de la période de programmation actuelle, en 2020, ainsi que l'a assuré le gouvernement britannique actuel. Mais pour la suite, le Royaume-Uni rejoindrait le groupe des pays participants à Erasmus avec des modalités spécifiques, comme la Norvège ou la Suisse. Pourtant, de nombreuses universités d'outre-Manche ont manifesté leur inquiétude : elles craignent une baisse de leurs recettes.

Les universités européennes ont apporté leur soutien aux universités britanniques. La presse dans son ensemble s'efforce de rassurer les étudiants, en particulier sur le maintien du système Erasmus. Les universitaires britanniques, ont activement soutenu le *Britmain*, les prix Nobel ont alerté sur les conséquences notamment financières d'une sortie de l'UE. Par exemple, l'Université de Cambridge dépend pour son financement des fonds européens à hauteur du quart de son budget (Oxford pour le cinquième)[106]. Le Brexit va donc modifier en profondeur le modèle budgétaire des établissements britanniques qui auront à gérer autrement la mobilité entrante européenne des étudiants et les budgets pour la recherche. Le Brexit aura donc des conséquences sur l'attractivité et les performances des universités britanniques en matière de recherche et de fréquentation.

Le Brexit impose aux universités de relever ce double défi à court terme (attractivité, financement), pour être en mesure d'assurer une pérennité du système à long terme. Cette contribution présente dans une première partie les enjeux du vote pour le Brexit, puis les conséquences des modifications des frontières pour la mobilité étudiante au Royaume-Uni (deuxième partie) et, enfin, les risques de l'érection de nouvelles frontières qui pourraient exclure les universités britanniques de sources de financement indispensables (troisième partie).

---

[103] Maître de conférences habilité en sciences de gestion, directeur du SIOU-BAIP de l'Université de Reims Champagne-Ardenne, thierry.come@univ-reims.fr.

[104] Professeur en sciences de gestion, directeur de l'Institut Supérieur de Management de l'Université de Versailles St-Quentin-en-Yvelines, et professeur en relations internationales, Université Matej Bel, Banska Bystrica, Slovaquie, Chaire Jean Monnet *ad personam* en études interdisciplinaires sur l'Union européenne, gilles.rouet@uvsq.fr.

[105] Cf. <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-541_fr.htm>.

[106] Cf. <http://www.letudiant.fr/educpros/actualite/brexit-les-universites-britanniques-sous-le-choc.html>.

Un vote, des inquiétudes et une confusion politique

Lors de la campagne électorale, la communauté académique britannique a manifesté son opposition au *Brexit*. Dès le 10 mars 2016, 150 scientifiques, membres de la *Royal Society*[107] ont pris position dans une lettre ouverte publiée initialement dans le *Times*[108], en particulier par rapport à une éventuelle restriction de la liberté de circulation des scientifiques. En effet, près de la moitié des étudiants *postgraduate* en UK (masters et doctorats) sont étrangers : en recherche, à plein temps, 36 % des étudiants sont originaires d'un pays hors UE et 15 % d'un autre pays de l'UE (cf. tableaux suivants). Désormais, les dispositions de l'article 50 du traité sur l'Union européenne ont été mises en œuvre par la Première ministre qui a également défini les lignes politiques générales de cette séparation et une approche des négociations (HM Governement, 2017). Il s'agit de « garantir que le Royaume-Uni reste le meilleur endroit pour la science et l'innovation ».

Dans ce contexte, l'évaluation de l'impact du Brexit sur les flux de personnel et sur les effectifs étudiants reste difficile à établir, car les négociations commencent seulement. Les universités britanniques devraient perdre au moins 15 % de leur budget actuellement attribués par l'UE. La demande d'enseignement supérieur devrait rester élevée et une compensation serait donc possible avec une augmentation du nombre d'étudiants britanniques. De plus, la réputation des universités britanniques continuerait d'attirer des étudiants de l'UE en mesure de payer des frais de scolarité plus élevés qu'actuellement[109].

Ces arguments ne semblent pas convaincre la communauté académique outre-Manche et, en particulier, les étudiants eux-mêmes qui s'inquiètent de la fin possible d'Erasmus, dont plus de 200 000 d'entre eux ont bénéficié depuis sa création. Pour la *National Union of Students*, l'argument principal ne réside pas dans les aspects budgétaires : « *Students live in an increasingly globalised world, […], we expect to travel and we know that we can't always make big changes from our small island* »[110]. Le référendum a mis en évidence une fracture générationnelle : les habitants les plus âgés du Royaume-Uni ont voté pour le Brexit (62 % des plus de 65 ans), les plus jeunes pour le *Remain* (66 % des 18-24 ans)[111]. L'effet « diplôme » est également significatif, et les différences des résultats entre les régions sont manifestes : Londres, les villes qui accueillent les plus célèbres universités ont voté pour rester au sein de l'UE (Oxford et Cambridge à plus de 70 %).

Le Brexit a mis en évidence le morcellement de l'opinion publique, par rapport à la manière dont chacun revendique son appartenance nationale. Pour les uns, il s'agit d'une revendication d'indépendance, pour les autres, d'une articulation dans un monde ouvert, ce qui ne suppose pas, pour les premiers comme pour les autres, un enthousiasme ou un rejet particulier pour le projet européen. L'enquête « Génération What »[112] permet de préciser ce point : le sentiment « pro-européen » est plus élevé chez les jeunes Suisses, pourtant non membres de l'UE, que chez les jeunes Britanniques. Ce phénomène n'est pas nouveau : les eurobaromètres montrent que les « europeanités » des populations des États membres de l'UE sont différentes. Pour la majorité des jeunes Britanniques, le Brexit constitue une menace par rapport à l'ouverture, pas forcément par rapport à l'Europe. Erasmus est un bon indicateur de ce rapport particulier des Britanniques avec le reste de l'UE : les universités britanniques accueillent presque deux fois plus d'étudiants qu'elles n'en envoient (en 2013-14, respectivement 27 000 et 15 000).

---

[107] Cf. <https://royalsociety.org/>.

[108] Cf. <https://www.theguardian.com/politics/2016/mar/10/brexit-disaster-for-uk-science-say-scientists-stephen-hawking>.

[109] Cf. <http://www.telegraph.co.uk/education/0/will-brexit-impact-british-universities/>

[110] « *Les étudiants vivent dans un monde de plus en plus globalisé, […] nous espérons voyager et nous savons que nous ne pourrons pas toujours faire de grands changements à partir de notre petite île* », cf. <http://studyuniguide.blogspot.fr/2016/07/faq-brexit-and-universities.htm>.

[111] Cf. <http://www.lefigaro.fr/international/2016/06/24/01003-20160624ARTFIG00345-brexit-qui-a-vote-pour-qui-a-vote-contre.php>.

[112] Cf. <http://generation-what.francetv.fr/>.

De nouvelles frontières pour la mobilité étudiante

Tableau n° 1 : Nombre total d'étudiants au RU

	RU	*UE non RU*	*non UE*
2004-05	1 950 750	96 750	202 500
2014-15	1 829 195	124 575	312 010
2015-16	1 842 315	127 440	310 575

Tableau n° 2 : Effectifs étudiants *postgraduate* en UK (plein temps), 2015-16

	RU	*UE non RU*	*non UE non RU*	*Total*
Étudiants à plein temps (recherche)	40 270 49,1 %	12 005 14,6 %	29 820 36,3 %	82 095
Étudiants à plein temps (autres)	54 995 30,2 %	21 385 11,7 %	105 970 58,1 %	182 350

Source : Higher Education Statistics Agency, sur <https://www.hesa.ac.uk/data-and-analysis/students/detailed-statistics>.

Selon les dernières publications de l'HESA (Agence statistique britannique de l'enseignement supérieur), actuellement plus de 438 000 étudiants non britanniques sont inscrits au sein des universités britanniques (soit 20 % du total), dont 127 000 étudiants originaires de l'UE. Cet effectif a légèrement progressé au cours des dix dernières années (tableau 1), à la fois en termes absolus et relatifs. De plus, le nombre de nouveaux arrivants de l'UE a régulièrement augmenté, en particulier les effectifs d'étudiants issus des pays européens les plus pauvres, pour atteindre 31 350 nouveaux étudiants en 2016 (au total, 5,5 % des étudiants sont originaires d'un pays de l'UE). Mais la problématique du nombre d'étudiants et de son évolution doit être abordée en tenant compte à la fois des flux (les nouveaux entrants) et des stocks (les étudiants en poursuite d'études) : le Brexit rendra-t-il moins attractives les universités britanniques (une crainte largement partagée) au point d'inciter certains à poursuivre leurs études dans un autre pays.

L'impact est donc à analyser à la fois sur l'effectif étudiant et, étant donnée la structure financière des universités britanniques dont les frais de scolarité (*tuitions fees*) représentent entre 20 et 30 % des recettes (Lane & Plattard, 2011)[113], sur leur équilibre budgétaire, mais il doit aussi prendre en compte les effets d'une diminution, ou d'un changement d'origine, des effectifs étudiants par rapport à l'économie locale des lieux d'implantation des universités. L'inquiétude des universités britanniques est clairement liée à une possible diminution du nombre d'étudiants européens, à l'issue du Brexit, et donc à une baisse budgétaire significative : les étudiants européens non Erasmus représentent actuellement un quart du total des étudiants étrangers au Royaume-Uni. *The Telegraph* évalue à 3,7 Md£ la présence d'étudiants européens (4,3 Md€) et à 34 000 emplois[114].

Il convient de considérer différemment les trois catégories d'étudiants (du RU, de l'UE hors RU et d'autres pays). Les barèmes diffèrent selon l'origine. Les frais de scolarité peuvent parfois être plus faibles pour les étudiants de l'UE que pour les Britanniques : par exemple, dans le cas de coopérations particulières, un étudiant français peut avoir à payer 8 000 euros pour une année d'études quand un étudiant britannique doit s'acquitter de 15 000 euros[115]. Néanmoins, la règle générale reste de fixer pour les étudiants de l'UE un tarif identique à celui fixé pour les étudiants britanniques. Les réglementations varient selon les différentes parties du RU : en Angleterre et au pays de Galles, les universités publiques peuvent facturer jusqu'à 9 000 £ (10 640 €) pour une

[113] Les autres sources sont les financements de la recherche (*Higher Education Funding Council*) (38 %), les organisations caritatives, les dons, l'UE et les entreprises (17 %), les recettes résultant d'activités divers (19 %).
[114] Cf. http://www.telegraph.co.uk/education/2016/05/24/what-would-brexit-mean-for-universities-and-eu-students/
[115] Cf. <http://www.lemonde.fr/campus/article/2016/06/23/quelles-seraient-les-consequences-d-un-brexit-pour-les-etudiants_4956885_4401467.html>.

année en premier cycle en 2016 (3 685 £ en Irlande du Nord, 1 820 £ en Écosse). Dans le secteur privé, les frais de scolarité ne sont pas réglementés et varient entre 5 et 25 000 £ par an. Les frais de scolarité pour les seconds cycles sont de fixation libre. D'après l'OCDE, les universités publiques du RU demandent désormais des frais de scolarité plus élevés qu'aux États-Unis, avec presque un triplement depuis 2010 (mais le classement s'inverse largement en tenant compte du secteur privé)[116].

Les étudiants de l'UE bénéficient pour le moment de certaines bourses, mais de nombreux dispositifs d'aide sur conditions de ressources, en particulier, ne sont ouverts qu'aux citoyens britanniques : les étudiants originaires de l'UE doivent, pour en bénéficier, faire la preuve de leur qualité de résident. Ainsi, un fonds gouvernemental de secours est ouvert aux étudiants de l'UE qui vivent depuis plus de 3 ans au RU. Les dispositifs sont nombreux et différents selon les États du RU. En Écosse, le *Student Awards Agency* peut financer les frais de scolarité pour des étudiants originaires de l'UE, selon certains critères. Le Programme national de bourses d'études peut aussi concerner les étudiants de l'UE, les demandes étant déposées par les établissements eux-mêmes. Dans le domaine de la recherche, les étudiants de l'UE sont admissibles aux mêmes aides que les étudiants du RU.

Les étudiants de l'UE peuvent également souscrire des prêts pour leurs frais de scolarité, évidemment remboursables à l'issue de la scolarité et, surtout, ont le droit de travailler au même titre que les étudiants nationaux, sans restriction sur le nombre d'heures. De nombreux services de placement et d'orientation existent au sein des universités. L'attractivité des études au RU est donc liée, pour les étudiants de l'UE, au-delà de l'effet réputation des établissements, à ces possibilités qui peuvent être remises en cause par le Brexit.

Le gouvernement britannique a annoncé le 21 avril 2017, que l'éligibilité aux aides financières actuellement en vigueur pour les étudiants de l'UE sera maintenue pour la rentrée 2018, y compris pour les étudiants qui achèveront leur cycle d'études après la sortie du RU de l'UE. « *A key part of our success is attracting talent from across the globe. This will provide reassurance to the brightest minds from across Europe to continue applying to study in the UK, safe in the knowledge financial assistance is available if needed* »[117] a ainsi déclaré Jo Johnson, ministre des Universités et des Sciences. Cette disposition s'inscrit dans l'ensemble de messages destinés à rassurer le secteur académique, en particulier après l'annonce par la Première ministre, le 24 août 2016 dans *The* Sun, de sa volonté de mettre en place des mesures pour lutter contre l'arrivée au RU de travailleurs et étudiants extracommunautaires. Il peut bien évidemment s'agir d'un calcul politique destiné à rassurer un électorat sensible à la question de l'immigration au RU, dans un contexte budgétaire difficile alors que les étudiants extracommunautaires ont payé une somme globale de 4,9 Md€ en 2015, comme le rappelle l'éditorialiste du *Times* le 26 avril 2016[118], ce qui fait de l'enseignement supérieur « un des domaines les plus lucratifs et les plus prometteurs » du RU. L'impact économique total des étudiants extracommunautaires, d'après *Universities UK*, serait de 11 Md£ (12 Md€) par an (UUK, 2016).

L'étude d'impact publiée par l'HEPI (Institut d'études politiques de l'enseignement supérieur), réalisée avec *London Economics* et *Kaplan International*[119], propose une analyse mitigée des effets économiques, globalement négatifs, du Brexit sur l'économie britannique. Dans celle-ci, la fin de la différenciation entre étudiants de l'UE et des autres pays du monde aboutit à une réduction de plus de 31 000 inscrits de l'UE (sans tenir compte, *a priori*, des départs possibles des étudiants en cours d'étude). Cette diminution s'aggraverait très rapidement si des procédures de visas sont mises en place pour des pays de l'UE, ou encore si des réglementations de préférence

[116] Cf. <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/regards-sur-l-education-2015_eag-2015-fr#page286>.
[117] « Un élément clé de notre succès est d'attirer des talents de partout dans le monde. Cela permettra de rassurer les esprits les plus brillants de toute l'Europe pour continuer à postuler pour étudier au Royaume-Uni, en sachant qu'une assistance financière sera disponible si nécessaire. », sur <http://www.studyin-uk.com/news/>.
[118] Cf. <https://www.thetimes.co.uk/article/welcome-students-mmpzpqp8r>.
[119] Cf. <http://www.hepi.ac.uk/wp-content/uploads/2017/01/Hepi-Report-91-Screen.pdf>.

nationale sont appliquées pour certains dispositifs d'aide, en particulier pour les jeunes chercheurs.

D'après cette étude, le Brexit pourrait rendre certaines universités plus riches : Oxford et Cambridge auraient ainsi la possibilité de bénéficier de 10 M£ de revenus supplémentaires. L'hypothèse du maintien de l'attractivité des universités britanniques aboutirait à une augmentation des recettes de 187 M£ dès la première année du Brexit, si le gouvernement décide de considérer les étudiants de l'UE comme des étudiants d'autres pays, avec les mêmes frais de scolarité. De plus, d'après HEPI, une baisse de 10 % de la livre sterling, dévaluation consécutive au Brexit, pourrait aboutir à l'inscription de 20 000 étudiants supplémentaires et ainsi augmenter de 227 M£ les recettes issues des frais de scolarité.

Ces hypothèses ont peu convaincu les acteurs du système eux-mêmes. De plus, les Britanniques restent attachés au programme Erasmus+ : dès 2014, la première année de mise en œuvre, plus de 36 000 étudiants, jeunes et professionnels britanniques ont pu étudier ou développer différents types d'activités au sein de l'UE. Cependant, maintenir, même après le Brexit, la participation du RU dans le programme Erasmus+ ne résoudra pas la question de l'accueil des étudiants étrangers, de l'UE ou d'ailleurs. Dès fin octobre 2016, le nombre de demandes d'inscription d'étudiants de l'UE a baissé de 9 % par rapport à l'année précédente.

Les universités britanniques ont réalisé un sondage fin 2016[120] qui indique que les trois quarts des personnes interrogées souhaitent que le même nombre ou même plus d'étudiants étrangers soient accueillis au RU. Pour 91 % des sondés, ces étudiants devraient pouvoir travailler au RU au moins pendant un certain temps après avoir terminé leurs études. Seulement un quart des tenants du *Leave* et 23 % de ceux du *Remain* considèrent que les étudiants internationaux sont des « immigrants ». Pour Nicola Dandridge, directeur général de *Universities UK* : « *These findings are a clear indication that any new policies aimed at lowering net migration figures by reducing the number of overseas students will not address public concerns over immigration. International students come to the UK, are welcomed by British people, study for a period, and then the overwhelming majority go home after their studies* »[121].

De nouvelles frontières pour le financement de la recherche et de l'enseignement supérieur

Le Brexit entraînera une complexification des procédures de collaboration entre les chercheurs et les institutions, en particulier à partir de la remise en cause de la libre-circulation des personnes et des évolutions différenciées entre les réglementations britanniques et européennes notamment sur le droit des brevets ou sur l'éthique. L'UE a développé des synergies, permis l'installation de réseaux flexibles et facilité les coopérations. Ainsi la part des publications collectives impliquant des chercheurs et des équipes de plusieurs pays a considérablement augmenté. Il s'agit, pour Sir Steve Smith, Vice-chancelier de l'Université d'Exeter d'un des principaux impacts négatifs du Brexit sur la recherche, car l'UE « casse les barrières à la collaboration et facilite le travail transnational en réduisant le niveau de bureaucratie »[122]. Jonathan Adams (2013) met en évidence cette évolution de la production scientifique : le niveau de citation augmente de 50 % quand le travail est international. En 2012, 48 % des articles publiés par des auteurs du RU n'avaient aucun co-auteur étranger (85 % dans les années 1980) (The Royal Society, 2016). Cette tendance n'est pas uniquement imputable à l'aspect facilitateur de l'UE, mais la liaison entre les équipes et les chercheurs européens s'est considérablement développée et toute limitation de la liberté de circulation serait une entrave à ces activités.

---

[120] Sur plus de 2 000 adultes britanniques, cf. <http://www.universitiesuk.ac.uk/news/Pages/New-poll-%E2%80%93-cutting-international-student-numbers-will-not-address-public-immigration-concerns.aspx>.

[121] « *Ces résultats indiquent clairement que toute nouvelle politique visant à réduire les chiffres de la migration nette en réduisant le nombre d'étudiants étrangers ne résoudra pas les préoccupations du public face à l'immigration. Il est très clair que la majorité du public reconnaît que les étudiants internationaux sont des visiteurs intéressants et temporaires qui apportent une contribution économique et culturelle importante au Royaume-Uni* ».

[122] Propos rapporté sur <http://www.desideespourdemain.fr/index.php/post/2016/07/08/Fiscalit%C3%A9%2C-climat%2C-enseignement-sup%C3%A9rieur%2C-s%C3%A9curt%C3%A9-%3A-le-Brexit-change-t-il-la-donne#.WQofuGnyi70>.

Au sein des universités britanniques, plus de 31 % des membres du personnel académique sont des ressortissants d'autres pays, soit 33 700 originaires de l'UE (16,7 % du total) et 30 000 des autres pays du monde (14,9 %)[123]. En outre, plus de 11 % du personnel non académique est étranger, 6 % de l'UE et 5 % des autres pays. Au total, 21 % de l'ensemble du personnel n'est pas britannique, 11,3 % de l'UE, 10 % des autres pays. Sans certitude sur la façon dont les citoyens de l'UE seront traités après le Brexit, il est difficile de spéculer, mais dès à présent, certaines conséquences indirectes ou non de cette possible baisse d'attractivité pour les chercheurs de l'UE peuvent être évaluées.

Tableau n° 3 : Personnels des établissements académiques selon les nationalités, 2015-16

	RU	UE non RU	non UE non RU	Totaux
Personnel académique	139 910	33 735	30 085	201 380
Personnel non académique	186 115	12 490	10 630	208 750

Source: HESA, 2017

D'après un sondage de *YouGov* de fin 2016, les trois quarts du personnel des établissements britanniques, originaires de l'UE hors RU, se déclarent susceptibles de décider de quitter le Royaume-Uni. Presque un sondé sur trois connaît une personne qui est déjà partie à ce titre et 9 sur dix pensent que le Brexit aura un impact négatif sur l'enseignement supérieur. En revanche, concernant les partenariats et le financement de la recherche, moins de la moitié d'entre eux (44 %) estiment que les partenariats seront plus difficiles à établir et que le financement de la recherche de la part de l'UE diminuera[124].

Les liens établis dans le domaine de la recherche depuis plusieurs dizaines d'années semblent suffisamment ancrés et solides pour constituer, par eux-mêmes, l'assurance d'un dépassement de nouvelles frontières. Certes, les partisans du Brexit ont dénoncé la bureaucratie bruxelloise, misant sur la réputation et l'attractivité de la recherche et de l'enseignement supérieur britannique pour maintenir, voire augmenter la performance du système, mais pour une majorité de chercheurs cette même bureaucratie a également créé les conditions de la mise en place de réseaux souples et réactifs, facteurs essentiels de la performance des universités.

Les aspects financiers ont été au centre de la campagne du référendum. La recherche et le développement sont effectivement un des secteurs économiques susceptibles de « compenser » les pertes résultant du Brexit. Le Royaume-Uni est contributeur net au budget de l'UE, mais tous les secteurs n'en bénéficient pas de la même manière, Dans le cadre d'Horizon 2020, le principal programme-cadre de recherche et d'innovation de l'UE, les universités et les centres de recherche du RU ont un retour financier de 135 % (en 2014). En cas de non-association, il y aurait une perte nette de financement, ce qui explique la deuxième grande inquiétude des chercheurs, car le RU ne dépense en recherche que 1,6 % du PIB. Les financements européens y représentent 67 % des financements pour la biologie évolutive, 41 % pour le cancer et plus de 90 % pour l'économie. Au 10 novembre 2016, le RU avait reçu 2,63 Md€, deuxième bénéficiaire après l'Allemagne et devant la France (source Commission européenne) avec 5 428 participations à des programmes de recherche. Plus de mille PME ont reçu 396 M€ au titre du programme Horizon 2020. En résumé, d'après un rapport de *Viewforth Consulting Ltd*, les financements européens constituent 14 % du financement de la recherche au RU (Kelly, 2016).

D'autres flux financiers s'y ajoutent : 22 M€ en 2015 par le programme Erasmus+, plus de 16 Md€, pour la période allant de 2014 à 2020, avec les Fonds structurels et d'investissement européens (FSIE). Globalement, la plupart des estimations évoquent une perte de plus d'un

[123] Personnel académique : enseignants et chercheurs, non académique : fonctions de soutien, administratif, techniciens, etc.
[124] Cf. <http://www.ucu.org.uk/media/8436/YouGov_Brexit_HE_bill_survey/pdf/YouGov_Brexit_HE_bill_survey>.

milliard et demi d'euros par an à partir des financements directs de l'UE pour l'éducation et la recherche.

Le Brexit entraînera la fin de la contribution du RU au budget de l'UE. Même si un important rabais a été négocié en 1984, la contribution annuelle totale du Royaume-Uni au budget communautaire est en moyenne de 13,5 Md€, alors que la contribution annuelle nette est de 6,6 Md€ (8 Md€ pour la France). Ainsi, 1,5 Md€, soit 11,3 % de la contribution annuelle moyenne totale, revient au Royaume-Uni sous forme de subventions de l'UE pour l'éducation et la recherche.

La question est de savoir quelle partie de ce budget sera réaffectée à l'enseignement supérieur et à la recherche pour compenser la perte de fonds de l'UE. Une politique de maintien des dépenses pour l'enseignement supérieur et la recherche au Royaume-Uni aboutira à l'utilisation d'au moins 11,3 % du montant libéré en raison de la sortie de l'UE, ce qui aboutira à augmenter de 2,5 % le budget de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Conclusion : contourner les frontières pour maintenir une stratégie d'internationalisation dans un monde globalisé.

Le Brexit créera de nouvelles frontières pour les étudiants et les chercheurs, pouvant réduire la mobilité internationale et la mise en réseau des chercheurs. L'inquiétude et les réactions des personnels comme des étudiants, en particulier des personnels de l'UE résidant au RU, est bien évidemment au centre des préoccupations du gouvernement britannique soumis à un paradoxe évident. Pour autant, les pertes financières ne sont pas irréversibles et dépendront de la négociation en cours et des accords finalement conclus. Cependant, certains financements sont induits par l'appartenance de la communauté académique britannique à l'EEESR, et la contribution à l'économie des universités britanniques est en jeu.

Un autre élément, indépendant du Brexit, doit être pris en compte : la dette étudiante au RU est particulièrement élevée, des crédits jusqu'à 45 000 livres doivent être remboursés par de nombreux étudiants à la fin de leurs études (Caste, 2010 ; Del Rey a Schiopu, 2016). Alors qu'en France moins de 7 % des jeunes s'endettent pour leurs études, 80 % des étudiants anglais ont recours aux prêts étudiants. Une baisse du nombre d'étudiants de l'UE ou étrangers, à budget de l'État constant, pourrait entraîner une nouvelle augmentation des frais de scolarité pour les étudiants britanniques. Actuellement, le remboursement des prêts est effectué par les employeurs, quand les étudiants, devenus salariés, gagnent au moins 21 000 livres par an. Un remboursement de 9 % des revenus est alors versé à la *Student Loan Company* pendant 30 ans. Mais l'augmentation des montants empruntés et le niveau du taux de remboursement ne permettront pas, à moins d'une réforme du dispositif, de rembourser 45 % des emprunts. Des actions étudiantes ont eu lieu, depuis 2013, et le Brexit pourrait aggraver encore cette situation, car les politiques successives d'austérité, la limitation des budgets publics et l'augmentation des frais de scolarité sont à l'origine d'un système qui repose de plus en plus sur l'apport des frais de scolarité des étudiants internationaux.

Le risque est donc grand, avec ces nouvelles frontières, pour les universités britanniques de perdre leur rang de destination privilégiée pour les chercheurs comme pour les étudiants de l'UE et du monde entier. Le pari sur une transformation de la mobilité, d'une part, et sur l'émergence d'une nouvelle politique budgétaire britannique, d'autre part, n'inquiète pas seulement un grand nombre de Britanniques, mais aussi les acteurs européens de l'enseignement supérieur et de la recherche. Les universités britanniques sont ainsi « invitées à rejoindre le campus international de l'Université Paris-Seine »[125] et plusieurs médias ont fait état, en mars 2017, de projets d'Oxford ou de Cambridge d'installer, dans le cadre d'un partenariat, une antenne à Paris. Que ces projets

[125] Cf. <http://www.mondedesgrandesecoles.fr/build-beyond-borders-universites-britanniques-invitees-a-rejoindre-campus-international-de-luniversite-paris-seine/>.

se réalisent ou pas, qu'ils soient démentis ou confirmés, il s'agit bien de contourner ces nouvelles frontières…

Références

Adams, J., 2013, « The Fourth Age of Research », *Nature*, Mai, pp. 557–560.

APPG (All-Party Parliament University Group), 2016, « Universities and the European Referendum. Comparison Essays », sur <https://universityappg.co.uk/sites/default/files/field/attachment/Universities%20and%20the%20European%20Referendum_0.pdf>.

Casta, A., 2010, « La nouvelle condition des étudiants anglais : entre endettement et emploi », *Formation et emploi*, Paris, La documentation française, pp. 19-34.

Del Rey, E., & Schiopu, I., 2016, « La question de la dette étudiante dans un échantillon de pays », *Réseau Européen d'Experts en Economie de l'Education*, sur <http://www.eenee.de/fr/dms/EENEE/Policy_Briefs/French/EENEE-Policy-Brief-1-2016_franz/EENEE%20Policy%20Brief%201-2016_franz.pdf>.

HM Government, 2017, *The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union*, Cm9417, février, sur <https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/589191/The_United_Kingdoms_exit_from_and_partnership_with_the_EU_Web.pdf>.

Kelly, U., 2016, « Economic impact on the UK of EU Research funding to UK Universities », Viewforth Consulting Ltd., mai, sur <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2016/economic-impact-of-eu-research-funding-in-uk-universities.pdf>.

Lane, P., & Plattard, S, 2011, « Angleterre : le financement de l'enseignement supérieur », *Revue internationale d'éducation de Sèvres*, Paris, CIEP, pp. 19-21.

The Knowledge Partnership, 2016, « The EU Student Market – Insights for the Post Brexit Era », sur <uk.theknowledgepartnership.com/collectiveintelligence>.

The Royal Society, 2016, « UK research and the European Union. The role of the EU in international research collaboration and researcher mobility », sur <https://royalsociety.org/~/media/policy/projects/eu-uk-funding/phase-2/EU-role-in-international-research-collaboration-and-researcher-mobility.pdf>.

UUK, 2016, *International Higher Education in Facts and Figures*, juin, Londres, Universities UK, sur <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Pages/international-facts-and-figures-2016.aspx>.

Résumé

Cet article présente les conséquences envisageables du Brexit sur la viabilité du modèle économique des universités britanniques, fondé sur l'accueil d'étudiants étrangers, la présence de nombreux enseignants et chercheurs non britanniques et la participation à de nombreux projets de recherche européens. Le Brexit fait peser des risques sur le financement du système d'enseignement supérieur et de recherche qui sont analysés.

LONG-TERM TRADE RELATIONSHIP BETWEEN SOUTH AFRICA AND THE UK BEFORE AND DURING MEMBERSHIP OF UK IN THE EU, AND AFTER BREXIT[126]

Paweł FOLFAS[127], Joanna GARLINSKA-BIELAWSKA[128]

Introduction

The decision of the United Kingdom to withdraw from the European Union (Brexit) has had far-reaching repercussions worldwide. Undoubtedly, this event will have both political and economic effects on the United Kingdom itself, its existing EU partners as well as on third countries. It particularly concerns poorly developed countries, including African ones, as both entities are major trading, investment and development partners to them (e.g. in the context of negotiated and implemented Economic Partnership Agreements (EPA). An *ex-ante* evaluation of the actual economic effects of Brexit is very difficult, yet it is a rather widespread belief that they will be detrimental (e.g. a slowdown of economic growth) for some African countries, as a result of weakening trade and investment linkages, thus increased unemployment[129].

Due to the fact that the Republic of South Africa (RSA) is both the United Kingdom's historically natural and largest trading partner in Africa, the analysis carried out in the article attempts to answer the question whether and how trade between the United Kingdom, soon a non-EU country, and the RSA will change, i.e. to examine the potential consequences of Brexit for trade between the United Kingdom and the Republic of South Africa. The thesis put forward was that Brexit would weaken the United Kingdom's trade relations with the RSA.

The authors applied an analytical and descriptive method based on the available literature and carried out a long-term empirical study (covering the period 1962–2015). The time span of the analysis was determined, on the one hand, by the year following the proclamation of independence by the RSA and, on the other hand, by the availability of current data from the UN Comtrade Database. The calculation of the intensity of the United Kingdom's trade with the Republic of South Africa, thus the assessment of potential effects of Brexit, was based on the trade intensity index proposed by Srivastava and Green[130].

The United Kingdom's trade relationship with South Africa

For years, the United Kingdom has taken measures aimed at building a network of close linkages, in both economic and political terms, with African countries, which allows it to influence the relationships in the region[131]. As regards trade, it is natural for the United Kingdom to have the strongest links with its former colonies (with the exception of Algeria).

---

[126] The project was financed from funds allocated to the Faculty of Economics and International Relations at the Cracow University of Economics, in the framework of the grants for the maintenance of research capacity.
[127] Ph. D., Assistant Professor at the Warsaw School of Economics, garlinsj@uek.krakow.pl
[128] Ph. D., Assistant Professor at the Cracow University of Economics, pawel.folfas@sgh.waw.pl
[129] W. Martin, *Africa will be the secret victim of Brexit*, www.businessinsider.com, 12.04.2017; A. Tan, *Africa after Brexit*, www.un.org, 10.01.2017; *Brexit will be terrible for Africa's largest economies*, Quartz Africa, www.qz.com, 15.04.2017.
[130] R. K. Srivastava, R. T. Green, *Determinants of bilateral trade flows*, 'Journal of Business' 1986, no. 4, pp. 623–640.
[131] For more see: P. Williams, *Britain and Africa after Cold War: Beyond Damage Limitation* [in:] I. Taylor, P. Williams (eds.), *Africa in International Politics. External involvement on the continent*, Routledge, London and New York 2004, pp. 41–60; R. Abrahamsen, P. Williams, *Britain and Southern Africa: A Third Way or Business as Usual?* [in:] K. Adar, R. Ajulu (eds.), *Globalization and Emerging Trends in African States. Foreign Policy Making Process*, Aldershot by Ashgate 2002, pp. 307–328; Zajączkowski K., *Wielka Brytania w afrykańskiej rzeczywistości międzynarodowej przełomu XX i XXI wieku (1990–2007),* 'Forum Politologiczne' vol. 13/2012, INP UWM Olsztyn, pp. 133–180.

For years, the UK's largest trading partner in Africa has been the Republic of South Africa, even though the value of mutual trade has dropped significantly in the past decade (Table 1).

Table 1. Value of trade between the UK and the RSA, from 2006 to 2015, in US$ million

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RSA exports/ UK imports	9437	10562	14577	11842	9574	10330	9939	4732	6026	5904
RSA imports/UK exports	4027	4342	5721	3375	4690	6848	5500	4056	3920	3367
UK trade balance	**-5410**	**-6220**	**-8856**	**-8467**	**-4884**	**-3482**	**-4439**	**-676**	**-2106**	**-2537**

Source: own study based on: UK–Africa trade data, Trade Data Analysis, www.tralac.org 18.04.2017

In 2015, the value of the RSA's exports to the United Kingdom was USD 5.9 billion. The second largest exporter was Algeria, with the value of exports around half of that of the RSA (USD 2.7 billion), followed by Nigeria (USD 1.5 billion). Imports were also dominated by the RSA, with the 2015 supplies from the United Kingdom at USD 3.4 billion, ahead of Nigeria (USD 1.6 billion) and Egypt (USD 1.5 billion)[132]. The main goods delivered by the United Kingdom to the market of the Republic of South Africa include fuels, cars, alcoholic beverages and medicines (Table 2.)

Table 2. UK's key export products to the RSA, from 2010 to 2015, in US$ million at HS4 level

	Tariff code	Product description	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	'2710	Petroleum oils, not crude	215.9	337.8	187.5	158.6	297.0	411.0
2.	'8703	Cars (incl. station wagon)	511.4	631.5	591.7	573.1	315.9	349.0
3.	'2208	Spirits, liqueurs, other spirit beverages, alcoholic preparations	288.5	297.2	283.0	283.8	253.9	215.9
4.	'3004	Medicament mixtures (not 3002, 3005, 3006), put in dosage	193.5	189.5	181.8	140.4	169.6	157.4
5.	'8548	Electrical parts of machinery/app., n.e.s.	6.2	7.3	6.3	15.1	0.4	112.0
6.	'4901	Printed books, brochures, leaflets & similar printed matter	96.1	106.0	92.2	88.8	81.3	73.6
7.	'8517	Electrical app. for line telephony, incl. curr. line system	68.2	64.0	48.4	34.4	41.9	60.2
8.	'8411	Turbo-jets, turbo-propellers and other gas turbines	42.4	57.3	51.8	70.2	116.8	59.2
9.	'8708	Parts & access. of motor vehicles	67.1	88.7	92.1	79.8	73.2	58.9
10.	'3002	Human & animal blood; antisera, vaccines, toxins, micro-organism cultures	44.9	79.8	75.5	34.7	50.1	51.6

Source: own study based on: UK–Africa trade data, Trade Data Analysis, www.tralac.org *18.04.2017.*

In terms of value, from 2012 the group of goods imported from the RSA by the United Kingdom was dominated by unwrought gold (nearly half of the value of imports) and platinum. Those were followed by lorries, cars and fruit: grapes and citrus fruit, fresh and dried (Table 3).

[132] *UK–Africa trade data, Trade Data Analysis,* www.tralac.org 18.04.2017

Table 3. UK's key import products from the RSA, from 2010 to 2015, in US$ million at HS4 level

	Tariff code	Product description	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	'7108	Gold, unwrought or in semi-manufactured forms	0.1	0.4	770.9	1161.9	2342.5	2332.4
2.	'7110	Platinum, unwrought or in semi-manufactured forms	809.8	722.2	602.6	793.2	936.9	1216.6
3.	'8704	Trucks, motor vehicles for the transport of goods	202.2	280.8	239.4	202.7	216.7	220.9
4.	'8703	Cars (incl. station wagon)	1.2	18.2	34.4	81.6	174.6	185.9
5.	'0806	Grapes, fresh or dried	129.6	126.7	123.7	150.4	181.6	156.1
6.	'0805	Citrus fruit, fresh or dried	129.3	119.3	124.7	150.8	149.9	153.7
7.	'2204	Wine of fresh grapes	273.8	195.3	160.6	182.6	175.0	147.5
8.	'8421	Centrifuges, incl. centrifugal dryers; filtering/purifying machinery	168.3	293.5	165.3	178.1	167.0	139.7
9.	'2616	Precious metal ores and concentrates	231.2	335.8	341.9	239.0	137.9	130.5
10.	'0808	Apples, pears and quinces, fresh	130.3	124.9	140.0	173.5	113.9	121.8

Source: Own study based on: *UK–Africa trade data*, Trade Data Analysis, www.tralac.org 18.04.2017.

Mutual trade is characterised by the United Kingdom's trade deficit, with the highest value (exceeding USD 8 billion) noted in 2008–2009, i.e. at the time of the most severe phase of the recent economic crisis. The situation is not surprising since mutual trade is dominated by goods very susceptible to price fluctuations in the world markets (fuels, gold, platinum).

Intensity of long-term trade between the United Kingdom and the Republic of South Africa – own research

For the purpose of calculating the intensity of trade between the United Kingdom and the Republic of South Africa, the authors applied the index proposed by R. K. Srivastava and R. T. Green[133]. It is the ratio of the actual value of trade between countries *i* and *j* to the expected value of trade between the two countries. For example, if country *i* accounts for 10% of the value of world exports and country *j* accounts for 5% of the value of world imports, then the expected value of exports from country *i* to country *j* would be 0.5% (0.1 x 0.05 = 0.005) of world exports. If the actual value of exports from country *i* to country *j* is 0.8%, the index of the intensity of trade between countries *i* and *j* (calculated from the point of view of the exporter, i.e. country *i*) is 1.6. If the value of the trade intensity index proposed by Srivastava and Green is greater than 1, it means that the trade relation between countries *i* and *j* is stronger than expected based on the countries' shares in world trade. At the same time, indices of less than 1 reflect a weaker-than-expected relation.

The study carried out allowed to distinguish several sub-periods of mutual trade of varying intensity, with the period before the United Kingdom's accession to the Communities (1962–1972) characterised by the greatest intensity of bilateral trade than after accession (an average value of the index at 4.05). In general, the United Kingdom's membership of the Communities and integration into continental Europe resulted in the weakening of the UK's trade relationship with the RSA, mostly in the 1980s (in 1980, the index dropped to the lowest level in the period covered, 0.92). That trend was only interrupted during a few short periods of greater intensity of mutual trade, at the time of the world economic downturn at the beginning of the 21st century and in 2009, the most severe phase of the recent crisis (characterised by the peak value of the index in the period under examination, at 6.15). It allows to draw a cautious conclusion that, in certain conditions, without the European Union the trade relations between the United Kingdom and the RSA can be stronger rather than weaker.

[133] R. K. Srivastava, R. T. Green, *Determinants of bilateral trade flows*, 'Journal of Business' 1986, no. 4, pp. 623–640.

Table 4. Intensity of trade between the United Kingdom (exporter) and the RSA (importer) in 1962–2015, computed on the basis of the Srivastava–Green index

Year	Index	Year	Index	Year	Index	Year	Index	Year	Index
1962	3.47	1973	2.43	1984	1.41	1995	1.27	2006	3.56
1963	3.66	1974	1.96	1985	2.39	1996	1.48	2007	3.90
1964	3.93	1975	3.29	1986	2.06	1997	1.61	2008	4.76
1965	4.91	1976	3.68	1987	1.49	1998	1.94	2009	6.15
1966	4.99	1977	5.20	1988	1.73	1999	2.76	2010	4.07
1967	5.53	1978	3.54	1989	1.66	2000	3.83	2011	3.44
1968	5.48	1979	2.55	1990	1.81	2001	5.07	2012	3.28
1969	5.35	1980	0.92	1991	1.67	2002	4.04	2013	1.33
1970	2.53	1981	1.13	1992	1.76	2003	4.01	2014	1.43
1971	2.18	1982	1.43	1993	2.05	2004	4.01	2015	1.49
1972	2.48	1983	1.62	1994	1.54	2005	3.53		

Source: Own calculations based on: *UN Comtrade Database*, www.comtrade.un.org 16.01.2017.

It must be emphasised here that after the United Kingdom's official withdrawal from the EU it will no longer be a party to any trade agreement previously applicable between the EU and any country or integration group[134]. Therefore, bilateral relations will no longer be governed by any agreements concluded by the groups which the Republic of South Africa belongs to. Those are the South African Customs Union (SACU) and the Southern African Development Community (SADC)[135].

An important role in the development of economic relations between the United Kingdom and the RSA is played by the Trade, Development and Cooperation Agreement (TDCA) binding from 2000 and the relatively new (2016) Economic Partnership Agreement (EPA) with the SADC[136]. Under the agreement in question, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia and Swaziland have duty- and quota-free access to the EU market, the RSA has guaranteed access to new market areas in addition to those guaranteed by the TDCA. The new access terms include better trade conditions mostly with regard to agriculture and fisheries, e.g. for wines, sugar, preserved fruit, flowers and fishery products. At the same time, the European Union gained significantly improved access to the market of the South African Customs Union for products such as wheat, barley, cheese, butter and meat products[137].
The adjustment of mutual trade after Brexit will occur immediately. The United Kingdom will need a new, national system of trade and tariffs in order to commence talks to re-negotiate the trade agreements with its partners, including the Republic of South Africa as one of many. The process is estimated to last approx. two years[138]. An additional difficulty will be to negotiate mutually satisfactory cooperation conditions, due to Article 31 of the 2002 Southern African Customs Union (SACU) Agreement. It guarantees the continued applicability of preferential agreements binding before its entry into force but stipulates, at the same time, that no new trade agreements can be negotiated unilaterally, only by all the SACU members together[139].

[134] *The economic consequences of leaving the EU*, The final report of the CER commission on the UK and the EU single market, CER, June 2014, p. 34.
[135] The SADC is a free-trade area with the following members: Angola, Botswana, the Democratic Republic of the Congo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, the RSA, the Seychelles, Swaziland, Tanzania, Zambia and Zimbabwe. The SACU is a sub-group within the SADC, including the RSA, Botswana, Lesotho, Swaziland and Namibia, with a customs union status.
[136] The EPAs concern six regional areas worldwide, including four in Africa. Those are as follows: Central Africa, West Africa, East Africa and Southern Africa, the Southern African Development Community (SADC). Their scopes of application are not the same as the territories of the integration groups in the continent, for more see: M. Czermińska, J. Garlińska-Bielawska, *Znaczenie porozumień o partnerstwie gospodarczym (EPAs) dla integracji regionalnej w Afryce Subsaharyjskiej*, 'International Business and Global Economy' no. 35/1, pp. 197–208.
[137] www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/ 22.04.2017.
[138] A. Tan, *Africa after Brexit*, p. 2, www.un.org, 10.01.2017.
[139] *2002 Southern African Customs Union (SACU) Agreement*, www.sacu.int 25.04.2017.

The shift from the preferential TDCA to the general (MFN) rules will involve a significant increase in tariffs in mutual trade (by at least 5 pps)[140]. Some examples of changes in tariffs on goods exported from the RSA to the UK market are presented in Table 4.

Table 4. South African export products most at risk of losing the UK market share in the event of a shift from the TDCA to the general (MFN) rules

	Product category	**Tariff differential (%)**	**TDCA tariff (%)**	**MFN tariff (%)**	**UK's share in total Southern African exports to the EU (%)**
1.	Prepared fruit, nuts and other edible parts of plants	16.1	2.1	18.2	38.4
2.	Apricots, cherries, plums, peaches, sloes (fresh)	13.9	0.0	13.9	47.2
3.	Lorries, motor vehicles for the transportation of goods	13.5	0.0	13.5	25.1
4.	Men's and boys' suits, ensembles, jackets, blazers, trousers	12.0	0.0	12.0	93.1
5.	Fresh and chilled vegetables	11.1	0.7	11.8	52.6
6.	Other fruit (fresh)	7.0	0.0	7.0	48.8
7.	Wines	6.8	3.4	10.2	30.1
8.	Grapes	6.7	0.0	6.7	29.9
9.	Fruit (dried)	6.6	0.0	6.6	62.8
10.	Cut flowers and flower buds	6.0	2.7	8.7	6.0

Source: Own study based on: *Economic report: Analysis of the potential impact of the United Kingdom's exit from the European Union on the South African economy*, The Industrial Development Corporation of South Africa Limited 2016, p. 10.

In overall terms, the steepest increase in tariffs would concern fruit imported in various forms. Tariffs on prepared fruit, nuts and other edible parts of plants would rise from 2.1% to as much as 18.2%, whereas those on fresh apricots, cherries, plums, peaches and sloes would be 13.9%, on grapes – 6%, instead of the current tariff of 0.0%. In addition, there would be a rise in tariffs on imports to the United Kingdom of dried fruit from 0.0% to 6.6%, with the UK market accounting for over 60% of the RSA's total exports to the European Union. Tariffs on imported lorries would go up to a potentially lower degree (from 0.0% to 13.5%) but it would be very painful as this is the third most important item in terms of value in the RSA's exports to the UK market (Table 3).

Furthermore, RSA exporters of clothing would be certainly affected by an increase to 12% of tariffs on men's and boys' suits, blazers, jackets, trousers, especially that the UK market is the leading outlet for them, accounting for over 90% of the RSA's exports do the EU. Another issue to be regulated will be that of quantitative restrictions and technical barriers to mutual trade.

Conclusions

Undoubtedly, Brexit will have a considerable economic impact on the United Kingdom as well as on its economic partners, including the RSA. The main transmission channels for the consequences of Brexit will be trade and investment flows. The article concerns effects on trade as those will be the first to materialise after the integration reality in the world changes. Based on the analysis carried out, the following must be noted:

Although the value of mutual trade between the RSA and the United Kingdom has decreased in recent years the RSA remains the UK's largest trading partner in Africa, whereas the United

[140] *Economic report: Analysis of the potential impact of the United Kingdom's exit from the European Union on the South African economy*, The Industrial Development Corporation of South Africa Limited 2016, p. 10.

Kingdom's market continues to be a major export market for the RSA. Mutual trade is dominated by goods very susceptible to price fluctuations in the world markets: fuels, gold, platinum, as well as sensitive goods such as food and clothing.

The analysis of the intensity of long-term trade between the United Kingdom and the RSA with the use of the index proposed by Srivastava and Green leads to the conclusion that in the period before the United Kingdom's accession to the Communities the intensity of mutual trade was greater than afterwards. In addition, trade intensity went up in situations of global economic slowdown and declined in periods of upswing in the world economy. It allows to cautiously reject the thesis that *Brexit will weaken the United Kingdom's trade relations with the RSA* as the opposite scenario is just as probable. Assuming that part of the United Kingdom's trade flows will return to the status existing before its accession to the Communities (trade reversion) and the period immediately following Brexit will be characterised by significant uncertainty, it is very likely that the trade relations between the United Kingdom and the RSA will be stronger than expected based on the countries' shares in world trade.

In a situation where the United Kingdom withdraws from the EU, it will not inherit its bilateral trade agreements of the group, it will need to re-negotiate them. As regards the RSA as a trading partner, it can be expected that the process will be relatively more difficult and time-consuming than in the case of a number of other partners, due to its membership of two integration groups, the SACU and SADC. The SACU is a customs union within the SADC and requires negotiating agreements with all partners as a trade bloc, whereas the SADC has a newly negotiated agreement, the EPA, which seems to be mutually beneficial, although at present the party to it is the EU-28, i.e. a partner with a much stronger bargain position than the United Kingdom as an individual country.

Much will depend on the period immediately following Brexit. If it proves possible to enact legislation ensuring a tariff system reflecting the EPA, at least until permanent arrangements are negotiated, it will provide to both UK and RSA exporters trade conditions comparable to those within the EU, simultaneously reducing uncertainty concerning market access. If not, the shift to minimum (MFN) tariffs will mean that many RSA exporters to the UK market will face an increase in tariff by over 5 pps. Exporters of fruit and vegetables, lorries and clothing will be particularly affected.

Thus, the answer to the research question asked in the introduction is that trade between the United Kingdom and the RSA will change in terms of both value and commodity composition. The most likely scenario seems to be a decrease in the total value of merchandise trade between the RSA and the United Kingdom, in particular a fall in exports of unprocessed agricultural products from the RSA, due to increased (at least in the short term) UK tariffs after Brexit. However, it cannot be ruled out (especially in the long term) that the intensity of trade between the RSA and the United Kingdom will rise, e.g. as a result of a new foreign economic policy of the United Kingdom towards Africa. The authors realise that the study presented in this article only takes account of selected measures and solely serves as an introduction to research on the actual development of mutual trade between the United Kingdom and the RSA after Brexit, intended to be carried out in the future. Therefore, the above answer to the research question not is unambiguous.

Bibliography

2002 Southern African Customs Union (SACU) Agreement, www.sacu.int 25.04.2017.

Abrahamsen R., Williams P., *Britain and Southern Africa: A Third Way or Business as Usual?* [in:] K. Adar, R. Ajulu (eds.), *Globalization and Emerging Trends in African States. Foreign Policy Making Process*, Aldershot by Ashgate 2002, pp. 307–328.

Brexit will be terrible for Africa's largest economies, Quartz Africa, www.qz.com, 15.04.2017.

Czermińska M., Garlińska-Bielawska J., *Znaczenie porozumień o partnerstwie gospodarczym (EPAs) dla integracji regionalnej w Afryce Subsaharyjskiej*, 'International Business and Global Economy' no. 35/1, pp. 197–208.

Economic report: Analysis of the potential impact of the United Kingdom's exit from the European Union on the South African economy, The Industrial Development Corporation of South Africa Limited 2016, pp. 1–16.

Srivastava R. K., Green R. T., *Determinants of bilateral trade flows*, 'Journal of Business' 1986, no. 4, pp. 623–640.

Martin W., *Africa will be the secret victim of Brexit*, www.businessinsider.com, 12.04.2017.

Tan A., *Africa after Brexit*, www.un.org, 10.01.2017.

UK–Africa trade data, Trade Data Analysis, www.tralac.org 18.04.2017.

UN Comtrade Database, www.comtrade.un.org 16.01.2017.

The economic consequences of leaving the EU, The final report of the CER commission on the UK and the EU single market, CER, June 2014, p. 34.

Williams P., *Britain and Africa after Cold War: Beyond Damage Limitation* [in:] I. Taylor, P. Williams (eds.), *Africa in International Politics. External involvement on the continent*, Routledge, London and New York 2004, pp. 41–60.

www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/ 22.04.2017.

Zajączkowski K., *Wielka Brytania w afrykańskiej rzeczywistości międzynarodowej przełomu XX i XXI wieku (1990–2007),* 'Forum Politologiczne' vol. 13/2012, INP UWM Olsztyn, pp. 133–180.

Abstract

It is beyond all doubt that Britain's exit from the EU (Brexit) will bring both political and economic consequences for the United Kingdom, its partners within Europe and also for third countries, including African ones. An *ex-ante* evaluation of the actual economic effects is very difficult, yet it is a rather widespread belief that they will be detrimental (e.g. a slowdown of economic growth) for some African countries, as a result of weakening trade and investment linkages, thus increased unemployment. The objective of the analysis carried out in the paper is to examine the potential consequences of Brexit for the trade relationship between the United Kingdom and the Republic of South Africa (RSA), not only the UK's natural trading partner but also the largest one. The UK market, in turn, ranks eighth in the RSA's foreign trade. In the article, an analytical and descriptive method was applied, on the basis of available sources and also some empirical studies were carried out in order to verify the hypothesis that Brexit would weaken trade relationships between the UK and the RSA. The analysis of the trade flows between the two countries was conducted with regard to a period of more than fifty years (1962–2015), with the use of the trade intensity index proposed by Srivastava and Green. It allowed to distinguish a few sub-periods within the bilateral trade with varied intensity; the period before the UK's accession to the Communities was characterised by higher intensity of mutual trade than afterwards. In general, the UK's membership of the Communities and integration into continental Europe resulted in the weakening of the UK's trade relationship with the RSA, mostly in the

1980s. That trend was only interrupted during a few short periods of greater intensity of mutual trade, at the time of the world economic downturn at the beginning of the 21st century and in 2009, the most severe phase of the recent crisis. It allows to draw the conclusion that, in certain conditions, without the European Union the trade relations between the United Kingdom and the RSA can be stronger rather than weaker.

The project was financed from funds allocated to the Faculty of Economics and International Relations at Cracow University of Economics, in the framework of the grants for the maintenance of research capacity.

Varia

MODELE DE PREDICTION DU RISQUE DE DEFAILLANCE : CAS DES ENTREPRISES MAROCAINES

Selma HAJ KHLIFA[141], Xavier RICHET[142]

Introduction

Depuis une quarantaine d'années, la prédiction de la défaillance fait l'objet de nombreux travaux théoriques et empiriques. Une série de recherches issues de la littérature, plus particulièrement anglo-saxonne existe avec comme principale conclusion que le processus de défaillance diffère d'une entreprise à l'autre. Cependant, peu de travaux se focalisent réellement sur les Petites et moyennes entreprises en difficulté même si la littérature démontre que le risque de défaillance de ce type d'entreprise est très fréquent.

Durant ces dernières années, nous avons assisté à des changements structurels importants dans la gestion du risque de crédit à l'égard des entreprises[143]. A la suite de ces évolutions, la qualité de la signature est devenue un critère incontournable dans la gestion de la relation banque - entreprise. Ainsi, les changements découlant de la réforme Bâle II ont eu des conséquences importantes sur les entreprises, en particulier sur la PME. Aujourd'hui, le secteur bancaire évolue vers une gestion plus rigoureuse et plus différenciée de risques de crédits. Avec le nouveau dispositif prudential bâlois, les banques devront être de plus en plus incitées à examiner de façon détaillée la capacité future de chaque emprunteur, en appliquant à ce titre des systèmes de notation "rating" interne.

Au cœur du processus de distribution de crédit, les systèmes de notations interne représentent aujourd'hui un dispositif structurant et complet du pilotage de la banque. Selon cette réforme, les banques et les entreprises d'investissement peuvent recourir, pour évaluer la qualité de crédit de leurs contreparties, soit à une méthode appelée « standard » basée sur les évaluations émises par des « organismes externes d'évaluation de crédit », dit « OEEC [144]», soit à des approches internes sur la base d'un système interne d'évaluation dit « IRB[145] ».

Concrètement, sous l'effet de mise en œuvre de Bâle II en Europe, l'usage réglementaire de la notation s'est étendu à une institutionnalisation des agences de notation. Ainsi, le recours à la notation interne par les banques est devenu incontournable notamment, pour l'appréciation du risque de perte inhérent à la défaillance d'une contrepartie.

Dans le cadre des approches de notations « Internal Rating Based (IRB) » sous Bâle II, le système de notation permet à la fois de déterminer les pertes inattendues et les pertes moyennes anticipées sur la base des aspects tant quantitatifs que qualitatifs renseignant sur la qualité de la contrepartie. En outre, le système de notation interne constitue pour la banque une source riche d'informations, non seulement, pour le processus de décision, mais également pour la fixation du prix (taux

[141] Docteur en Sciences de Gestion, Groupe ISCAE, sehajkhlifa@gmail.com
[142] Professeur émérite- Université Sorbonne Nouvelle - Paris 3, xrichet@gmail.com
[143] Ces changements structurels s'expliquent par l'accroissement de la concurrence, montée en flèche des provisions douteuses dues aux ralentissements économiques dans certaines régions.
[144] Les organismes externes d'évaluation de crédit conprennent les quatre agences internationales de notation Standard and Poor's, Moody's, Fitch Ratings et DBRS "Dominion Bond Rating Service".
[145] Les approches de notation interne (IRB) permettent d'évaluer le risque de crédit sur la base des notes internes des banques. Ces approches sont réservées aux institutions bancaires disposant d'une expertise reconnue par leurs instances de régulation en matière d'outils de gestion de risque.

d'intérêt) et le suivi du crédit. En revanche, les entreprises le conçoivent comme une sanction qui s'avère quelquefois injustifiée[146].

Pour les PME, le recours accru par les banques à ces systèmes de notation risque d'entraîner deux conséquences principales. En premier lieu, les banques seront plus vigilantes quant à la notation des demandes de crédit. En second lieu, leur recours à ces systèmes risque d'entraîner une grande différentiation du coût de crédit. Donc, si l'usage du scoring bancaire aura relativement peu de conséquences sur les grandes entreprises, puisque ces dernières sont habituées à être notées, nombreuses sont les PME qui seront plus contraintes tant à court terme pour les crédits de trésorerie que sur le long terme pour les crédits à l'investissement[147].

Partant de ces lacunes, nous allons élaborer un modèle économétrique de prédiction de probabilités de défauts préalable à la construction d'une matrice de notation des entreprises similaire à celle utilisée par les banques pour des fins de tarification. Dans notre modèle de notation interne, la détermination de la prime de risque sera calculée sur la base d'un indicateur de risque appelé le « score ». Cet indicateur de risque est calculé sur la base des données comptables et financières recueillies dans le cadre de notre échantillon auprès d'une grande banque de la place.

Le choix des méthodes quantitatives pour la prédiction des défaillances d'entreprises

Le credit scoring : Un modèle initié par les directives de Bâle II

« Le Credit Scoring n'approuve, ni ne rejette une demande de prêt, il peut plutôt prédire la probabilité d'occurrence de mauvaise performance (défaut), telle que définie par le préteur » (Caire et Kossmann, 2003)

Le Comité de Bâle s'est attaché à réformer et harmoniser le cadre de la supervision bancaire et les dispositions du contrôle prudentiel du système bancaire international[148]. Pour sa part, la réglementation prudentielle a évolué depuis les premières recommandations du Comité de Bâle adoptées en 1988, vers une précision des pondérations existantes pour une prise en compte des notations externes des banques par les différentes agences de notation. L'ambition de la directive Bâle II est d'inciter les établissements de crédit à adopter les meilleures pratiques en matière de gestion interne des risques économiques en général et le risque de crédit en particulier. Après la crise financière des Subprimes (2007), la gestion du risque de crédit est devenue au cœur des orientations du Comité de Bâle.

Selon les dispositions de Bâle, une banque qui adopte une notation interne (IRB) doit déployer un système de notation spécifique à chaque segment (Etat, particuliers, banques, entreprises,.) en s'appuyant sur des critères de discrimination incluant les principaux facteurs quantitatifs et qualitatifs (données comptables, données qualitatives, macroéconomiques,….) qui lui permettent d'évaluer le risque de contrepartie par emprunteur.

Le credit scoring : L'ambition d'un outil de prédiction de défaillance de crédit

Jadis, l'analyse du phénomène du prêt et emprunt a très longtemps été liée au comportement humain (Thomas et al. 2002)149. En effet, l'histoire du crédit remonte aux alentours de 2000

[146] Patrick Sénicourt. (mai 2013), "Notation des PME : du glaive du score bancaire à la balance de l'auto-notation", Revue Française de Comptabilité.
[147] Patrick Sénicourt. (décembre 2012), "Notation des PME : vertus et limites"), la Revue Banque :
[148] Voir le dossier "Bâle II : genèse et enjeux", Revue d'économie financière, n°73, 3-2003. Sur l'origine de la réglementation des fonds propres bancaires, D. Lacoue-Labarthe, "L'évolution de la supervision bancaire et de la réglementation prudentielle (1945-1996)"ibid. ; sur les développements qui ont conduit à l'accord de 2004, Armand Pujal, "De Cooke à Bâle II", ibid. Un exposé synthétique du dispositif est disponible à l'adresse de la Banque centrale européenne http://www.banque-france.fr/fr/eurosys/europe/bce/2.htm, "Nouvel accord de Bâle sur les fonds propres: principales caractéristiques et implications", Bulletin mensuel, janvier 2005
[149] Thomas, L. C., Edelman, D. B., Crook, L. N. (2002). «Credit Scoring and Its Applications». Philadelphia: Society for Industrial and Applied Mathematics.

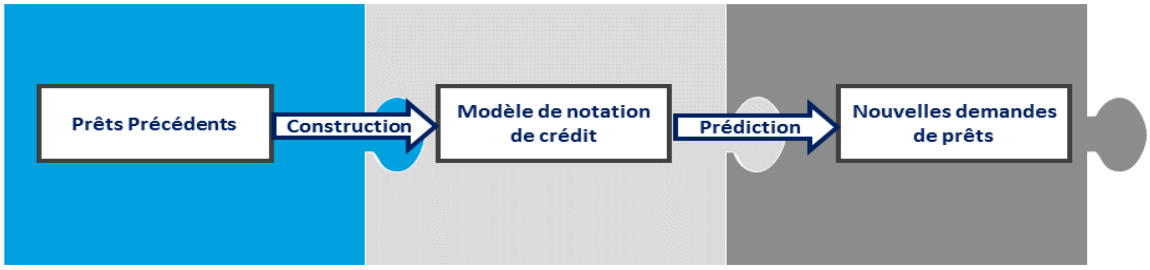
avant Jésus-Christ, un phénomène aussi vieux que le commerce. Par ailleurs, l'histoire de la notation de crédit est apparue seulement à partir des six dernières décennies. Récemment, les techniques de notation de crédit ont été élargies pour intégrer plus d'applications dans différents domaines d'activité. Hormis, la capacité de ces techniques à réduire la probabilité de défaillance du risque client, elles permettent aux établissements de crédits de soutenir et maximiser les bénéfices attendus sur leurs expositions.

La méthode de crédit scoring est une discipline assez jeune, qui n'a fait son apparition qu'à partir des années soixante aux Etats Unis. C'est une technique qui a vu le jour avec les travaux de Durand en 1941, pionnier des techniques de scoring pour discriminer les bons des mauvais emprunteurs. Ce n'est qu'à partir du 21^{éme} siècle, que ces techniques ont beaucoup évolué notamment après la publication par John Moody de la première grille de notation de ses obligations commerciales (trade bonds). Avec l'évolution des exigences réglementaires et de supervision bancaire, les techniques de scoring n'ont cessé d'évoluer dans les années 90 notamment par les principaux travaux d'Altman (1968) qui en permis une meilleure compréhension de ces techniques et ceux de Eisenbeis qui a appliqué ces méthodes au portefeuille des banques « « business portfolios».

Pour définir le crédit scoring, Anderson (2007) [150] suggère de diviser le terme en deux composantes credit et scoring. Le premier est dérivé du mot latin « credo » qui signifie « je crois » ou « je fais confiance ». Le second, fait référence à l'utilisation d'un outil numérique afin de classer dans l'ordre selon une qualité perçue ou réelle et discriminer entre eux pour prendre des décisions objectives et cohérentes. Par ailleurs, le credit scoring peut être simplement défini comme l'utilisation des modèles statistiques pour transformer les données qualitatives et quantitatives, en indicateurs numériques à des fins d'aide à la décision. De plus, l'utilisation des modèles statistiques permettent de déterminer la probabilité qu'un emprunteur fasse défaut sur un prêt donné. A l'aide de ces techniques, les analystes de crédit décident à qui l'accorder, l'encours de créances par client et les stratégies opérationnelles à adopter en vue d'améliorer la rentabilité des préteurs et emprunteurs (Thomas et al. 2002, p. 1)[151].

Plusieurs explications peuvent être avancées pour définir le rôle de crédit scoring, nous pouvons les synthétiser dans le schéma suivant :

Figure : Processus du Credit Scoring



Source: Yang Liu, (2001), New Issues in Credit Scoring Application, Work report N°16, Institut fûr Wirtschaftsinformatik, 2001.

Dans leur quasi-totalité, les établissements financiers et les banques utilisent les modèles de score en raison des avantages indéniables qu'ils représentent. A cet égard, l'utilité des méthodes de crédit scoring peut être justifiée, par les points suivants :

- Standardisation et stabilisation des processus d'évaluation de la demande de prêt ;
- Amélioration de cohérence et de la traçabilité du processus de décision de prêt ;

[150] Anderson, R. (2007). "The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation". New York: Oxford University Press.
[151] Thomas, L. C., Edelman, D. B., Crook, L. N. (2002). "Credit Scoring and Its Applications". Philadelphia: Society for Industrial and Applied Mathematics. Society for Industrial and Applied Mathematics, ©2002. Collection, SIAM monographs on mathematical modeling and computation.

- Réduction du coût et du temps requis pour l'évaluation de la demande de prêt ;
- Réduction du biais relatif au jugement humain.

Principes et fondements du crédit scoring :

Hormis le crédit scoring, il existe plusieurs modèles d'aides à la décision pour l'évaluation du risque de crédit tels que les systèmes experts, les réseaux de neurones. (Rosenberg et Gleit, 1994).

Dans de nombreuses études, le débat jugement humain et credit scoring a été évoqué depuis la mise en application de ces méthodes. Dans les deux cas, la logique de décision est la même, il s'agit de comparer les caractéristiques des nouvelles demandes de crédit par rapport à ceux ayant déjà été remboursés et à ceux ayant fait défaut. Pour Sullivan (1981)[152] et Bailey (2004)[153], le jugement humain se base sur l'expertise et les compétences cumulées par les credits analyst (Voir, Al Amari, 2002[154]; citing Chandler & Coffman, 1979[155]). Néanmoins, cette méthode souffre de certaines limites de subjectivité et d'inconsistance des résultats.

Dans la méthode de credit scoring, les analystes utilisent leur expérience vécue dans l'évaluation des dossiers déjà traités. Le but de cette analyse étant de dériver des modèles quantitatifs, afin de discriminer les bons des mauvais clients, en se basant sur des variables à fort pouvoir prédictif. Malgré les limites inhérentes à cette approche, la méthode de crédit scoring offre des avantages énormes notamment en matière d'automatisation et de consistance de résultats, ce qui justifie l'utilisation exponentielle des ces modèles dans les domaines bancaire et financier (Sullivan[156], 1981 ; Baile[157], 2004).

Dans le cadre du processus d'octroi de crédit, la collecte de l'information est une phase cruciale dans la construction du modèle de prédiction du défaut. En général, c'est à travers le formulaire de demande de crédit que la banque collecte les informations relatives au compte bancaire du client, le secteur d'activité, l'historique des lignes de crédit accordés, Sur la base de ces données, la banque peut construire un modèle robuste de prédiction de défaut. Pour les pays développés, les systèmes de credit scoring sont bien développés et le recours à ces techniques est très répandu en raison de l'abondance et la disponibilité de l'information, contrairement aux pays en voie de développement où l'accès à l'information reste faible et difficile.

Malgré les avantages que présentent ces techniques du credit scoring, la démarche pose certaines limites. Premièrement, du point de vue technique la méthode requiert des techniques statistiques complexes, ce qui déshumanise le processus de gestion de crédit. Deuxièment, la mise en œuvre de la technique du credit scoring ne peut être adoptée que par les grandes institutions financières dotées d'un processus, d'outils de gestion formalisés et de bases de données (des clients, des incidents et de pertes) exhaustives et pertinentes. Une autre limite : le credit scoring se base sur le passé pour prédire le futur ce qui constitue en soi une limite. Dès qu'il y a changement dans les tendances du marché, cette démarche ne répond plus aux mêmes conditions fixées antérieurement. De plus, le fait que les déterminants d'un emprunteur et le risque afférent ne soient pas quantifiables met un frein à la mise en place de cette méthode.

En définitive, malgré les avantages que représentent les différentes méthodes d'évaluation de crédits, le système de scoring s'est imposé avec le temps comme méthode privilégiée des

[152] Sullivan, A. C. (1981). "Consumer Finance" In E. I. Altman, Financial Handbook (9.3-9.27), New York: John Wiley & Sons.
[153] Bailey, M. (2004). "Consumer credit quality: underwriting, scoring" fraud prevention and collections. Kingswood, Bristol: White Box Publishing.
[154] Al Amari, A.(2002). "The credit evaluation process and the role of credit scoring: A case study of Qatar." Ph.D. Thesis, University College Dublin.
[155] Chandler, G. G., Coffman, J. Y. (1979). "A comparative analysis of empirical vs. judgemental credit evaluation". The Journal of Retail Banking 1 (2): 15-26.
[156] Sullivan, A. C. (1981)." Consumer Finance." In E. I. Altman, Financial Handbook (9.3-9.27), New York: John Wiley & Sons.
[157] Bailey, M. (2004). "Consumer credit quality: underwriting, scoring", fraud prevention and collections. Kingswood, Bristol: White Box Publishing.

institutions financières internationales. De plus, les nouveaux accords de Bâle ainsi que l'évolution des systèmes informatiques, ont ancré davantage leur préférence pour cette méthode.

Applications & déterminants du credit scoring :

Principales applications du Credit scoring

L'application du credit scoring a connu un essor considérable dans le domaine des banques et Finances durant les deux dernières décennies. Principalement, dans les domaines de prédiction de défaut (Tsai & Wu[158,]2008; Etemadi et al[159] , 2009; Min & Lee, 2008; Nanni & Lumini[160], 2009; Atiya[161,] ,2001), classification des crédits (Min & Jeong, 2009; Lensberg et al, 2006; MaKee & Lensberg[162],2002; Ignizio & Soltys[163], 1996); traitement des demandes de crédit (Min & Jeong[164], 2009; Lensberg et al, 2006; MaKee & Lensberg,2002; Ignizio & Soltys, 1996); et d'autres décisions financières et analyse de rendement (Yu et al165, 2009; West et al[166], 2005; Xia et al, 2000).

L'expansion de ces applications s'explique également par la multiplication des produits bancaires et l'accroissement de la demande par les particuliers (crédit de consommation et crédit immobilier), les PME et les grandes entreprises (Sustersic et al, 2009 ; Lee & Chen, 2005 ; Hsieh, 2004 ; Kim & Sohn, 2004 ; Malhotra & Malhotra, 2003 ; Orgler, 1971). En outre, l'apparition des produits dérivés que ce soit sous forme de véhicules d'investissement ou d'outils de risque management a favorisé le recours aux techniques de scoring.

Pour la catégorie PME & Grandes entreprises, le scoring est utilisé comme outil d'aide à la décision pour les besoins d'octroi de crédit et le pricing du risque. Le scoring est également utilisé à postériori pour la classification du risque du portefeuille des crédits octroyés et des budgétisations des fonds propres. Pour ce segment d'entreprise, le scoring est complété par d'autres outils d'aides à la décision (l'analyse financière, le jugement d'expert, le réseau de neurones,).

Plus précisément, l'objectif de tout système de scoring est d'assigner une sorte d'étiquette aux dossiers de crédit (Lee et al, 2002)[167] à travers la technique de catégorisation du bon ou mauvais crédit sur la base d'un set de variables explicatives[168]. Néanmoins, il n'existe pas de consensus universel scientifique ni sur le nombre des variables ni sur leur liste limitative à utiliser. Suite à nos lectures, nous concluons que ces variables souvent utilisées pour la construction du modèle scoring pour les crédits consommation incluent âge, statut, montant du prêt, durée de prêt, revenu mensuel, objet du prêt, possession d'un logement/ d'une voiture, date de recrutement,.(cite par :

---

[158] Tsai, C., Wu, J. (2008). "Using neural networks ensembles for bankruptcy prediction and credit scoring". Expert Systems with Applications 34 (4): 2639-2649.

[159] Etemadi, H., Rostamy, A., Dehkordi, H. (2009). "A genetic programming model for bankruptcy prediction: Empirical evidence from Iran", Expert Systems with Applications 36 (2/2): 3199-3207.

[160] Nanni, L., Lumini, A. (2009). "An experimental comparison of ensemble of classifiers for bankruptcy prediction and credit scoring. Expert" Systems with Applications 36 (2/2): 3028-3033.

[161] Atiya, A. F. (2001). "Bankruptcy prediction for credit risk using neural networks: a survey and new results". IEEE Transactions on Neural Networks 12 (4): 929-935.

[162] McKee, T., Lensberg, T. (2002). "Genetic programming and rough sets: A hybrid approach to bankruptcy classification". European Journal of Operational Research 138 (2): 436-451.

[163] Ignizio, J. P., Soltys, J. R. (1996). "An ontogenic neural network for bankruptcy classification" IMA Journal of Mathematics Applied in Business & industry 7 (4): 313-325.

[164] Min, J. H., Jeong, C. (2009). « A binary classification method for bankruptcy prediction". Expert Systems with Applications 36(3): 5256-5263.

[165] Yu, L., Wang S., Lai, K. (2009). « An intelligent-agent-based fuzzy group decision-making model for financial multicriteria decision support: the case of credit scoring". European Journal of Operational Research, Volume 195, Issue 3, 16 June 2009, Pages 942–959.

[166] West, D., Dellana, S., Qian, J. (2005). "Neural network ensemble strategies for financial decision applications". Computers & Operations Research 32 (10): 2543-2559.

[167] Lee, T., Chiu, C. Lu, C., Chen, I. (2002). "Credit Scoring Using the Hybrid Neural Discriminant Technique. Expert Systems with Applications" 23 (3): 245-254.

[168] Lim, M. K., Sohn, S. Y. (2007). "Cluster-Based Dynamic Scoring Model. Expert Systems with Applications" 32 (2): 427-431.

Sustersic et al, 2009; Hand et al. 2005; Lee and Chen 2005; Sarlija et al., 2004; Banasik et al. 2003; Chen &Huang, 2003; Lee et al., 2002; Orgler 1971; Steenackers and Goovarts 1989).

Pour les crédits accordés aux grandes et petites entreprise, les recherches se rapportant aux variables retenues pour la construction du modèle de scoring font ressortir la récurrence de l'âge de l'entreprise et de certains ratios financiers comme, le ratio de liquidité, de rentabilité, de levier… (cité par Emel et al[169]. 2003; Bensic et al[170], 2005; Zekic-Susac et al[171]. 2004; Min and Lee, 2008; Min and Jeong, 2009; Lensberg et al. 2006; Cramer[172], 2004; Liang 2003).

Pertinence de l'application d'un modèle de credit scoring :

Du point de vue statistique, la pertinence de la catégorisation repose également sur la technique de modélisation utilisée. Là également, il n'existe pas de consensus ni sur la meilleure technique statistique ni sur la formule de score à retenir. Dans la pratique, on trouve une large étendue de techniques allant des méthodes conventionnelles telles la méthode de régression linéaire multiple, analyse probit, régression logistique, analyse discriminante ou bien des techniques avancées comme l'algorithmique, le réseau neurone, le systèmes d'expert, (Hand & Henly, 1997)173. En Finance, certains auteurs ayant travaillé sur les modèles de scoring ont retenu uniquement trois variables (Pendharkar, 2005 ; Fletcher & Goss, 1993), d'autres, ont utilisé une vingtaine de variables pour la construction d'un modèle de scoring/ notation (Jo et al, 1997 ; Desai et al, 1996 ; Tam & Kiang, 1992).

La plupart des auteurs s'accordent sur l'importance de la méthodologie retenue et la capacité prédictive d'un modèle de credit scoring. Là aussi, il n'existe pas de position commune entre les auteurs à propos de l'échelle de classification et le seuil de rejet optimal retenu pour un modèle de scoring. Pour un score prédéterminé, un nouveau client peut être classé soit accepté ou rejeté par le système. Par ailleurs, la mesure du score ainsi que le seuil de rejet doivent être fondés sur la base des facteurs techniques. Plusieurs techniques scientifiques ont été utilisées pour l'évaluation du crédit à la consommation telle l'analyse discriminante, régression logistique, réseaux de neurones, ainsi que d'autres modèles statistiques largement utilisés (Al Amari, 2002)[174].

Au final, il n'existe pas un consensus scientifique sur une échelle de classification et un seuil de rejet optimal. Ce dernier varie d'une banque à une autre au sein du même pays et dépend en l'occurrence en grande partie du profil risque et de la politique de crédit adoptée par la banque. Si la banque a une tolérance assez élevée face au risque, elle se contentera d'un seuil de rejet plus bas qu'une qui serait plus averse au risque.

De plus, la taille de l'échantillon optimal pour la construction d'un modèle de scoring est une question très discutée par les chercheurs. On considère que plus l'échantillon est représentatif plus le modèle de prédiction est pertinent. Ce déterminant dépend largement de la disponibilité des données, la nature du marché et le pouvoir prédictif de la population. En finance, certains auteurs se sont contentés de quelques douzaines d'observations (Dutta et al, 1994 ; Fletcher & Goss, 1993), tandis que d'autres ont opté pour plusieurs milliers d'observations (Bellotti & Crook, 2009 ; Hsieh, 2004 ; Banasik et al, 2003). Par ailleurs, quelque soit la taille de

[169] Emel, A., Oral, M., Reisman, A., Yolalan, R. (2003). "A credit scoring approach for the commercial banking sector". Socio-Economic Planning Sciences 37 (2): 103-123.
[170] Bensic, M., Sarlija, N., Zekic-Susac, M. (2005). "Modelling small-business credit scoring by using logistic regression, neural networks and decision trees". Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management 13(3): 133-150.
[171] Zekic-Susac, M., Sarlija, N., Bensic, M. (2004). "Small Business Credit Scoring: A Comparison of Logistic Regression, Neural Networks, and Decision Tree" Models. 26th International Conference on Information Technology Interfaces. Croatia.
[172] Cramer, J. S. (2004). "Scoring bank loans that may go wrong: A case study". Statistica Neerlandica, 58 (3): 365-380.
[173] Hand, D. J., Henley, W. E. (1997) "Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: A Review". Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society) 160 (3): 523-541.
[174] Al Amari, A. (2002). "The credit evaluation process and the role of credit scoring: A case study of Qatar". Ph.D. Thesis, University College Dublin.

l'échantillon, il convient de pallier au biais de la population leur servant de base (Par exemple : se contenter de prélever des observations uniquement parmi les demandes de crédit ayant été acceptée).

Enfin, La catégorisation de l'échantillon ou technique de validation a été largement discuté par les chercheurs dans les techniques de crédt scoring. Certains chercheurs comme Landajo et al, 2007 ; Limsombunchai et al, 2005 ; Lee & Jung, 2000, ont opté pour une technique de validation simple en scindant l'échantillon en deux sous échantillons de taille identique (test et validation). D'autres ont opté pour des proportions différentes, en limitant l'échantillon initiale à 30% de l'échantillon de base (Lee et al, 2002 ; Desai et al, 1996 ; Boritz &Kennedy, 1995 ; Dutta et al, 1994).

Construction du modèle : validation empirique sur un échantillon d'entreprises marocaines

Données de l'étude : Notice technique

Définition de l'échantillon représentatif des PME

Dans cette partie empirique, nous allons proposer un modèle économétrique de scoring de défaut pour les entreprises marocaines en l'occurrence les PME et les grandes entreprises (GE), composé de plusieurs ratios quantitatifs et qualitatifs. La constitution d'un modèle prédictif du risque du défaut nécessite au préalable une base de données assez importante. Nous avons travaillé sur la base d'un échantillon de 2032 clients constitués des PME et de grandes entreprises (GE) d'une grande banque marocaine.

Ainsi, notre échantillon initial se présente comme suit dans le tableau ci-dessous :

Tableau 01 : Echantillon initial

Catégories	Echantillon total	Défauts %	Sain %
GE	**368**	**23%**	**77%**
PME	**1664**	**18%**	**82%**
Total	**2032**	**19%**	**81%**

Source : Auteur

Après le nettoyage de notre base de données, nous disposons d'un échantillon final de 1163 observations sur un horizon de temps de 2 ans.

Présentation des variables explicatives du modèle

Le choix des ratios financiers destinés à prédire la défaillance des entreprises, a reposé sur un grand nombre de ratios qui couvrent sept catégories en relation avec le risque de défaut : la liquidité, l'endettement, l'activité, la solvabilité, la taille, la couverture et le financement. Nous avons retenu une liste de 24 ratios financiers comme variables explicatives pour la prediction du défaut de notre échantillon. Le choix de ces ratios s'explique par leurs large utilisation par la littérature et la communauté financière (investisseurs, analystes financiers, les agences de notations ou encore les courtiers en ligne). Ainsi, les variables explicatives retenues dans notre étude sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau 02 : Les ratios financiers utilisés dans l'étude

Ratios de Taille :

Variables	Ratios Financiers	Formule
R1	Age	Date de notation-date de création
R2	Total Immobilisation	Log (Total Immobilisé)
R3	Total Bilan	Log (Actif Circulant Actif Immobilisé Trésorerie Actif)
R4	Chiffre d'affaires	Log Chiffre d'affaires

Source : Auteur

Ratios de liquidité :

Variables	Ratios Financiers	Formule
R1	Rotation des stocks	(Stock/Chiffre d'affaires)*365
R2	Rotation des Créances Clients	(Créances clients/Chiffres d'affaires)*365
R3	Taux du BFR	BFR/CA
R4	Current Ratio	Actif Circulant/Passif Circulant
R5	Quick Ratio	(Créances Clients Trésorerie Actif)/ Passif Circulant
R6	Cash Ratio	Trésorerie Actif/ Passif Circulant

Source : Auteur

Ratios d'activité :

Variables	Ratios Financiers	Formule
R1	Rotation des Actifs	Chiffre d'affaires/ Actifs
R2	Rotation des Fonds	Chiffre d'affaires/Fonds Propres + Endettement
R3	Asset Turnover	Chiffre d'affaires/ Total Actif

Source : Auteur

Ratios de Rentabilité :

Variables	Ratios Financiers	Formule
R1	Rentabilité des actifs	Résultat/(Actif Immobilisé Actif circulant)

Source : Auteur

Ratios de Solvabilité:

Variables	Ratios Financiers	Formule
R1	Gearing	Dettes MLT/Fonds propres
R2	Interest Covrage Ratio	Résultat avant Intérêt et Taxes(EBIT)/Frais financiers
R3	Levier Total Levier Total (Introduit par Bâle III)	Somme des Actifs/ Fonds propres
R4	% Fond propres dans la Structure	Fonds propres/ Endettement + Fonds Propres

Source : Auteur

Sélection des variables explicatives :

Dans un premier temps, nous avons procédé au calcul d'un ensemble de ratios financiers en fonction des données disponible afin d'identifier les variables les plus significatives pour la prediction du risque de défaut de notre échantillon. Ensuite, nous avons sélectionné des variables explicatives sur la base de la littérature financière et des corrélations entre ces variables afin d'éliminer les redondances.

Ainsi, nous avons testé les variables afin de garder celles ayant un effet significatif sur la prédiction de défaut du portefeuille de la banque. A cet effet, la sélection des variables financières est une étape décisive dans la modélisation du risque de défaut. Après plusieurs itérations sur SPSS, la prédiction du défaut est influencée par plusieurs ratios. Enfin, nous retenons les variables explicatives suivantes :

Présentation des variables du modèle

- La variable expliquée : la prédiction du risque du défaut des PME
- Les variables explicatives :
  - Age de la société ;

- Rotation des Stocks ;
- Rotation des créances Clients ;
- Rotation des actifs (Asset Turnover);
- Log Total Bilan ;
- Levier Total.

Contenu des ratios corrélés, nous avons essayé plusieurs scénari sous SPSS en éliminant les redondances. Nous avons retenu dans notre modèle de prédiction représentant le meilleur pouvoir explicatif. Le tableau ci-dessous qui explique chaque variable explicative retenue :

Tableau 03 : Variables explicatives retenues

Variables explicatives	Catégories	Explications/ Normes
Age de la société	Taille	Mesure l'âge de l'entreprise dans son secteur d'activité, plus l'âge est importante plus l'entreprise est plus exposée à faire défaut. (Bonfim[175], 2009, a conclu à une forte corrélation entre l'âge des entreprises et leur probabilité à faire défaut)
Rotation des Stocks	Liquidité	Mesure la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à court terme, à l'aide d'une politique commerciale dynamique associée à une gestion des stocks efficace. Il n'existe pas de norme universelle. Plus la durée de rotation des stocks est courte, plus les frais associé sont maîtrisé.
Rotation des Créances Clients	Liquidité	Le délai moyen de paiement accordé par l'entreprise à ses clients est fixé à l'avance en fonction de la politique interne de l'entreprise. Pour une bonne gestion du fonds de roulement, la norme est que la rotation des créances devrait être supérieure à celles des fournisseurs.
Rotation des actifs (Asset Turnover)	Activité	Mesure la « productivité » des actifs en termes de Dhs de chiffre d'affaires généré par Dh d'actifs immobilisés et circulant
Log Total Bilan	Taille	Mesuré par le logarithme du total bilan, contrôle l'effet de la taille sur le risque et le niveau du capital et la rentabilité
Levier Total (Introduit par Bâle III)	Solvabilité	Un niveau de levier important reflète une situation de fragilité financière. C'est le rapport entre le total des actifs et les fonds propres. Plus l'actif est important par rapport à l'avoir du propriétaire, plus le niveau d'endettement est important. Bien que l'endettement peut augmenter le rendement sur l'avoir, mais risque en conséquence d'augmenter le risque de faillite. L'objectif de ce ratio est de lutter contre le risque systémique selon le Comité à Bâle[176], en améliorant le niveau de fonds propres individuel et globale. Ce ratio instauré depuis longtemps aux Etats Unis récemment imposé en Europe suite à l'insistance des agences américaines de supervision.

Source : Auteur

Modélisation du risque de défaut des PME marocaines : Implémentation de la méthode de Régression Logistique sous SPSS

Sélection des variables explicatives

L'objectif de ce travail consiste à déterminer les ratios les plus significatifs pour examiner la santé de chaque client de la banque. En d'autres termes, nous allons essayer d'analyser les ratios le plus

[175] Bonfim, D., (2009), «Credit Risk Drivers: Evaluating the Contribution of Firm Level Information and Macroeconomic Dynamics», Journal of Banking and Finance, Vol. 33, No. 2.
[176] Basel Committee on Banking Supervision BCBS, (Décembre 2009): « Strengthening the Resilience of the Banking Sector »,cbc.

discriminants dans la prédiction du risque du défaut de notre échantillon constitué de Petite et moyenne entreprise et Grande entreprise.

Pour la construction de notre modèle de notation des entreprises, nous nous sommes appliqués à respecter les étapes suivantes :

- Dans la construction de notre modèle, nous avons effectué un échantillonage aléatoire simple sans remise, tiré 420 observations de l'échantillon global et scindé notre échantillon globale en deux : un échantillon de modélisation et un échantillon de validation.
- Notre échantillon de modélisation est suffisament important pour qu'il soit représentatif de la population globale. Le reste est réservé aux tests de validation du modèle.
- La méthode adoptée pour la construction de notre modèle de prédiction est celle de régression logistique binaire. Elle permet de tester un modèle de régression avec un variable dichotomique (0,1) dans notre modèle la « probabilité de défaut » (variable prédite) et des variables indépendantes (prédicteurs) soient continues ou qualitatives.
- Nous avons utilisé une méthode progressive, en particulier la méthode descendente pas à pas. Dans la méthode descendante, SPSS introduit dans le modèle initial toutes les variables pas à pas et retire progressivement les variables les moins significatives jusqu'à sélectioner uniquement celles qui contribuent à l'amélioration du modèle de prédiction. Contrairement à la méthode ascendante, qui introduit la variable avec le score le plus élévé avec une séléction étape par étape pour ne garder aucune variable avec une statistique score significative (inféreur 0,05) en plus des tests d'entrée basés sur la signification de la statistique du score[177].
- Après plusieurs itérations par la méthode de régression logistique sur SPSS, le modèle de prédiction de défaut a retenu 6 ratios financiers en plus d'une constante. La méthode utilisée dans la construction de modèle économitrique est la méthode descendante pas à pas avec le test de Wald,
- Nous avons veillé au respect de la règle de décision suivante :
    - Si P (ou Sig) est inférieur à 0.05, alors on conclut que la différence entre les moyennes est statistiquement significative ;
    - Si P (ou Sig) est supérieur à 0.05, alors la différence observée entre les moyennes n'est pas statistiquement significative.
- Pour pourvoir évaluer le pouvoir discriminant de notre modèle d'estimation, nous avons adopté la mèthode la plus utilisée dans les travaux de recherche, la courbe de caractèristique d'éfficacité appelé ROC (Cumulative Accuracy Pofiles)[178].

<u>Evaluation de l'ajustement des coefficients estimés</u>

Cette étape a pour objet d'évaluer la signification statistique des coefficients des variables indépendantes retenues, en vue de s'assurer que chacune des variables estimés contribue à mieux prédire P(y) par rapport à un modèle qui les intégrées pas. L'analyse de la statistique de Wald, illustre la différence dans le modèle avant et après l'intégration de la dernière variable. Selon le tableau ci-dessous, le sens des coefficients reflètent le sens de la relation. On remarque que la relation est positive pour les variables stocks en jours chiffre d'affaires, créances clients en jours chiffre d'affaires et levier total, soit que l'augmentation de la variation des stocks, des créances clients et du levier total prédisent la défaillance de l'entreprise. En revanche, la relation est négative pour la variable âge de la société, l'asset turnover et le total bilan. Ceci signifie que meilleurs sont l'expérience de l'entrepreneur, le niveau d'endettement et la rotation des actifs, moins il fait défaut.

[177] ftp://public.dhe.ibm.com/software/analytics/spss/documentation/statistics/22.0/fr/client/Manuals/IBM_SPSS_Regression.pdf

[178] Ricco Rakotomalala, « Receiving operating characteristics : une autre manière d'évaluer un modèle de prédiction », tutoriels Tanagra.

On constate qu'à l'étape finale, l'ensemble des coefficients sont significatifs. Ainsi, on conclut que chacune de ces variables indépendantes contribue à l'amélioration du modèle.

Tableau 04 : Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 4a	Agesociété	-,031	,017	3,377	1	,066*	,970
	StocksenJourCA	,005	,002	9,731	1	,002	1,005
	CréancesCltsenJoursCA	,007	,002	12,447	1	,000	1,007
	Rotation d'actifs (assetturnover)	-,857	,274	9,743	1	,002	,425
	LogTotalbilan	-5,125	,682	56,507	1	,000	,006
	Leviertotal	,158	,060	6,867	1	,009	1,171
	Constante	35,343	4,867	52,738	1	,000	2234642772566680,000
a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : Agesociété, StocksenJourCA, CréancesCltsenJoursCA, Quickratio, rotation d'actifs, Interestcoverageratio, Cashratio, LogTotalbilan, Leviertotal.							

*cette variable est significative au seuil de 90%.

Source : Auteur

Le tableau des variables hors de l'équation illustre pour chaque étape de 1 à 3 SPSS introduit la variable ayant le score le plus élevé. Donc, on constate comme pour le modèle initial, que la ligne statistique globale est significative pour les trois étapes.

Tableau 05 : Variables hors de l'équation

			Score	ddl	Sig.
Etape 2[a]	Variables	Cashratio	,718	1	,397
	Statistiques globales		,718	1	,397
Etape 3[b]	Variables	Interestcoverageratio	1,093	1	,296
		Cashratio	,874	1	,350
	Statistiques globales		1,794	2	,408
Etape 4[c]	Variables	Quickratio	1,258	1	,262
		Interestcoverageratio	,895	1	,344
		Cashratio	1,300	1	,254
	Statistiques globales		2,796	3	,424

Source : Auteur

a. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 2 : Cashratio.
b. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 3 : Interestcoverageratio.
c. Variable(s) supprimée(s) à l'étape 4 : Quickratio.

Nous avons retenus le modèle suivant :

Z-Score = -0.031***Age** +0.005***Rotation des Stocks**+0.007***Rotation des Créances Clients**-0.857***Rotation d'actifs**-5.125***Log Total Bilan**+0.158***Levier Total**+35.343

Evaluation de la justesse de l'ajustement du modèle final

A partir de l'équation finale, nous pouvons évaluer si le modèle arrive à bien classer les entreprises dans leur groupe d'appartenance. A titre de rappel, le hasard a permis de classer correctement 75,4% des entreprises. Ainsi, nous constatons le pourcentage correct de classification.

Tableau 06 : Tableau de classement

Observations			Prévisions		
			Code DEF		Pourcentage correct
			Sain	Def	
Etape 4	Code DEF	Sain	268	15	94,7
		Def	29	62	68,1
	Pourcentage global				88,2

Source : Auteur

Nous constatons que le pourcentage global de classification baisse minimalement de 88,8% dans la première étape à 88,0% pour l'étape 3, puis remonte à 88,2% à l'étape 4. Dans cette dernière étape, 94,7% des entreprises saines sont classées correctement, mais que seulement 68,1 % des entreprises en défaut le sont. Par rapport aux résultats précédents, l'amélioration des résultats est significative et notre modèle est satisfaisant.

Validation du modèle : Evaluation du pouvoir discriminant du modèle

Validation de la qualité du modèle

Après avoir obtenu les coefficients des différents ratios retenus dans notre modèle, on valide le modèle en réalisant les étapes suivantes sur la base des données restantes après la modélisation.

Nous avons validé cette équation sur un échantillon de validation de 744 observations. Dans le cadre de la validation de notre modèle nous avons obtenu un taux d'erreur de 7%. Le modèle est prédictif à 93%.

Nous appliquons le modèle retenu sur la base de l'échantillon de validation, nous effectuons les mêmes étapes poursuivies dans le traitement de l'échantillon de modélisation :

- Calcul du score : $\gamma = \sum_{i=0}^{J} \alpha Xi$
- Calcul de la probabilité de défaut : $\pi = \frac{EXP(Y)}{(1+\mathrm{Exp}(Y)}$

On prévoit l'état de défaut grâce à la condition : π>0,5 Soit Def =1

On calcule de la matrice de confusion à partir des données de de validation :

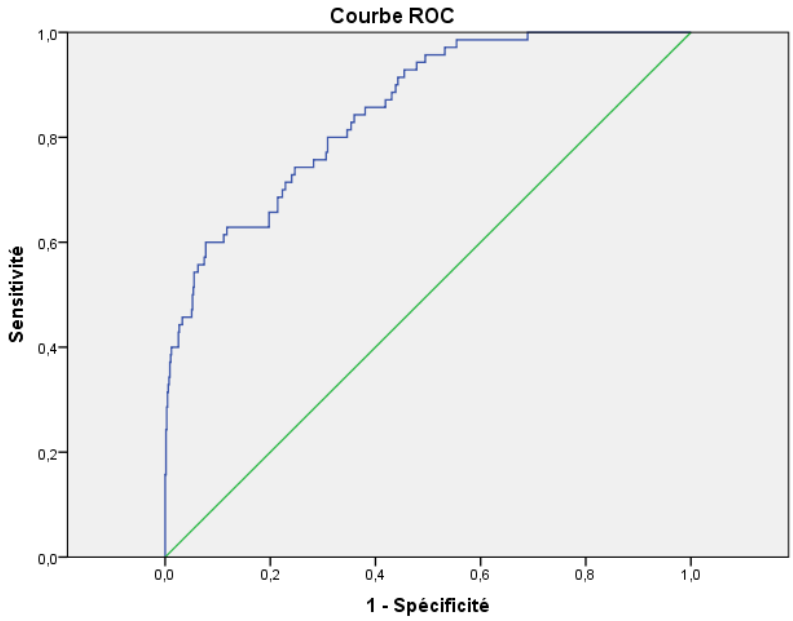
Tableau 7 : Matrice de confusion

Matrice de confusion	estimation
Correct	**93%**
Incorrect	**7%**
Total	**100%**

Source : Auteur

On construit la courbe de ROC :

ROC obtenue à partir des données de validation



Zone sous la courbe
Variable(s) de résultats tests:Y
Zone
0,852

Source : Auteur

A partir de ces indicateurs, on peut valider le modèle puisque le taux d'erreur est faible et l'aire sous la courbe de ROC, AUC = 0,852 est excellent (voir ref, tableau Efficacité du modèle selon la valeur AUC).

Interprétations des résultats

Il existe une propriété particulièrement intéressante propre au modèle logit, qui facilite en particulier l'interprétation des paramètres β associés aux variables explicatives Xi. Les valeurs numériques des estimations n'ont pas d'interprétation directe, en raison du problème de la normalisation de la variance résiduelle [179]. Ainsi, il faut retenir que la seule information directe réellement utilisable est le signe des paramètres, indiquant si la variable associée influence à la hausse ou la baisse, la probabilité de défaut. Toutefois, on peut en outre calculer les effets marginaux : les effets marginaux mesurent la sensibilité de la probabilité de l'événement Yi = 1 par rapport à des variations dans les variables explicatives Xi. Et c'est précisément dans ce contexte, que l'utilisation d'un modèle logit peut faciliter l'analyse de ces effets marginaux.

Les variables dont le coefficient estimé est positif influent positivement sur la probabilité d'être en défaut, alors que les coefficients négatifs indiquent que les variables auxquelles ils se rapportent affectent négativement cette probabilité.

A présent, nous allons nous intéresser à l'Odd Ratio (OR) pour mesurer l'association des variables à la probabilité d'avoir une précarité monétaire. Dans le cas du modèle logistique,

[179] Thomas ALBAN, (2000), « économétrie des variables qualitatives », Manuel et exercices corrigés, Edition DUNOD. P 65.

l'exponentielle du coefficient d'une variable explicative s'interprète comme son OR[180]. Lors de l'estimation, les OR sont donnés par la dernière colonne du tableau.

En effet, nous constatons à partir des tests effectués que la plupart des variables explicatives ont un pouvoir prédictif significatif et le signe attendu.

- L'Age a un effet négatif sur la prédiction du défaut. Les PME ayant suffisamment d'historique, accèdent facilement aux financements en raison de leur faible profil de risque. D'ailleurs, le statut PME n'est qu'un stade du cycle de vie de l'entreprise. L'existence de relation négative entre l'age et la prédiction de défaut, signifie qu'une PME mûre a de faible chance de tomber en défaut.
- La Rotation des stocks et la probabilité de défaut sont liées positivement.Une faible rotation des stocks est souvent associée à des diffcultés d'écoulement de marchandises et à une mauvaise planification, ce qui implique des problémes de liquidité et une agravation du fonds de roulement mal percue généralement par les banques.
- La Rotation des créances clients a un effet positif sur la probabilité de défaut, ce qui suggère que plus la durée moyenne de crédit accordée par l'entreprise à ses clients est longue moins la société est liquide.
- La Rotation d'actifs (asset Turnover) est corrélé négativement à la probabilté de défaut, la rotation d'actif met en lumière la capacité de l'entreprise à générer du chiffre d'affaires pour chaque dirham investi.
- Le Log Total Bilan a un effet négatif sur la probabilité de tomber en défaut. Le lien entre la taille de l'entreprise et son risque est croissant pour les PME, mais décroissant au dela d'une certaine taille. Plus l'entreprise est grande moins elle est risqué. Les deux économistes Bun et Redwood (2003) ont démontré que les entreprises de petite taille ont une forte probabilité de défaut.
- Le levier Total est corrélé positivement à la prévision du risque de défaut. Un niveau de levier est une source de fragilité financière pour l'entreprise. En d'autres termes, l'état de l'entreprise en question est insoutenable sur le moyen long terme et devrait impérativement lever des fonds pour honorer ses emplois. Cette variable revêt une importance cruciale, l'augmentation de la proportion des actifs de l'entreprise par rapport à ses fonds propres augmente la probabilité de la firme à faire défaut et en l'occurence expose la banque au risque.

Construction des échelles de notation

Sur la base de l'équation du modèle de prédiction de défaut construite sous SPSS, nous avons construit une grille de notation sur la base des scores des entreprises. La technique de définition des échelles de notation peut être décrite ainsi :

- ***Définition du paramètre clé pour la classification :*** nous avons retenu le Z-Score qui a été calculé pour chaque entreprise selon le modèle Logit. Ce paramètre a été adopté en raison de la possibilité d'en déduire les probabilités d'une part et de sa distribution continue qui lui permet de servir de base pour la définition des classes d'autre part ;
- ***Calcul de la probabilité de défaut[181] pour chaque entreprise :*** en partant des Z-scores de notre modèle et selon l'équation suivante : $\pi = \frac{EXP(Y)}{(1+\mathrm{Exp}(Y)}$.
- ***Caclul du taux de défaut pour la validation du modèle*** : la principale problématique rencontrée à cette étape était la règle de décision pour considérer une entreprise comme en situation de défaut car l'application de la circulaire de BAM allait tout simplement se traduire par un taux de défaut trop élevé incluant une bonne partie des entreprises qui ne sont par forcément en cessation définitive de paiement. Partant des statistiques des

[180] Odd=P / (1-P) Exemple : Un Odd de 4, veut dire que la réalisation de l'événement est 4 fois supérieure à sa non réalisation.

[181] La probabilité de défaut est le pourcentage qui signifie la probabilité de perte sur les créances au cours d'une période donné.

agences de rating, nous avons retenu comme seuil de classification le taux de défaut observé par les principales agences de notation internationales pour les classes « Default », soit 77% environ ;

- ***Définition du nombre cible de classes :*** cette définition s'est basée essentiellement sur les pratiques des grandes banques marocaines [182] et des agences de notation internationales[183]. L'analyse de ces pratiques a démontré que les systèmes de notation adoptent un nombre impair de classes avec un minimum de sept classes en fonction de la qualité et la quantité des données disponibles. Partant de ces constats, nous avons testé plusieurs configurations avant de retenir un système basé sur sept classes. Les principaux critères utilisés pour évaluer les configurations et arrêter la grille finale étaient les suivants : distribution normale avec une concentration des observations autour des classes médianes, différence significative entre les classes en termes de profil de risques et enfin probabilités et taux de défaut moyens croissants (cf. profil de défaut et distribution de l'échantillon dans le graphique ci-dessous) ;
- ***Affectation des entreprises aux classes appropriées :*** afin de mieux traiter cette étape, un découpage initial en un nombre plus élevé de classes avant de procéder à des regroupements des classes jugées redondantes en termes d'apports en information tout en surveillant la distribution normale (peu d'observations dans les toutes premières et dernières classes avec une augmentation graduelle du nombre d'observations par classe jusqu'à la classe médiane, suivie d'une baisse graduelle). Sur cette base, les intervalles de Z-score ont été retenus pour définir le rattachement des observations à leurs classes respectives;
- ***Application de la grille de notation sur l'échantillon***.

La matrice de notation de notre échantillon se présente comme suit :

Tableau 8 : Matrice de notation

Note	Borne inf Z-score	Borne sup Z-score	% de l'échantillon	Taux défaut observé
A	-	-10	4%	0%
B	-10	-7	10%	0,4%
C	-7	-4	20%	1,5%
D	-4	-1,5	35%	10%
E	-1,5	0	19%	14%
F	0	0,8	8%	28%
G	0,8	-	5%	54%

Source : Auteur

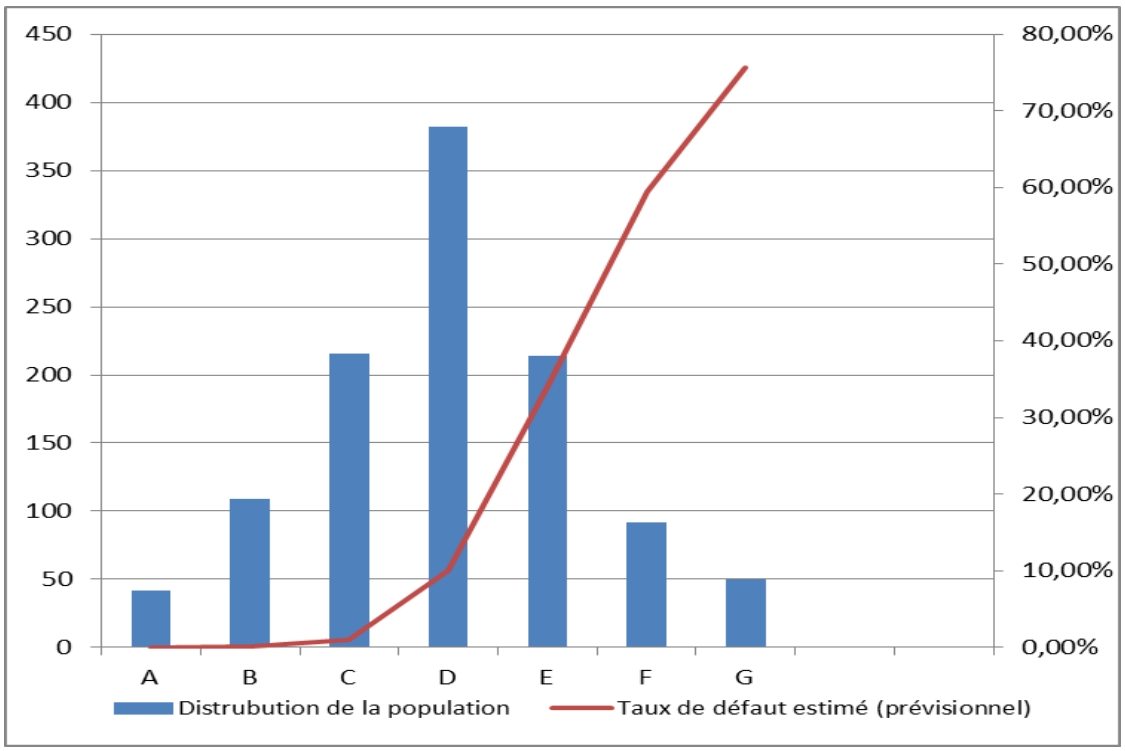
La répartition de notre échantillon suit une distribution normale appelée aussi gaussienne. Cette loi est l'une des lois de probabilités les mieux adaptée pour modéliser le risque de défaut provenant de plusieurs évènement aléatoires. La loi normale a une moyenne nulle et un écart-type unitaire. La présentation graphique de nos observations suit une distribution normale avec une concentration des observations autour des classes médianes et un lissage de peu d'observations entre le début et la fin et à taux de défaut moyens croissants.

[182] Les banques interrogées sont principalement la Banque Centrale Populaire, Attijariwafa Bank, BMCE Bank of Africa, BMCI.

[183] Nous nous sommes basés sur les échelles de notations internationales adoptées par « The Big Three » (« Les trois grandes »), dans la construction des grilles de rating des entreprises. Ces agences qui réalisent 94 % du chiffre d'affaires de la profession: Moody's et Standard & Poor's détiennent, chacune, 40 % du marché, et Fitch Ratings 14 %.

Le graphique ci-dessous illustre le profil de défaut et la distribution de l'échantillon.

Figure 1 : Distribution du profil de défaut



Source : Auteur

Conclusion

Notre recherche a porté tout d'abord sur l'analyse des techniques de scoring comme outils d'aide à la décision pour les besoins d'octroi de crédit et le pricing du risque. Ces techniques permettent à postériori une classification du risque du portefeuille des crédits octroyés et une budgétisation des fonds propres. Malgré les limites des techniques du credit scoring, nous concluons que la plupart des auteurs s'accordent sur l'importance de la méthodologie et la capacité prédictive d'un modèle de credit scoring pour la prédiction de défaut de crédit des entreprises dans le cadre des approches de notations internes (IRB) des accords bâlois.

De plus, ces méthodes permettent de répondre à plusieurs questions clés qui se posent dans le cadre du processus de modélisation du risque de crédit notamment : quelle est la meilleure méthode d'évaluation des clients ? Quelles sont les variables pertinentes à intégrer dans le modèle ? Quel est le type d'information qui améliore et facilite le processus de prise de décision ? Quelle est la meilleure mesure pour prédire le comportement du client (sain ou défaut).

Pour répondre à notre problématique, nous avons construit un modèle de prédiction de risque de défaillance des PME marocaines avec la méthode de la régression logistique (Logit). Ainsi, il ressort de la construction de notre modèle de prédiction de la défaillance, que les PME marocaines défaillantes se caractérisent par de faibles rotations des stocks, qui implique des problèmes de liquidité et aggravation du fonds de roulement mal perçue généralement par les banques, une rotation des créances clients longue, une causalité négative avec la rotation de l'actif net (asset Turnover) qui met en lumière la capacité de l'entreprises à générer du chiffre d'affaires pour chaque dirham investi, un total bilan faible et enfin, une forte part de la dette sur le moyen et long terme (MLT) par rapport aux fonds propres qui augmente la probabilité de la firme à faire défaut et en l'occurrence expose la banque au risque de contrepartie.

Enfin, les résultats obtenus sont satisfaisants, puisque le taux de bons classement est de 88,2% et l'air sous la courbe de ROC à partir des données de modélisation est élevé soit un AUC =0,915. Ces résultats obtenus sur un horizon de deux ans, sont satisfaisant par rapport à ceux qui

découlent des études comparables réalisées dans ce domaine. A ce titre, le choix de la méthode de régression logistique dans le cadre de notre travail de recherche se justifie au regard des autres méthodes par la nature de la problématique, la nature des données et enfin, la nature de la variable d'intérêt « Probabilité de défaut » qui est une variable qualitative binaire, d'une part, et d'autre part, par rapport aux taux de bons classements qu'offre cette méthode au regard des autres modèles probabilistes et techniques intelligentes.

En définitive, à travers cette recherche empirique, nous constatons qu'il n'existe pas de modèle de crédit scoring optimal, ni de procédure qui précise le nombre des variables significatives à retenir, l'échelle de classification et le seuil de rejet optimal, la taille de l'échantillon et la technique efficace de validation du modèle de credit scoring, qui différent d'une banque à une autre et d'un domaine à un autre. Après des recherches approfondies, certains chercheurs tels Al Amari (2002)[184] ont abouti aux mêmes conclusions. Il semble justifié de conclure qu'un bon modèle de scoring doit refléter la culture de l'institution financière en matière de politique de crédit et de risque.

Bilbiographie

Adizes L. (1991), « Les cycles de vie de l'entreprise », Les Editions d'Organisation.

Al Amari, A. (2002). "The credit evaluation process and the role of credit scoring: A case study of Qatar". Ph.D. Thesis, University College Dublin.

Altman E.I.(2002). « Corporate distress prediction models in a turbulent economic and Basel II environment", Document de travail.

Anderson, R. (2007). "The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation". New York: Oxford University Press.

Atiya, A. F. (2001). "Bankruptcy prediction for credit risk using neural networks: a survey and new results". IEEE Transactions on Neural Networks 12 (4): 929-935.

Baesens, B., Gestel, T. V., Viaene, S., Stepanova, M., Suykens, J., Vanthienen, J. (2003). "Benchmarking State-of-the-Art Classification Algorithms for Credit Scoring". Journal of the Operational Research Society 54 (6):627-635

Bailey, M. (2001). "Credit scoring: the principles and practicalities". Kingswood, Bristol: White Box Publishing.

Bailey, M. (2004). "Consumer credit quality: underwriting, scoring" fraud prevention and collections. Kingswood, Bristol: White Box Publishing.

Bailey, M. (2004). "Consumer credit quality: underwriting, scoring", fraud prevention and collections. Kingswood, Bristol: White Box Publishing.

Bensic, M., Sarlija, N., Zekic-Susac, M. (2005). "Modelling small-business credit scoring by using logistic regression, neural networks and decision trees". Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management 13(3): 133-150.

Casta J.F, Zerbib J.P. (1979), Prévoir la défaillance des entreprises ?, Revue française de comptabilité, 97, 506 - 526.

Casta J.F, Zerbib J.P. Prévoir la défaillance des entreprises ?, Revue française de comptabilité, 97, 506, 1979.

Chandler, G. G., Coffman, J. Y. (1979). "A comparative analysis of empirical vs. judgemental credit evaluation". The Journal of Retail Banking 1 (2): 15-26.

Cramer, J. S. (2004). "Scoring bank loans that may go wrong: A case study". Statistica Neerlandica, 58 (3): 365-380.

[184] Al Amari, A. (2002). "The credit evaluation process and the role of credit scoring: A case study of Qatar". Ph.D. Thesis, University College Dublin.

Cristophe, H,(2003), « Econométrie des Variables Qualitatives », Université d'Orléans.

Emel, A., Oral, M., Reisman, A., Yolalan, R. (2003). "A credit scoring approach for the commercial banking sector". Socio-Economic Planning Sciences 37 (2): 103-123.

Etemadi, H., Rostamy, A., Dehkordi, H. (2009). "A genetic programming model for bankruptcy prediction: Empirical evidence from Iran", Expert Systems with Applications 36 (2/2): 3199-3207.

Hand, D. J., Henley, W. E. (1997) "Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: A Review". Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society) 160 (3): 523-541.

Leahy, M., S. Schich, G. Wehinger, F. Pelgrin et T. Thorgeirsson. « Contributions of Financial Systems to Growth in OECD countries », Document de travail du Département des affaires économiques, n° 280, 2001,

Luoma, M et Laitinen, E.K. « Survival analysis as a tool for company failure prediction", Omega International Journal of Management Science, Vol. 19, n°6, 1991, pp.673-678.

Malécot, J-F. « les défaillances : Un essai d'explication », Revue Française de Gestion, 1981, pp. 10-19.

Rapports de recherches et publications gouvernementales :

Bank Al Maghreb, (2008), « Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédits », Exercice 2008, P-4.

Bank Al Maghreb, (2008), Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédits, P-4.

Bank Al Maghreb, (2010), Circulaire du gouverneur de Bank Al-Maghrib n°2/G/10 relative aux informations que les établissements de crédit doivent communiquer à Bank Al-Maghrib pour le bon fonctionnement du Service de centralisation des risques et du Service central des incidents de paiement sur chèques.

Bank Al Maghreb, (2012), Rapport Annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit.

Bank Al Maghreb, (2012), Rapport Annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit.

Bank Al Maghrib, (2004), Rapport Annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit.

Résumé

Les PME constituent une composante considérable de l'économie mondiale. Cependant, leur problème d'accès au financement appelle l'étude des critères susceptibles d'agir sur l'octroi de crédit bancaire, une source dont ces entreprises dépendent fortement. Malgré leur rôle vital dans l'économie, cette catégorie rencontre des difficultés pour accéder au financement bancaire. La problématique de la prédiction de la défaillance des entreprises a fait l'objet de nombreux travaux dans la littérature comptable et financière qui se sont intéressés en particulier aux difficultés dont l'entreprise est responsable. Malgré le peu de travaux de recherche portant sur la PME, la prédiction du phénomène de la défaillance a suscité davantage l'intérêt des banques aux termes des nouveaux accords de Bâle II qui les obligent à développer des systèmes de notation interne pour le rating de leurs contreparties. Aujourd'hui, le paysage bancaire connaît une évolution profonde des dispositifs réglementaires qui entrainera certainement des répercussions sur les relations banques -entreprises. Dans ce cadre, ce papier a pour objet de proposer un modèle économétrique de prédiction du risque de défaut composé de ratios quantitatifs et qualitatifs, pour les entreprises marocaines en l'occurrence les PME en fonction de leur probabilité de défaut pour des fins de tarification.

Ont contribué à ce numéro

Dante ALPI
Dante Alpi est diplômé en Médecine et Chirurgie avec mention à l'Université de Pérouse. Il a obtenu son Diplôme de spécialisation en Médecine Générale auprès de la Région Ombrie, le Diplôme d'échographie clinique auprès de la Société Italienne d'Ultrasonologie en Médecine et Biologie (SIUMB) et le Diplôme en Endocrinologie Clinique à la Faculté de Médecine de Rome et de la Région du Latium (SMORRL). Il travaille actuellement comme Médecin Généraliste pour les Services de Santé Nationaux auprès del' USL Umbria 2 de Terni. Il exerce en profession libérale dans le domaine du Diagnostic Echographique et Ecocolordoppler. Depuis 2015 il est conseillé pour le cours de formation en médecine générale et examinateur pédagogique pour les stages de diplômés en Médecine et Chirurgie pour l'habilitation à l'exercice de la profession. Depuis 2012, il est membre de l'Association Laboratorio Athena et depuis 2013 de l'Association Réseau PGV (Réseau des Pays du Groupe de Vysedgrad).

Ewa BOGALSKA-MARTIN
Diplômée de l'université A. Mickiewicz de Poznan, docteur es-lettres, Ewa Bogalska-Martin a enseigné la sociologie, entre 1977 et 1989, à l'université silésienne de Katowice en Pologne. Depuis 1989, elle poursuit son activité de sociologue en France, à l'université de Grenoble II Pierre Mendès France en qualité de maître de conférences puis de professeur à l'Université Grenoble Alpes. Membre du GREG, responsable des échanges avec les pays de l'Est, elle a été, de 1992 à 2007, responsable de rédaction des *Cahiers franco-polonais*. Depuis 2009, elle est Rédactrice de la Revue *Mangement & Gouvernance. Entreprises-Territoires-Sociétés*. Auteur d'une centaine de publications en français, anglais et polonais. Coauteur de nombreux livres parus en Pologne et en France, E. Bogalska-Martin est fréquemment sollicitée comme conseil par des organisations françaises et polonaises. Depuis septembre 2009, elle est chercheur au Laboratoire PACTE CNRS.

Elisabetta CALVO
Elisabetta CALVO est titulaire d'une maîtrise en Économie et en Gestion d'entreprises, diplômée avec mention à l'Université de Pérouse. Elle est inscrite comme Evaluateur et Expert technique sur la liste pour l'Accréditation Institutionnelle des établissements médicosociaux et sanitaires de la Région Ombrie. Elle est membre fondatrice et membre du conseil d'administration d'une entreprise coopérative. Elle est responsable du processus de gestion de qualité/accréditation pour l'école de formation d'une entreprise de mode italienne dans le secteur des biens de luxe. Elle est conseillère dans le secteur des systèmes de gestion de la qualité ISO. Elle a occupé le rôle d'administrateur dans certaines sociétés coopératives, de responsable du Contrôle de Gestion et des Systèmes de Gestion de la Qualité ISO et SA 8000. Elle a été inscrite au registre national des promoteurs financiers. Elle a collaboré à la conception d'appels d'offres européens, nationaux et régionaux. Elle a de l'expérience en tant que professeur pour les cours de formation. Depuis 2012, elle est membre de l'Association Laboratorio Athena et depuis 2013 de l'Association Réseau PGV (Réseau des Pays du Groupe de Vysedgrad

Thierry COME
Thierry CÔME est maître de conférences en Sciences de Gestion, habilité à diriger des recherches à l'Université de Reims Champagne-Ardenne où il a exercé les fonctions de Directeur du Service des sports, de directeur du Service d'orientation et d'insertion professionnelle, de correspondant Erasmus et de Vice-Président Relations Internationales et dans laquelle il a dirigé de 2008 à 2012 le Master « Etudes Européennes et Internationales ». Officier des Palmes Académiques, il est vice-président de la CP-CNU (Commission Permanente du Conseil National des Universités) et Membre du CNESER disciplinaire (juridiction d'appel des sections disciplinaires des universités). Directeur de 10 thèses soutenues, auteur de 14 articles dans des revues reconnues, de 5 ouvrages, de 25 chapitres, directeur de 6 ouvrages collectifs, ses recherches portent sur le management public et plus spécifiquement sur la gouvernance des universités.

Paweł FOLFAS

Paweł Folfas is an Assistant Professor in Institute of International Economics at Warsaw School of Economics. His interests are focused on international trade (especially trade in value-added), economic integration, transnational corporations, transfer pricing and game theory. He specializes in studies concerning application of quantitative methods for scrutinizing different areas of international economics. He is also a lecturer at Warsaw School of Economics – courses in international economics, microeconomics, managerial economics and game theory.

Joanna GARLINSKA-BIELAWSKA

Joanna Garlińska-Bielawska is an Assistant Professor in the Department of International Economics at Cracow University of Economics. Her research interests are focused on the economics of international integration (especially between less-developed countries), economic problems of developing countries, regionalization in Africa. She is also a lecturer at Cracow University of Economics – courses in international economics, economics of European integration, regionalization in the world economy. Joanna Garlińska-Bielawska is a member of international research group: Le réseau universitaire des Pays du Grupe du Vysegrad (PGV) and Economic Society of Thessaloniki.

Selma HAJ KHLIFA

Selma Haj Khlifa est docteur en sciences de Gestion à l'Institut Supérieur de Commerce et Administration des Entreprises - Groupe ISCAE -. Certifiée Islamic Banker par le CIBAFI. Elle s'intéresse à l'analyse de l'efficacité de la nouvelle réglementation prudentielle de la gestion des risques sur la performance et la stabilité des banques africaines et leur impact sur la croissance économique. Parmi ses récentes publication on trouve "Predicting default risk in developing economies : Evidence from Morocco" dans Journal of WEI Business and Economics et une participation à la Conférence WEI International Academic Conference on Business and Economics organisée à Harvard University à Boston, USA, (Juillet 2017).

Jozef HOREHÁJ

Jozef Horeháj is an associate professor of economics at the Faculty of Economics, Matej Bel University, Banská Bystrica. His research and teaching focuses mainly on international economic relations, European integration, economic theories and economic education. He was involved in TEMPUS, EQUAL, VEGA, VTS projects and leading VEGA and KEGA projects. He has published numerous books, text books, scientific and expert papers with economic focus

Zaneta LACOVA

Žaneta Lacová is an assistant professor at the Faculty of Economics, Matej Bel University, Banská Bystrica in Slovakia. She received her PhD. in Economics at the Faculty of Law, Economics and Management, Université de Nancy 2 in France. Her research specialises in economic policy and European integration issues and their consequences on decision-making processes of companies and households. She is an co-author of several macroeconomics textbooks in Slovak, French and English. She is a member of academic societes including: Réseau des Pays du Groupe de Visegrad (PGV), International Network for Economic Research (INFER), Economic Education Network (EEN). She regularly participates in international scientific conferences in European countries

Claude MARTIN

Claude Martin est Professeur émérite. Il a été vice-président de l'Université Pierre Mendès France de Grenoble. Directeur fondateur du Groupe de Recherche et d'Etude en Gestion (GREG), il est président du Réseau PGV. Il est auteur ou coauteur de plus de 150 publications en marketing, organisation, et management. Directeur des *Cahiers Franco-Polonais de recherche en gestion*, coordinateur de plusieurs programmes d'action internationale en Pologne et Slovaquie, il développe, depuis 1990, des recherches sur l'entreprise dans les pays du groupe de Vysegrad et, plus récemment, sur les dynamiques socio-économiques européennes. Invité dans plusieurs universités européennes, Claude Martin a été élu en 1992, Membre d'Honneur de l'Académie Polonaise des Sciences. En 1999, il a reçu la Médaille de l'Education nationale Polonaise. Il est

co-fondateur, depuis 2009, de la nouvelle revue scientifique du réseau PGV *Management & Gouvernance. Entreprises-Territoires-Sociétés* et membre du comité éditorial de plusieurs revues européennes. En France, il fait partie du comité international de lecture de la Revue des Sciences de Gestion - Direction et Gestion. En 2010, l'Université Economique de Bratislava lui a décerné le grade scientifique de Docteur Honoris Causa. En 2014, l'Université de l'Ouest de Timisoara lui a accordé la même distinction.

Ghislaine PELLAT

Ghislaine Pellat, docteur en gestion et diplômée de psychologie, est spécialiste de la vente et de la négociation commerciale. Enseignante chercheure, la thématique commerciale anime ses publications au sein du laboratoire CERAG de Grenoble. Elle a notamment étudié le rôle des émotions dans des approches commerciales multicanaux, les rôles réciproques du lieu de vente et du vendeur dans la relation aux clients, le rôle du commercial dans la fidélisation de la clientèle. Membre du réseau PGV (Pays du Groupe de Vysegrad), elle étudie les problématiques commerciales au sein de l'Europe, en focalisant particulièrement son intérêt sur l'innovation et l'interférence avec le type d'organisation que sont les entreprises (internationalisation et orientation client, crowdsourcing et innovation à visée internationale, normalisation et approche commerciale).

Catherine PEYROUX

Catherine Peyroux est Maître de Conférences en gestion à l'Université Paul Valéry, Montpellier 3 et chercheur dans l'équipe MRM-Entrepreneuriat et au Labex Entreprendre, Université de Montpellier. Ses travaux de recherche actuels concernent l'accompagnement à la création d'entreprises innovantes et l'entrepreneuriat ainsi que les processus d'internationalisation des petites entreprises. Elle dirige le Master 2 Management International des Territoires et des PME et le Département AES à l'Université Paul Valéry, Montpellier 3 ainsi que le Pôle Etudiant pour l'Innovation, le Transfert et l' Entrepreneuriat (PEPITE) du Languedoc Roussillon au sein de la COMUE LR Universités.

Xavier RICHET

Xavier Richet est professeur d'économie émérite à l'Université de la Sorbonne nouvelle à Paris et chaire Jean Monnet ad personam de l'Union européenne. Il est co-animateur du Séminaire BRIC à l'Ecole des Hautes études en sciences sociales/Fondation Maison des sciences de l'Homme, Paris. Il est professeur invité à l'université de Commerce international et d'économie de Pékin (UIBE). Au cours de ces dernières années il a participé à plusieurs projets de recherche sur l'internationalisation des firmes en provenance des économies émergentes (Chine, Inde), sur l'intégration des économies du sud est européen à l'Union européenne et sur le rôle des investissements directs étrangers. Il s'intéresse aux stratégies des pays du Maghreb et à leur mode d'insertion dans la mondialisation, notamment le cas du Maroc. Il participe aux travaux de l'Université ouverte de Dakhla. Parmi ses récentes publications on trouve *Le Maghreb à l'épreuve de la mondialisation* édité avec Nadji Safir (L'Harmattan, 2016), *Les nouveaux territoires économiques. Acteurs et facteurs de l'émergence*, édité avec Ph. Clerc et Driss Guerraoui (L'Hamattan 2017)

Tawfiq RKIBI

Tawfiq Rkibi est docteur en Sciences de Gestion de l'Université Pierre Mendès France de Grenoble. Il s'intéresse particulièrement aux domaines de la stratégie, de l'internationalisation des entreprises, du marketing international et du management interculturel. Actuellement, il exerce les fonctions de secrétaire général du Réseau PGV et de coordinateur du doctorat en gestion de l'Université Européenne de Lisbonne dont il a été recteur. Auparavant, il a été président de l'Université Internationale de Casablanca. Il préside également la Chambre de Commerce et d'Industrie Luso-Marocaine, sise au Portugal. Il est professeur et auteur de plusieurs travaux de recherche, notamment sur l'entreprise sud européenne.

Gilles ROUET
Gilles Rouet est professeur de sciences de gestion à l'Université de Versailles St-Quentin-en-Yvelines (UVSQ) où il dirige l'Institut Supérieur de Management depuis janvier 2015. Titulaire d'une Chaire Jean Monnet *ad personam* en études interdisciplinaires sur l'Union européenne depuis 2009, il est également professeur de Relations Internationales à la Faculté des Sciences Politiques et des Relations Internationales de l'Université Matej Bel de Banska Bystrica (Slovaquie). Coordinateur de différents programmes européens entre 1993 et 2011, en particulier en Russie (Tempus) et Géorgie (Jumelage institutionnel), il a occupé les fonctions d'attaché pour la coopération universitaire, scientifique et institutionnelle à l'Ambassade de France en Slovaquie (2004-2008), puis en Bulgarie (2010-2014). Il dirige ou codirige plusieurs collections éditoriales, a publié ou dirigé plus de cinquante ouvrages et plus de deux cents articles, chapitres ou contributions dans une douzaine de pays, en particulier sur la citoyenneté européenne, le Processus de Bologne, les services publics et le management des universités en Europe. Dernière publication : *France-Allemagne. Incommunications et convergences*, Paris, CNRS.

Marian ŠUPLATA
Marian Šuplata is an associate professor at the Faculty of Economics, Matej Bel University, Banská Bystrica. His research focuses mainly on international economic relations, European integration, public choice and management. He obtained his *PhD.* in international economic relations and later continued with *habilitation* in management at Comenius University in Bratislava. He spent almost a decade in five European countries: Belgium, UK, France, Germany and Portugal, taking further academic studies in the last two of them. He spent part of his professional life in the private sector, in media, followed by Ministry of Foreign Affairs of Slovakia and the European Commission.

Renáta VARGA
Docteur en Sciences du langage, Maître de Conférences en Sciences de l'information et de la communication à l'université de Lille, Renáta Varga est membre du laboratoire GERIICO (Groupe d'Études et de Recherches Interdisciplinaire en Information et Communication). Spécialiste de l'analyse du discours, ses travaux actuels portent sur les discours politiques et institutionnels. Elle s'intéresse aux dispositifs, aux contextes et enjeux communicationnels, aux stratégies d'acteurs, ainsi qu'aux représentations véhiculées. Elle a piloté récemment un projet de recherche sur la représentation des frontières Etatiques de l'Europe à l'heure de la remise en cause des accords de Schengen, mené en collaboration avec le Luxembourg Institute of Socio-Economic Research.

La vie du réseau

1. OUVRAGES ET REVUES

- *Romania 2016. Starea economica*. Constantin Anghelache. Editura Economica, Bucarest 2016, (pp 648) ISBN 978-973-709-787-3

- *Au cœur de la dimension culturelle du management.* Sous la direction de Pierre Dupriez et Blandine Vanderlinden. Préface de Philippe d'Iribarne, Postface de Pierre Calame. L'Harmattan 2017 Coll. Diversité culturelle et dynamique des organisations, ISBN 978-2-343-10311-2

ACTES DE CONFERENCE

En 2016, les Actes de la 22° Conférence du Réseau PGV ont été publiés par l'Université Społeczna Akademia Nauk de Varsovie sur le thème :

- *The European Challenges. Union globalized or localized ? The transformations of economics, societies and cultures of th EU into the World* Editors Lukasz Sulkowski, Claude Martin, Michal Chmielecki

Wydanictwo Spolecznej Akademii Nauk, Varsovie 2016

ISBN 978-83-64971-22-8

En 2017, les Actes de la 23° Conférence du Réseau PGV ont été publiés par l'Université Internationale de Casablanca sur le thème :

- *La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne*

Editeur : UIC –PGV, ISBN 978-9954-99-136-7

ARTICLES DE REVUES

Journal of Educational Sciences

- *Ewa* BOGALSKA-MARTIN. *Educating and transmitting for the world of tomorrow. The new witnesses on the changing field of memory.* Journal of Educational Sciences, XVII • nr. 2(34)

The West University of Timisoara, Faculty of Sociology and Psychology, Department of Educational Sciences and Romanian Institute for Adult Education (Irea) 2016.

ISSN 1454 – 7678 (Print), ISSN 2457 – 8673 (Online)

Revues des Sciences de Gestion

- Claude MARTIN, *La place de l'Union européenne dans le monde.* La revue des Sciences de Gestion. Direction et gestion des entreprises N°283, janvier - février 2017, pp 13-20

Journal of Borderlands Studies, 2017

https:/doi.org/10.1080/08865655.2017.1402200

The Border as a Resource in Right-wing Populist Discourse: Viktor Orban and the Diasporas in a Multi-scalar Europe

Christian Lamour and Renata Varga

Management & Gouvernance N° 17 *Systèmes productifs locaux. Benchmarking dans les pays de l'Union et à l'Est de l'Union*

- *Benchmarking des systèmes de production locaux en Europe de l'Est et en Ukraine*

Vitalina KURYLIAK, Ihor LISHCHYNSKYY, Mariia LYZUN, Nataliya KOMAR

- *Les réformes de la décentralisation et de la formation des communautés locales en Ukraine*

Yevhen SAVELYEV, Maxim Kurylyak

- *L'état actuel de la législation concernant l'autonomie locale dans la fédération russe*

Tatiana V. SUMSKAYA

- *Le paradigme du développement territorial en pratique*

Monika SŁUPIŃSKA

- *La formation des systèmes de production locaux par regroupement de l'économie*

Olga P. BURMATOVA

- *La propriété intellectuelle des entreprises dans les systèmes de production locaux*. Vladia BORISOVA

- *Clusters écologiques dans le contexte de stratégies de spécialisation intelligentes et de clusters clés: le cas de la Pologne,* Agnieszka RZEŃCA

- *Evolution démographique de l'Union européenne et potentiel de main d'oeuvre des états membres*

Constantin ANGHELACHE, Mădălina-Gabriela ANGHEL

Management & Gouvernance N°18 *La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne.*

- *La frontière qui protège ? Quelques réflexions sur la dimension utopique des murs.*

Ewa BOGALSKA-MARTIN

- *Construction du leadership européen de Viktor Orbán à travers les multiples représentations des frontières,*

Renáta VARGA

- *Les élargissements et les frontières communes de l'Union européenne: expériences et défis à venir,*

Jozef HOREHÁ, Marian ŠUPLATA, Zaneta LACOVA

- *L'économie du partage: un nouveau paradigme qui est en train de réécrire les futures frontières de l'économie et du marché en Europe,*

Elisabetta CALVO, Dante ALP

- *La normalisation européenne : un outil collaboratif pour l'internationalisation des PME*

Ghislaine PELLAT, Catherine PEYROUX

- *Le BREXIT : de nouvelles frontières au sein de l'espace européen de l'enseignement supérieur et de la recherche* **?**

Thierry COME, Gilles ROUET

- *Relation commerciale à long terme entre l'Afrique du Sud et le Royaume-Uni avant et pendant l'adhésion au Royaume-Uni dans l'UE et après le BREXIT.*

Paweł FOLFAS, Joanna GARLINSKA-BIELAWSKA.

- *Modèle de prédiction de risque de défaillance : cas des entreprises marocaines*. Selma HAJ KHLIFA, Xavier RICHET

2. CONFERENCES

23° Conférence Scientifique Internationale du Réseau PGV[185]. Propositions reçues

Trois thèmes principaux ont été proposés dans l'appel à communication :
1. L'Union européenne et ses frontières
2. Quelles stratégies d'acteurs ?
3. Le BREXIT est-il le signe d'une Europe en voie de déconstruction ?

En réponse, les organisateurs ont reçu 59 propositions dont les titres figurent ci-dessous :

1. L'Union européenne et ses frontières

- La stratégie de l'UE face à ses frontières
- Des frontières politiques aux frontières interculturelles
- Europe-Maghreb relationship and Italian contribution
- Une Union inclusive, fondée sur la démocratie et le bien-être
- Darkness over the hedge: a survey on university students about European Union
- L'Economie du partage: un nouveau paradigme qui est en train de réécrire les futures frontières de l'économie et du marché en Europe
- La migration humaine à la suite des changements environnementaux : les nouvelles frontières de l'Europe
- Mapping unpaid work in Europe
- Construction du leadership européen de Viktor Orbán à travers les multiples représentations des frontières
- Plurilinguisme et compétences interculturelles
- The Enlargements and Common Borders of the European Union: Experiences and Challenges Ahead
- Islamic Economy and Civil Economy: the two halves of the Platonic myth of Symposium
- L'UE et les pays méditerranéens partenaires : Un partenariat à renforcer
- La frontière qui protège ? Quelques réflexions sur la dimension utopique des murs
- Polish-Ukrainian migration flows from the perspective of contemporary and future economic relation
- Le changement des frontières des pays européens et son influence sur les innovations
- La représentation de l'UE au-delà de ses frontières. Le cas de la Serbie

2. Quelles stratégies d'acteurs ?

- In Cross-Border Engagement, We trust
- E-business in European Union – advantages, challenges and threats
- Possibilités d´utilisation de nouveaux modèles commerciaux destinés aux groupes spécifiques des communautés dans le processus de l´inclusion sociale
- Barriers of SME internationalisation in Slovakia
- Progress towards the EU Manufacturing Renaissance
- La responsabilité sociétale des entreprises en tant que manifestation de la gestion humaniste
- Perceived identities of Eastern European cities – are they affected by the changes in the EU's borders?
- Perceptions et conséquences sociales de la croissance des entreprises chinoises en Europe. Etude comparative entre France et Chine
- The educational system marketization mechanism in the Slovak republic
- Une comparaison des modes d'insertion dans les chaînes régionales de valeur. Le cas de l'industrie automobile au Maghreb

[185] *La remise en cause des frontières : une nouvelle représentation de la réalité européenne. Université Internationale de Casablanca, Maroc. Laureate International Universities 14-16 septembre 2017*

- La normalisation européenne : un outil de coopération pour l'internationalisation des PME
- The Significance of Energy Union in European Union Energy Security
- La compliance des entreprises dans l'Union Européenne : quand l'éthique est stratégie…
- Les biens à double usage : contrôle & restrictions à l'exportation
- L´impact des transferts d'argent des migrants sur le développement de leurs pays d´origine
- E-consumers' behaviour in Europe – assimilation or differentiation
- Analysis of the individual Contribution of member States in financing European Projects
- International Trade – factor of economic growth for European Union member States
- Analysis of the economical Evolution of the EU member States by using a dimensional Data Model
- Common strategies to improve resilience of the European energy system
- Foreign Direct Investment: geographical or economic proximity? Considerations on the case FDI China-Europe
- Les TIC. Outil de (*dé*) construction du marché global
- The transnational detachment of staff as opportunities for collaboration between companies inside The Union
- Accountability of Universities in the European Union
- Le régime Méditerranéen est bon pour l'économie
- Valeurs Fondamentales et Politique de Voisinage de l'Union Européenne au Sud
- Functioning of new distribution channels in Poland – from a consumer's perspective

3. Le BREXIT est-il le signe d'une Europe en voie de déconstruction ?

- Multidimensional Europe in a changing world
- Une nouvelle frontière au sein de l'Espace Européen de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche ?
- L'impact du Brexit sur la politique européenne de lutte contre l'évitement fiscal des entreprises
- Quo Vadis Europae? European Union needs of reform
- Free movement of workers – Europe's new whipping boy
- Long-term trade relationship between South Africa and the UK – before and during membership of UK in the EU, and after Brexit
- Conséquences du Brexit sur l'UE et le RU et ses perspectives
- International relations between the European Union and Great Britain: a visual content analysis of Brexit
- The crisis of European Union: the need of a new social asset
- BREXIT as a Natural Consequence: The UK Does Not Fit the EU – as Seen on the Example of the British Local Government.
- L'identité européenne en question ou comment vivre l'Europe à l'Est de l'Ouest
- Le crowfunding. Un outil participatif au service d'une Europe sans frontière
- Programme Jean Monnet : diffuser le message européen envers et contre tout ?
- Competitiveness and cultural convergence of Eastern European cities – the role of civilizational competences
- Le BREXIT aura-t-il un impact sur la politique européenne de cohésion ?

3. NOTES AUX AUTEURS

Objectif et contenu de la Revue

La revue *Management & Gouvernance. Entreprises-Territoires-Sociétés* publie des articles de chercheurs en sciences humaines et sociales, autour de problématiques entrepreneuriales, territoriales et culturelles qui caractérisent l'Europe contemporaine. Elle est éditée par un réseau international et interdisciplinaire (Réseau des Pays du groupe de Vysegrad, ou réseau PGV) dont la coordination est assurée à partir de l'Université de Grenoble Alpes (UGA).

Succédant aux Cahiers Franco-Polonais fondés en 1992 avec l'Université de Lodz, puis élargis à l'ensemble des universités partenaires, la revue *Management & Gouvernance* est une base de diffusion d'idées qui se sont développées au sein du Réseau PGV, autour des grands problèmes de l'Europe contemporaine, (gouvernance des territoires, construction identitaire, développement durable, entrepreneuriat, management interculturel, université, formation, travail, mobilité, migration, compétitivité…).

Management et Gouvernance paraît à raison de 2 numéros par an, en langue française ou anglaise, chaque numéro comprenant un dossier thématique et une série d'articles ouverts sur d'autres sujets ainsi qu'une rubrique spéciale consacrée à la vie du Réseau (annonce de manifestations, rencontres internationales et publications scientifiques réalisées par tous les partenaires).

Comité international et Comité de lecture

La Revue *Management & Gouvernance* est placée sous le parrainage d'un Comité International composé de personnalités européennes du monde scientifique, choisies dans les pays du réseau PGV.

Sauf exception, les textes proposés à la rédaction sont originaux. Ils sont soumis à un Comité de lecture international et interdisciplinaire.

Les décisions finales sont l'acceptation en l'état, le refus ou l'acceptation sous réserves de modifications.

Présentation des articles

Les articles soumis à la revue mentionnent le nom, prénom, organisme de rattachement, adresse postale et électronique des auteurs. Ils sont transmis exclusivement en version électronique (format Word. doc) au siège de la rédaction <ewa.martin@iepg.fr>.

La longueur de l'article doit se situer entre 12 et 20 pages, (soit entre 18 000 et 30 000 signes), résumés, figures et bibliographie comprises.

Les normes typographiques sont les suivantes: interligne 1,5, police de caractère Times New Roman 11 points. Ne pas utiliser de couleur.

Tous les articles sont accompagnés d'un résumé d'une demi page (750 signes) maximum, traduit dans l'une des deux langues: *français* si l'auteur est francophone, *anglais* s'il est anglophone.
Les articles ne comportent pas d'annexes. Les tableaux et figures sont intégrés dans le texte et numérotés.

Les notes sont placées en bas de page. Les références bibliographiques sont présentées de façon suivante:

- pour les périodiques, mentionner le nom et prénom de l'auteur, l'année de publication, le titre de l'article en italique, le titre et le numéro du périodique et le numéro de la première et de la dernière page (p.ex. martin claude (2007), *l'entreprise est européenne résiste au modèle occidental,* la revue des sciences de gestion, direction et gestion des entreprises, n°226-227 p17-28.

- pour les livres, mentionner le nom et le prénom de l'auteur ou du directeur de publication, l'année de publication, le titre du livre en italique, le lieu de publication et la maison d'édition (p.ex. pod redakcja zofii mikolajczyk i clauda martin, (1995), *blaski i ciene, wspolpracy firm polskich i francuskich*, lodz, wydawnictwo uniwersytetu lodzkiego.

Les travaux non-édités mentionnent le nom et prénom de l'auteur, l'année de présentation et le titre, en précisant le caractère du travail: "rapport", "étude", "thèse" et le nom de l'université ou de l'école ou la soutenance ou la présentation ont eu lieu.

Les travaux présentés à l'occasion de symposiums, conférences seront traités comme des livres.
pour les sources électroniques, on mentionnera l'adresse url.

Cahiers scientifiques internationaux du réseau PGV
Management & Gouvernance Entreprises-Territoires-Sociétés

Thèmes
La revue Management & Gouvernance. Entreprises-Territoires-Sociétés publie des articles sur les problématiques entrepreneuriales, territoriales et culturelles qui caractérisent l'Europe contemporaine.

Edition
Réseau universitaire européen (Le Réseau des Pays du groupe de Vysegrad, ou réseau PGV) dont la gestion est assurée par une Association Loi 1901.

Périodicité, langues
Management et Gouvernance paraît à raison de 2 numéros par an, en langue française ou anglaise.

ISSN 2104-2438

Volumes parus

N°1. Janvier-juin 2009. *Compétitivité, ressources humaines et développement régional en Europe*
N°2. Juillet – décembre 2009. *Les défis du développement durable : politiques industrielles et commerciales dans l'Union Européenne*
N°3. Janvier – juin 2010. *Local, gouvernance et capitalisation des ressources*
N°4. Juillet – décembre 2010. *La crise mondiale et les perspectives de reprise des économies européennes*
N°5. Janvier – juin 2011. *Interculturalité en Europe*
N°6. Juillet – décembre 2011. *L'UE et ses rapports au monde. Perte de statut ou émergence d'un nouveau modèle*
N°7. Janvier – juin 2012. *Identité européenne*
N°8. Juillet - décembre 2012. *L'entrepreneur face aux politiques publiques européennes*
N°9.Janvier-juin 2013. *Le commerce à travers les pays européens*
N° 10. Juillet - décembre 2013. *La société de l'information. Perspective européenne et globale*
N°11. Janvier – juin 2014. *Les relations clients - fournisseurs en Europe : un facteur majeur de compétitivité*
N°12. Juillet - décembre 2014. *La cohésion européenne en question*
N° 13. Janvier - juin 2015. *Et si la solution venait de l'Est ?*
N° 14. Juillet – décembre 2015. *Le renforcement de l'Europe*
N° 15. Janvier - juin 2016. *Quo vadis Alma Mater ?*
N° 16 Juillet - décembre 2016. *Les défis européens. Union globalisée ou localisée ?*
N° **17. Janvier-juin 2017**. *Systèmes productifs locaux. Benchmarking dans les pays de l'Union et à l'Est de l'Union*

Tarifs

Prix d'abonnement annuel (2 numéros),	Union Européenne : 50 □	Autres pays 60 □
Achat au numéro	Union Européenne : 25 □	Autres pays 30 □

Les tarifs incluent les frais de transport et d'emballage
Taux de TVA applicable : publication non soumise à TVA.

Règlement
Par chèque bancaire à l'ordre de « Association Réseau PGV » ou par virement bancaire au compte :
Crédit Mutuel Grenoble
N° 00020210101 IBAN FR76 1027 8089 4000 0202 1010 151 BIC CMCIFR2A

Abonnements (commandes et paiements)
Association « Réseau PGV » - GREG - 2 Place Doyen Gosse. 38031 Grenoble Cedex France
Contact: claude.martin@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Cahiers scientifiques internationaux du réseau PGV
Management & Gouvernance Entreprises-Territoires-Sociétés

Themes
Management & Gouvernance. Entreprises- Territoires-Sociétés publishes articles on entrepreneurial issues, territorial and cultural characteristics of the contemporary Europe.

Edition
European University Network (The Network of Country Group Vysegrad, or PGV Network) which is managed by an Association Loi 1901.

Periodicity, language
Management & Gouvernance Review publishes two issues per year in french or english.

ISSN 2104-2438

Published issues

N°1. January to June 2009. *Competitiveness, human resources and regional development in Europe*
N°2. July to December 2009 *The challenges of sustainable development: industrial and trade policies in the European Union*
N°3. January to June 2010 *Local governance and funding resources*
N°4. July to December 2010 *The global crisis and prospects for recovery of European economies*
N°5. January to June 2011 *Interculturality in Europe*
N°6. July to December 2011 *The EU and its relations to the world. Loss of status or emergence of a new model*
N°7. January to June 2012 *European identity*
N°8. July to December 2012 *The entrepreneur to face European public policy*
N° 9. January to June 2013 *Trade across European countries: practices, preferences, trends, comparisons and similarities*
N° 10. July to December 2013. *The information society. European and global perspective*
N° 11. January to June 2014. *The customer-supplier relationships in Europe: a major competitive factor*
N°12. July to December 2014 *Rethinking European cohésion*
N°13. January to June 2015 *If the solution was coming from the East ...*
N° 14. Juillet – décembre 2015 *The strengthening of th European Union*
N° 15. January - june 2016. *Quo vadis Alma Mater?*
N° 16. July - december 2016. *The European challenges. The globalized or localized union?*
N°17. January-June 2017. *Local productive systems. Benchmarking in the countries of the Union and in the East of the Union*

Rates

Price of annual subscription (2 issues)	European Union: 50 €	Other Countries 60 €
Buy at number	European Union: 25 €	Other countries 30 €

Prices include shipping and packing
VAT rate: publication not subject to VAT.

Payment
By check payable to "Association PGV Network" or by bank transfer to:
Crédit Mutuel Grenoble
N° 00020210101 IBAN FR76 1027 8089 4000 0202 1010 151 BIC CMCIFR2A

Abonnements (commandes et paiements)
Association « Réseau PGV » - GREG - 2 Place Doyen Gosse. 38031 Grenoble Cedex France
Contact: claude.martin@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Réseau
PGV
Pays du Groupe
Visegrad

Prochains numéros à paraître

Numéro 19. Umbria. The Smart Region

Numéro 20. L'Université du futur dans l'espace européen élargi. Recherche, innovation pédagogique, collaboration avec le monde économique, concurrence et compétitivité

ENTREPRISES TERRITOIRES
SOCIETES ENTREPRISES

LE RESEAU PGV

Le Réseau PGV est un partenariat multilatéral européen qui associe depuis sa création en 1994, des chercheurs universitaires autour d'une question majeure : celle des transformations opérées dans l'économie, la gestion et la culture des entreprises et des sociétés d'Europe de l'Est depuis la chute du mur de Berlin. Après les intégrations de 2004 et 2007, les membres du Réseau ont décidé d'orienter leurs recherches vers les dynamiques socio-économiques de l'Union Européenne. Trois problématiques majeures, très fortement liées entre elles et en grande partie croisées, s'inscrivent dans le contexte de l'élargissement de l'Union Européenne : entreprenariat, dynamiques territoriales et sociétés. L'aire géographique du Réseau PGV, pour la partie située en Europe centrale et balkanique, regroupe sept pays : Albanie, Bulgarie, Hongrie, Pologne, République Slovaque, République Tchèque et Roumanie. Côté occidental, cinq pays ont participé au développement du réseau : Allemagne, Belgique, France, Italie et Portugal. Le réseau PGV s'est ouvert, récemment, aux pays du pourtour méditerranéen (Algérie, Maroc). Il est représenté dans plus de 40 universités ou écoles partenaires situées dans 11 pays d'Europe et du pourtour méditerranéen dont 10 sont membres de l'Union européenne.
Le Réseau est présidé par Claude Martin, Dr. H.C, professeur émérite, assisté d'un Comité scientifique composé de représentants des pays partenaires.
La recherche au sein du réseau donne lieu régulièrement à des publications dans différents supports français ou étrangers. Elle se traduit, notamment, par l'organisation de conférences internationales annuelles.