

Les différences culturelles en Europe

Après le Brexit, les élections européennes remettent sur le devant de la scène l'avenir de l'Europe. Nous vous proposons un discours différent des slogans électoraux pour l'envisager sous un autre angle.

Pourquoi l'Union européenne rencontre-t-elle autant de difficultés ? Ses dirigeants et avant eux ses fondateurs se sont-ils interrogés sur les aspects interculturels ?

Quand on parle de la « vieille Europe », on pense à son passé, à l'histoire des pays qui la composent. Imagine-t-on alors les diverses influences qu'ils ont subi, et l'impact des différences culturelles sur l'Union européenne ? A-t-on réfléchi aux synergies à mettre en place ? ...

Une illustration avec les dénonciateurs de cartel

Dans ce contexte, il est intéressant de relire l'article d'Olivier d'Ormesson, Avocat et membre du Collège de l'Autorité de la Concurrence : *Regard interculturel sur le droit de la concurrence*. Son analyse des demandes de clémence déposées auprès de la Commission Européenne et de l'Autorité Française de Concurrence a mis en évidence des réactions différentes selon les nationalités.

Les programmes de clémence qui accordent une immunité totale d'amende à la première société dénonçant un cartel, permettent au dénonciateur de ne payer aucune amende et d'affaiblir ses concurrents condamnés à de lourdes sanctions pécuniaires.

Qui sont les demandeurs de clémence ?

« Un examen de la nationalité des demandeurs de clémence auprès de la Commission européenne réserve une surprise : les groupes ayant dénoncé un cartel ne sont pas uniformément répartis entre les pays européens ...

Les groupes ayant initiés les procédures de clémence sont tout d'abord allemands (20% du total), puis américains (20%), britanniques (14%), japonais (10%), néerlandais (8%), suisses (7%), coréens (3%) et français (3%)... Aucune clémence, de premier rang, n'a été déposée par des groupes italiens, espagnols, portugais, grecs ou des pays de l'Est.

On peut donc affirmer que ces groupes sont les perdants de la procédure de clémence, puisqu'à la suite d'une démarche d'un de leurs concurrents ils doivent payer des amendes considérables pour les cartels auxquels ils ont été mêlés ...

Des groupes d'origine allemande, américaine et néerlandaise sont les principaux bénéficiaires d'une exonération totale au titre du régime français. En fait, bien que plusieurs sociétés françaises aient dénoncé des cartels en France, elles étaient toutes filiales de groupes étrangers. »

Comment expliquer cette répartition géographique des demandeurs de clémence ?

« L'une des hypothèses serait que l'Allemagne, les États Unis, le Royaume-Uni et plus généralement les pays du nord de l'Europe ont une plus longue tradition d'application du droit de la concurrence... L'autre hypothèse est culturelle : le respect de la « règle de droit » primerait sur les relations interpersonnelles au nord de l'Europe, ce qui serait moins le cas au sud...

Trompenaars a posé les mêmes questions à des milliers de managers dans une quarantaine de pays. La question qui nous intéresse en particulier portait sur l'importance des règles de droit par rapport aux relations personnelles : « vous êtes dans la voiture d'un ami qui dépasse la limitation de vitesse; cet ami a un accident : dites vous à la police que la vitesse maximale a été excédée ou mentez-vous pour protéger votre ami ? »

Les résultats de l'enquête de Trompenaars ne sont pas étonnants : les pays où le respect des règles est le plus fort sont les USA, le Royaume-Uni, l'Allemagne, les Pays Bas, l'Australie, la Suisse et les pays scandinaves. Les Italiens, Espagnols, Portugais, Grecs et Français mettent plus l'accent sur les relations personnelles.

On retrouve donc la même « cartographie » dans ces analyses des relations interculturelles que dans les nationalités des groupes recourant à la clémence. »

Les profils culturels des pays européens

Le Profil Nomad', modèle développé par Akteos autour de dix dimensions culturelles, permet de comparer les profils des pays cités ci-dessus, notamment pour les relations professionnelles et l'application de la règle ; cette comparaison confirme le classement qui ressort de l'analyse des demandeurs de clémence.

Des cultures différentes

Pour illustrer ces propos, comparons les profils de l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la France et l'Italie.



Ces graphiques montrent que les Allemands et les Britanniques se concentrent davantage sur la tâche et l'application de la règle, alors que les Français et les Italiens privilégient la qualité des relations et appliquent les règles en fonction des circonstances.

Dans certaines cultures, la confiance repose sur les liens tissés entre les individus, ce qui pourrait expliquer la réticence à dénoncer les cartels dans les pays où ces liens sont primordiaux.

Dans d'autres cultures, la confiance reposant sur l'expertise des individus, le respect des délais et des procédures, la dénonciation compromet moins les relations professionnelles.

Les « Latins » et les « Anglo-saxons » divergent sur la conception du Droit, de l'État, de la Liberté.

André Siegfried, dans L'âme des peuples, met en évidence les différences entre les Latins, les Français et les Britanniques.

L'interculturel, un éclairage intéressant pour construire l'Europe

Malgré la mondialisation, les évolutions sociétales, les nouvelles techniques de communication et de diffusion de l'information, les fondamentaux culturels sont profondément ancrés dans les mentalités et influencent les comportements.

L'Union européenne n'échappe pas à cette constatation. La reconnaissance des différences culturelles n'est-elle pas un préalable à la recherche de synergies.

La démarche interculturelle ne pourrait-elle pas aider les Européens à réussir leur union ?