



GEOPRAGMA

Pôle français de géopolitique réaliste

Fondamentaux stratégiques français

GROUPE DE TRAVAIL N°2

La guerre des normes et des droits, comment la gagner ?

L'extraterritorialité des décisions américaine : éléments de problématique

Membres :

- Pilote : Jean-Bernard Pinatel
- Copilotes : Gérard Chesnel, Pierre de Lauzun
- Membres : Pascale Laffolé, Marc Gelineau-Larrivet, Hervé Morice, Dylan Rieutord, Eric Sclarsic

1/ Diagnostic : une dépendance profonde qui nous met à la merci de décisions unilatérales

L'Iran nous offre un exemple récent et lumineux de notre dépendance technologique, industrielle et financière à l'égard des Etats-Unis.

Un accord multipartite américain, européen et iranien (et autres) a été remis en cause unilatéralement par les Etats-Unis. Cela a immédiatement remis radicalement en question la stratégie commerciale et industrielle d'une série d'entreprises françaises en Iran, les conduisant à se retirer de ce pays (Total, Peugeot etc.). La dernière en date est celle d'Air France, motivée semble-t-il par l'effondrement du nombre de passagers, signe sûr de l'effondrement des relations commerciales.

En mettant à part le sujet lui-même de nos relations avec l'Iran, le fait majeur est que ces retournements radicaux de stratégies d'entreprises françaises (et européennes) résultent exclusivement de décisions purement américaines, unilatérales, sur des sujets sur lesquels à tort ou à raison, la position initiale de la France ou de l'Europe était totalement différente.



GEOPRAGMA

La dépendance ou la vulnérabilité de nos entreprises à l'égard des Etats-Unis est donc telle qu'elles ne peuvent éviter d'appliquer une décision purement américaine, exactement comme si elles étaient elles-mêmes américaines. Ceci en dehors de toute considération du rôle de l'OTAN. Cela nous permet de mesurer notre degré de dépendance et de vulnérabilité à l'égard de ce pays.

Cela montre que, même en matière commerciale (non militaire), la politique des pays occidentaux est entièrement à la merci de Washington, sans qu'il n'y ait de réciprocité. Notons également que ce n'est pas le cas, du moins dans ces proportions-là, de la Russie ou de la Chine (hors évidemment les sanctions directes sur ces pays). Les Etats-Unis ont créé avec les anciens pays-anglo-saxons du Commonwealth une alliance en matière de renseignement la « Five eyes »¹ qui constitue le premier cercle de confiance.

Ainsi bien qu'étant le champion aéronautique d'un pays puissance militaire majeure de l'OTAN, Dassault aviation a dû se retirer de l'appel d'offres canadien prévoyant la livraison de 88 avions de combat. L'entreprise aurait pâti du fait de ne pas faire partie des « Five eyes ». Le marché était évalué entre 10 et 13 milliards d'euros.

2/ Comment en est-on arrivé là ?

Différentes lois, adoptées aux Etats-Unis, notamment dans les années 1990, après le scandale lié à la corruption de dirigeants de plusieurs Etats par la firme aéronautique de défense Lockheed-Martin, voulaient illustrer « l'exemplarité » américaine dans la lutte contre la corruption. Cet objectif de moralisation du commerce international sous l'égide du Department of Justice (DOJ) a donné lieu, notamment, au vote de la loi dite « Foreign Corrupt Practices Act » (FCPA) dont la première rédaction visait explicitement les faits de corruption d'agents publics étrangers par les sociétés américaines.

D'autres lois, votées à des moments particuliers du débat stratégique américain, cherchaient à aligner les partenaires commerciaux des Etats-Unis sur leurs embargos contre Cuba, l'Iran, le Soudan, et autres représentants désignés de « l'Axe du Mal ». La logique est intelligible ; « vous ne pouvez pas faire des affaires avec nous et avec nos ennemis »².

¹ Le 1er cercle « Five eyes » se dénomme AUSCANZUKUS pour Australie/Canada/Nouvelle-Zélande/Royaume-Uni/USA

² Elle a été malheureusement démentie de multiples fois, par les entreprises américaines elles-mêmes, dont beaucoup savent fort bien travailler avec l'Iran, la Russie, et autres incarnations du Mal (de Bell Helicopters à Chrysler et General Electric, la liste est longue)



GEOPRAGMA

Néanmoins les intérêts stratégiques de l'Europe n'étant pas nécessairement les mêmes que ceux des Etats-Unis, et la guerre en Irak l'ayant pleinement démontré, l'Union européenne, pour une fois résolue et unie, a obtenu des reculs significatifs de l'application des lois d'Amato et Helms-Burton, respectivement contre Cuba et l'Iran.

Dans le même temps, les Etats-Unis renforçaient la protection de leur épargne nationale et plus encore, des entreprises jugées stratégiques. L'objet de « the Office of Foreign Asset Control » (OFAC) et de ses moyens d'investigation étendus, consiste pour l'essentiel à s'informer de toute entrée au capital ou prise de contrôle étranger d'entreprises ou d'activités américaines, et, le cas échéant, de manière discrétionnaire, sans justification nécessaire ni débat contradictoire, à bloquer prise de participation ou rachat. L'OFAC s'est récemment illustré en interdisant à Port Dubai Authority d'acquérir le contrôle de ports de commerce aux Etats Unis, et en interdisant à une firme d'énergie chinoise l'achat de sources d'énergie aux Etats-Unis.

Dans les dix dernières années, les poursuites engagées contre des sociétés étrangères, pour des opérations hors du territoire des Etats-Unis, se sont multipliées (elles sont publiées sur le site du DOJ). Il suffit pour cela qu'un critère de rattachement établisse la compétence du procureur américain, et la liste en est longue, allant de l'usage du dollar, dont les acteurs mondialisés oublient un peu vite qu'il est la monnaie des Etats-Unis, d'eux seuls, et que toutes les chambres de compensation d'opérations en dollars sont situées aux Etats-Unis, jusqu'à l'utilisation d'une puce ou d'un logiciel sous licence américaine ! Voilà ce qui permet au DOJ de se saisir d'affaires de corruption se déroulant dans des pays souverains étrangers, sans qu'aucune entreprise américaine ne soit directement ou indirectement impliquée.

Cette utilisation du droit comme arme économique procède de l'idée répandue outre-Atlantique que dans ce monde globalisé, on ne peut appliquer qu'une seule règle du jeu, la meilleure, celle des Etats-Unis.



GEOPRAGMA

En huit ans (2008-2016), les entreprises françaises auront ainsi payé **plus de 15 milliards de dollars d'amendes, pour l'essentiel au Department of Justice américain au titre de sanctions directes ou indirectes procédant du non-respect d'embargos** (BNP-Paribas, par exemple), de faits de corruption d'agents étrangers (Alstom, Total, Technip), de règles de marché (Crédit agricole, Société Générale)³. De tels montants permettent au système de s'auto-alimenter, puisque les montants des amendes financent le système judiciaire américain qui se dote de moyens d'investigation supplémentaires.

Mais les amendes acquittées par les entreprises ne sont que la partie émergée du coût effectif des sanctions. Quand une entreprise négocie avec la justice américaine, l'accord qui met fin au procès comporte une première condition : que l'entreprise prenne les dispositions nécessaires pour mettre fin aux pratiques jugées et condamnées. En d'autres termes, qu'elle se mette en conformité avec les lois américaines. Et qu'elle emploie pour cela des avocats, des consultants, des auditeurs, choisis sur une liste aimablement fournie par le DOJ, tous américains ou dépendant de structures américaines, l'exigence pouvant aller jusqu'à l'installation dans les murs de l'entreprise d'un « *monitor* » dont la fonction sera d'exiger tout document, d'avoir accès à toute information pouvant révéler des comportements contraires à la loi américaine et, le cas échéant, de les révéler à la justice américaine. A ce jour, cinq entreprises françaises subissent la présence de tels collaborateurs dans leurs sièges sociaux. Une entreprise industrielle européenne a estimé à trois fois le montant de l'amende, ce que *monitor* et spécialistes de la « *compliance* » lui ont coûté.

A combien chiffrer l'espionnage des données commerciales, financières, stratégiques, et le pillage auquel les prestataires agréés par le DOJ soumettent les entreprises qui leur ouvrent leurs portes ? Sous prétexte de lutter contre la corruption ou le détournement des embargos américains, toutes les activités internationales, toutes les actions commerciales, toutes les réponses à des appels d'offres, peuvent faire l'objet de l'attention diligente des collaborateurs du juge américain. Et qui croit que les fruits de cette attention restent dans l'appareil judiciaire américain ? Qui oublie qu'à la différence d'un avocat français, qui défend son client, son client seulement, et peut même lui conseiller de mentir à la justice, un *lawyer* américain est le représentant de la loi et est tenu de révéler à la justice les atteintes à la loi dont son client serait coupable ?

³ rapport parlementaire Berger-Lellouche, novembre 2016).



GEOPRAGMA

Qui sait que tout prestataire américain ayant connaissance d'opérations ou d'actions hostiles à l'intérêt national américain est tenu de les déclarer à la justice américaine, sans en informer son client, sous peine d'inculpation pénale – et les procureurs peuvent avoir une idée large de l'intérêt national américain...

La manne ainsi assurée par le DOJ aux sociétés de services américaines – cabinets d'avocats, auditeurs, cabinets de conformité, consultants, etc. – aux termes de ce qui peut s'apparenter à un véritable racket (« si je ne certifie pas vos opérations, vous risquez les poursuites... ») permet au *smart power* de nourrir une industrie du droit, industrie de l'obéissance et de la soumission. La mobilisation de l'arme du droit permet des sanctions financièrement rentables, pénalise les concurrents de sociétés américaines. Elle constitue surtout un outil de prise de pouvoir intellectuel, moral et managérial sur des « partenaires » consentants. « The Law » est aussi une industrie.

Le livre de Jean-Michel Quatrepoint « Alstom, un scandale d'Etat » de 2015 dénonce le bradage d'Alstom à General Electric. Or les liens entre General Electric et l'Etat profond américain sont attestés. Depuis lors, l'entretien des turbines des moteurs à propulsion nucléaire de la marine française dépend de General Electric.

La virulence des propos du Président américain le 11 novembre 2018 à la seule évocation d'une « défense européenne » par le Président français démontre que le risque d'une Europe autonome sur le plan stratégique est simplement (et depuis toujours) inacceptable pour les Etats-Unis.

3/ Que faire ?

Notons d'abord que face à cette offensive, des réactions se dessinent :

- La loi dite « Sapin 2 » devrait justifier auprès du juge américain d'une action résolue des autorités françaises contre les faits de corruption ; après sa validation probable par le Conseil constitutionnel, tout dépendra de son application effective par des tribunaux par ailleurs en manque criant de moyens, et par des services d'enquête spécialisés qui sont absents, ou absorbés par d'autres priorités.



GEOPRAGMA

- La norme ISO de prévention de la corruption, publiée à l'automne 2016, suscite l'intérêt de nombre d'entreprises, qui y voient notamment l'occasion d'une meilleure valorisation auprès des fonds d'investissements, un sujet auquel la BPI est aussi sensible.
- Le rapport Berger-Lellouche, excellent par sa franchise, ne vaut que par les conséquences et les contre-mesures que le futur gouvernement voudra bien lui donner ; il est intéressant qu'il suggère une toute autre voie que celle de la soumission, celle de la confrontation. Si la France n'en a pas ou plus les moyens l'Union Européenne les a.
- Les sanctions annoncées contre Apple et ses pratiques d'optimisation fiscale en Irlande par la Commissaire Margrete Verstaeger montrent la voie d'une réaction européenne à ce qu'il faut bien appeler un détournement américain à visée anti-concurrentielle ; elle illustre une voie qu'ont empruntée, et suivie avec succès les Chinois, qui ont su faire comprendre aux Etats-Unis qu'il n'était pas question qu'ils fassent la loi à leurs entreprises⁴. L'Union européenne saura-t-elle suivre et amplifier l'action de la Commissaire, au moment même où la ratification du CETA (traité de libre-échange avec le Canada) ouvre le boulevard de l'arbitrage privé aux sociétés américaines, dont le négociateur européen semble avoir oublié qu'elles sont toutes présentes au Canada, de sorte que le CETA dispense du TTIP - et aura les mêmes conséquences ; assurer la primauté des sociétés privées et des investisseurs sur les Nations et les Etats ?

S'accommoder de la situation c'est accepter une dissymétrie majeure dans la capacité à décider, cela sans aucune forme de contrepartie ce que GEOPRAGMA refuse. Il est donc nécessaire d'étudier si la voie de l'autonomie est possible.

Trois points de vulnérabilité sont encore à étudier :

- Technologies,
 - Repérer les zones de vulnérabilité technologique et industrielle en général. Cela suppose d'analyser en détails les *process* sensibles (comme on le faisait avec l'URSS mais sur une échelle bien moindre) jusque dans les détails pertinents.

⁴ Quelques incarcérations justement calculées de dirigeants de sociétés américaines, quelques mesures de rétorsion à l'encontre des intérêts américains, et surtout, le classement de la comptabilité des entreprises en « secret d'Etat », dont la divulgation est passible de la peine de mort, ont été d'une efficacité certaine



GEOPRAGMA

- Réduire la vulnérabilité technologique et industrielle dans les secteurs ou segments jugés sensibles.
- Créer des filières alternatives là où c'est nécessaire (publiques ou privées) ;
- Paiements,
 - La localisation des centres de compensation interbancaire extra-européenne constitue une vulnérabilité à étudier.
- Intégration mondiale de la production,
 - Conséquences d'une présence économique importante aux Etats-Unis. La Chine a su fermer les portes au procureur américain. L'Inde, la Russie, font de même. Et les pays de l'Organisation de Coopération de Shanghai disposent de systèmes de compensation, de paiement et de règlements internationaux, et même d'un marché de l'or, totalement hors du dollar, du territoire américain et de toute dépendance aux autorités américaines. Ce qui signifie qu'une entreprise peut travailler avec les deux tiers de la population mondiale et bientôt la moitié de l'économie mondiale, sans s'exposer au procureur américain.

S'agissant des actions envisageables, il devient urgent de :

- Développer une capacité d'action analogue à celle des Etats-Unis et la rendre crédible.

Ces actions peuvent se dérouler au niveau national ou au niveau européen ; ce dernier supposant que nos partenaires entrent dans le raisonnement ; le premier étant évidemment de potentiel plus limité.

On notera que même si elle restait modérée, une telle action représenterait un changement majeur par rapport à la vision actuellement dominante d'un idéal de mondialisation heureuse où les échanges doivent être maximalisés et l'abandon d'une soumission culturelle et mentale inconsciente à la tutelle de notre Grand allié. Cela revient en effet à reconnaître que dans l'émergence d'une interpénétration croissante, certains ont une capacité de pression sur les autres



GEOPRAGMA

considérablement supérieure. Et donc que ces derniers peuvent légitimement et même se doivent de s'affranchir de cette dépendance.

- Payer en euros en suivant une démarche analogue à la Chine⁵.

Ce n'est possible que si les opérations ne transitent pas par des centres situés sur le territoire des Etats-Unis. La localisation des centres de compensation pour des paiements extra-européens est donc une question stratégique.

À mesure qu'augmentent leurs importations de pétrole, il devient de plus en plus impérieux pour les Chinois de payer ce pétrole en yuans au lieu de le payer en dollars. La Chine ne veut pas utiliser des dollars pour acheter du pétrole. C'est pourquoi elle commence à faire pression sur l'Arabie Saoudite en abaissant fortement ses achats de pétrole saoudien.

Actuellement, les trois plus importants fournisseurs de pétrole de la Chine sont la Russie, l'Arabie Saoudite et l'Angola. Outre ces trois principaux fournisseurs, la Chine se fournit également en Iran, en Irak et à Oman, ce qui permet aux Chinois de diversifier leur chaîne d'approvisionnement. Ces dernières années, Pékin a diminué ses achats de pétrole auprès des Saoudiens alors que les exportations de pétrole russe sont passées de 5% à 15% du total des importations chinoises. Pendant ce temps, les concurrents des Saoudiens – la Russie, l'Iran, l'Irak et Oman – ont vendu plus de pétrole à la Chine.

Les flux commerciaux et financiers sont souvent étroitement liés. Au cours de ces dernières années, la Chine a accru ses échanges commerciaux avec la Russie et paie désormais son pétrole russe en yuans. En échange, la Russie utilise le yuan pour acheter des marchandises en Chine. Elle vient d'ailleurs de transformer plus de 100 milliards placés en dollars vers le Yuan, le Yen et l'Euro ce qui constitue un mouvement d'ampleur et de nature stratégique en ce qu'il manifeste une option politique prise sur les futures lignes de force du monde.

Au-delà du commerce de marchandises, au cours des six derniers mois, la Russie a installé une branche de la Banque de Russie à Pékin. La Chine a ouvert la possibilité pour les utilisateurs de contrats libellés en yuan de les convertir en or sur le Shanghai Future Exchange ou

⁵ <https://www.contrepoints.org/2017/06/12/291834-chine-payait-petrole-yuans>



GEOPRAGMA

le Hong Kong Futures Exchange⁶. Ainsi le commerce pétrolier sino-russe est aujourd'hui soutenu par un « étalon-or ». Si les Saoudiens commencent à accepter des yuans contre du pétrole, le « pétro-yuan » bouleversera fortement la dynamique monétaire des flux d'énergie mondiaux.

⁶ <https://www.microsofttranslator.com/bv.aspx?from=en&to=fr&ref=SERP&rr=UC&a=https%3a%2f%2fputniknews.com%2fcolumnists%2f201712291060406973-petroyuan-kills-petrodollar%2f%3fbr%3dro%26>